

Ein Überblick

über Sozialunternehmen
und ihre Ökosysteme

in Europa

Zusammenfassung



Ein Überblick über Sozialunternehmen und ihre Ökosysteme in Europa

Europäische Kommission

Vertragsnummer: VC/2013/0339 – Ausschreibung von Mehrfachrahmenverträgen für die Erbringung von Evaluierungsleistungen und evaluierungsbezogenen Leistungen im Auftrag der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit (GD EMPL) einschließlich Unterstützung bei Tätigkeiten im Bereich Folgenabschätzung (VT 2008/087) Los 1

Zusammenfassung

31. Dezember 2014

Die in dieser Publikation dargelegten Informationen und Ansichten spiegeln die Ansichten des Autors/der Autoren wider und vertreten nicht unbedingt die offizielle Meinung der Europäischen Kommission. Die Europäische Kommission garantiert nicht für die Richtigkeit der in dieser Studie enthaltenen Daten. Weder die Europäische Kommission noch in deren Auftrag handelnde Personen können für die mögliche Verwendung der hier enthaltenen Angaben verantwortlich gemacht werden. Die Rechte in Bezug auf diese Studie und in Bezug auf die Vervielfältigung und Publikation verbleiben im Eigentum der Europäischen Kommission. Ein Dokument, das, wenn auch nur in Teilen, auf der im Rahmen dieses Vertrags fertiggestellten Arbeit beruht, kann nur mit der Genehmigung der Europäischen Kommission weitergegeben oder veröffentlicht werden.

Ein Überblick über Sozialunternehmen und ihre Ökosysteme in Europa

Europäische Kommission

Ein Bericht von [ICF Consulting Services](#)

Datum: Dezember 2014

[Charu Wilkinson](#)
Lead Managing Consultant
+44 (0)782 794 6021
charu.wilkinson@ghkint.com

[ICF Consulting Services Limited](#)
Watling House
33 Cannon Street
London
EC4M 5SB

T +44 (0)20 3096 4800
F +44 (0)20 3368 6960

www.icfi.com

Kontrolle des Dokuments

Titel des Dokuments	Ein Überblick über Sozialunternehmen und ihre Ökosysteme in Europa: Zusammenfassung
Erstellt von	Charu Wilkinson, James Medhurst, Nick Henry, Mattias Wihlborg und Bates Wells Braithwaite (BWB)
Überprüft von	Qualitätskontrolle: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Marieke Huysentruyt, Niels Bosma und Rocío Nogales Wissenschaftlicher Ausschuss: Roger Spear, Toby Johnson und Matthias Kollatz-Ahnen
Datum	Dezember 2014

Kurzfassung

Trotz -des wachsenden Interesses für Sozialunternehmen und des zunehmenden Grads der Aktivitäten in diesem Bereich besteht weitgehend Unwissen über die aktuelle Form, Größe und Reichweite von Sozialunternehmen in Europa. Um diese Lücke zu schließen, hat die Europäische Kommission die vorliegende Studie im Anschluss an ihre Mitteilung von 2011 über die Initiative für soziales Unternehmertum im April 2013 gestartet. Diese Studie – die Erste dieser Art – gibt einen Überblick über die Tätigkeiten von Sozialunternehmen und deren Ökosysteme in 29 Ländern mit Hilfe einer gemeinsamen Definition und eines gemeinsamen Ansatzes. Insbesondere erhalten wir dank der Studie folgende Informationen: (i) Größe und Merkmale der sozialen Unternehmertätigkeiten in jedem Land; (ii) nationale Politiken und gesetzliche Rahmen für Sozialunternehmen; (iii) Unterstützungsmaßnahmen für Sozialunternehmen; (iv) Kennzeichnungs- und Zertifizierungsmodelle, soweit vorhanden, und (v) Märkte für Investitionen mit sozialen Folgen oder Wirkungen. Die Studie liefert zudem Einblicke in die Faktoren, die die Entwicklung von Sozialunternehmen behindern, sowie potenzielle Maßnahmen, die auf EU-Ebene eingeleitet werden könnten, um die nationalen Initiativen zu ergänzen und zu unterstützen. Sie basiert auf: (i) einer gründlichen Überprüfung von nationalen Plänen und Positionspapieren und der akademischen und grauen Literatur über Sozialunternehmen und (ii) halbstrukturierten Interviews mit einer Reihe von Stakeholdern, wie z. B. Sozialunternehmen, politische Entscheidungsträger, Sozialunternehmensnetzwerken, unterstützenden Dienstleistern, Investoren und Vermittlern.

Inhaltsangabe

Zusammenfassung	1
Überblick über die Tätigkeiten von Sozialunternehmen und der Merkmale ihrer Ökosysteme in Europa	1
Entwicklung einer „Arbeitsdefinition“ für soziales Unternehmertum.....	2
Anwendung der „Arbeitsdefinition“ der EU auf nationale Kontexte	3
Größenordnung und charakteristische Eigenschaften der Tätigkeit von Sozialunternehmen in Europa	6
Ökosysteme zur Unterstützung von Sozialunternehmen	11
Barrieren und Hemmnisse für die Entwicklung des sozialen Unternehmertums	16
Schlussbemerkungen	17

Zusammenfassung

Überblick über die Tätigkeiten von Sozialunternehmen und der Merkmale ihrer Ökosysteme in Europa

In den letzten Jahren konnte man ein steigendes Interesse am sozialen Unternehmertum in ganz Europa beobachten, das stark durch die zunehmende Anerkennung der Rolle angetrieben wurde, die Sozialunternehmen bei der Lösung von gesellschaftlichen und umweltpolitischen Problemen und der Förderung von integrativem Wachstum spielen können. Anstoßgebend war auch die weltweite Wirtschaftskrise im Jahre 2009, die zu einer weitverbreiteten Unzufriedenheit über das Funktionieren des weltweiten Wirtschaftssystems und zum verstärkten Interesse für integrativere und pluralistischere Wirtschaftssysteme führte. Die anschließende Umsetzung von Sparmaßnahmen – vor der Kulisse neuer und wachsender sozialer Armut – schaffte sowohl Herausforderungen als auch Möglichkeiten für Sozialunternehmen in Europa.

Dennoch weiß man trotz des Interesses und trotz der Entstehung von zahlreichen Beispielen für das inspirierende und „umwälzende“ soziale Unternehmertum relativ wenig über die Größe und Eigenschaften des neuen "Sektors" für Sozialunternehmen in Europa als Ganzes. In zahlreichen Studien wurde versucht, die möglichen Formen und die mögliche Reichweite der „nationalen Familien von Sozialunternehmen“ genau zu beschreiben und diese neuen Unternehmensformen sowohl von der Sozialwirtschaft als auch von der etablierten Wirtschaft zu unterscheiden¹, jedoch bewirkt die Vielfalt der wirtschaftlichen Strukturen, der Wohlfahrtspflege und der kulturellen Traditionen sowie der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern, dass das Messen und Vergleichen von sozialem Unternehmertum in ganz Europa weiterhin eine Herausforderung bleibt. Es besteht ein Mangel sowohl an Verfügbarkeit als auch an Beständigkeit von statistischen Informationen über Sozialunternehmen in Europa.

Die Europäische Kommission hat diese Überblicksstudie im April 2013 im Anschluss an die Maßnahme Nr. 5 ihrer Initiative über soziales Unternehmertum gestartet,² um diese Wissenslücke zu füllen. **Diese Studie gibt einen Überblick über die groben Umriss der sozialen Unternehmertätigkeit und ihrer Ökosysteme in 29 europäischen Ländern (EU 28 und Schweiz) mit Hilfe einer gemeinsamen „Arbeitsdefinition“ und Forschungsmethode.**

Die Studienergebnisse umfassen einen Synthesebericht, einschließlich einer Zusammenfassung (das vorliegende Dokument) und 29 Länderberichte. Der Synthesebericht fasst die Erkenntnisse der einzelnen Länderberichte zusammen, um einen groben europaweiten Überblick oder Schnappschuss des sozialen Unternehmertums zu geben, und hebt bestimmte Merkmale ihrer Ökosysteme hervor, die für die Europäische Kommission von besonderer Bedeutung sind, nämlich: die nationalen Politiken und gesetzlichen Rahmenbedingungen für Sozialunternehmen; spezialisierte Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung und Unterstützungsmaßnahmen für Sozialunternehmen; Märkte für Investitionen mit sozialen Wirkungen; Mess- und Berichtssysteme für soziale Wirkungen; und Marken, Gütesiegel und Zertifizierungssysteme.

Definitionsgemäß liefert dieser Überblick keine Beurteilung der Ökosysteme von Sozialunternehmen und der sie fördernden Politiken, sondern vielmehr eine Beschreibung der aktuellen Eigenschaften und Trends zur Unterstützung von Forschung und politischen Entscheidungen in der Zukunft. Angesichts der aktuellen konzeptionellen und methodologischen Einschränkungen im Hinblick auf die Messung und Beschreibung der sozialen Unternehmertätigkeit verwendet die Studie einen pragmatischen Ansatz, um einen ersten Überblick auf der Basis bestehender akademischer und grauer Literatur und Interviews mit über 350 relevanten Akteuren in ganz Europa zu erstellen.

Die Entstehung von Sozialunternehmen in Ländern und Regionen spielt sich ab vor dem Hintergrund einer erheblichen Vielfalt in der Organisation von Wirtschaft und Wohlfahrtsstaat, von gesetzlichen

¹ Siehe insbesondere die Arbeit von EMES, <http://www.emes.net/what-we-do/>

² KOM (2011) 682 endg. – Initiative für soziales Unternehmertum: Schaffung eines „Ökosystems“ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation.

Rahmenbedingungen und kultureller Entwicklung. Dies bedeutet, dass **dieser erste Überblick über die Antriebsfaktoren, Eigenschaften und Merkmale ihrer Ökosysteme eine Reihe von zielgerichteteren und spezifischeren Forschungsbemühungen erforderlich macht, während sich einzelne politische Initiativen herausbilden und entwickeln.**

Entwicklung einer „Arbeitsdefinition“ für soziales Unternehmertum

Um die Tätigkeiten von Sozialunternehmen und ihrer Ökosysteme zu messen und zu beschreiben, ist es zunächst wichtig zu verstehen, was ein Sozialunternehmen eigentlich ist. Die Studie hat eine Arbeitsdefinition entwickelt, die dazu dienen könnte, (a) Sozialunternehmen von etablierten Unternehmen und herkömmlichen Organisationen der Sozialwirtschaft zu unterscheiden und (b) die Verbreitung und Tätigkeit von Sozialunternehmen – konsequent und kohärent – in 29 Ländern mit verschiedenen Kontexten von Wirtschaft- und Wohlfahrtspflege, Traditionen und Entwicklungspfaden sozialer Unternehmer zu beschreiben.

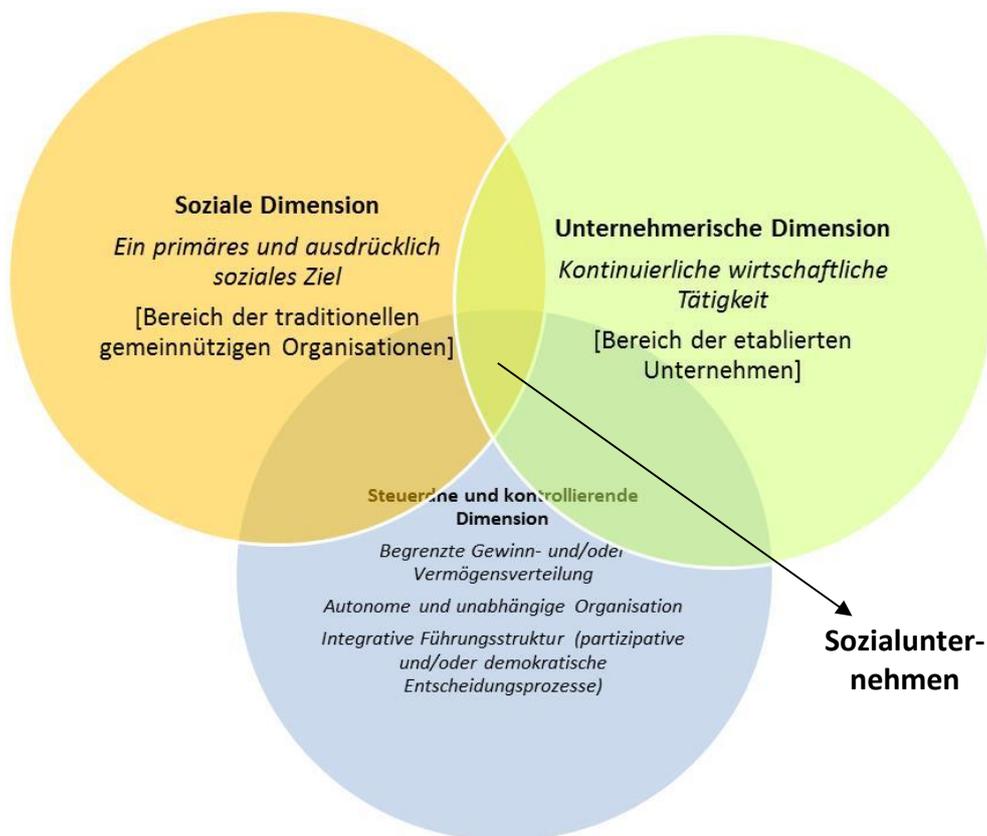
Die Studie hat keine neue Definition von Sozialunternehmen entwickelt, sondern vielmehr den bestehenden und weitestgehend anerkannten Begriff des Sozialunternehmens, wie er in der Mitteilung der Kommission zur Initiative für soziales Unternehmertum formuliert wurde, „operationalisiert“. Die Definition der Initiative für soziales Unternehmertum berücksichtigt die drei wichtigsten Dimensionen eines Sozialunternehmens, die sich etwa im letzten Jahrzehnt in einschlägiger europäischer akademischer und politischer Literatur entwickelt und verfeinert haben:

- Eine *unternehmerische Dimension*, d. h. Engagement in kontinuierlicher wirtschaftlicher Tätigkeit, was Sozialunternehmen von herkömmlichen gemeinnützigen Organisationen/sozialwirtschaftlichen Unternehmen (die einen sozialen Zweck verfolgen und eine gewisse Form der Selbstfinanzierung erzeugen, jedoch nicht unbedingt regelmäßigen Handelstätigkeiten nachgehen) unterscheidet;
- Eine *soziale Dimension*, d. h. ein primärer und ausdrücklich sozialer Zweck, was Sozialunternehmen von etablierten (gewinnorientierten) Unternehmen unterscheidet, und
- Eine steuernde und *kontrollierende Dimension*, d. h. das Vorhandensein von Mechanismen zur Wahrung der sozialen Ziele der Organisation. Durch die steuernde und kontrollierende Dimension unterscheiden sich somit Sozialunternehmen noch stärker von den etablierten Unternehmen und herkömmlichen gemeinnützigen Organisationen/sozialwirtschaftlichen Unternehmen.

Jede der genannten Dimensionen wurde operationalisiert, indem die wichtigsten Kriterien zusammengestellt wurden, die die Mindestbedingungen *a priori* widerspiegeln, die eine Organisation erfüllen muss, um als Sozialunternehmen gemäß EU-Definition eingestuft zu werden (Abbildung 1). Als wichtigste Kriterien gelten Folgende:

- *Die Organisation muss einer wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen:* das bedeutet, dass sie sich mit einer kontinuierlichen Tätigkeit der Produktion und/oder des Austauschs von Waren und/oder Dienstleistungen befassen muss;
- *Sie muss ein primäres und ausdrücklich soziales Ziel verfolgen:* ein soziales Ziel ist ein Ziel, das der Gesellschaft zugute kommt;
- *Sie muss die Gewinn- und/oder Vermögensverteilung begrenzen:* Zweck dieser Begrenzung ist die Priorisierung des sozialen Ziels vor der Gewinnerzielung;
- *Sie muss unabhängig sein,* d. h. organisatorisch autonom und unabhängig vom Staat und anderen herkömmlichen gewinnorientierten Organisationen sein; und
- *Sie muss eine integrative Führungsstruktur aufweisen,* d. h. durch partizipative und/oder demokratische Entscheidungsprozesse gekennzeichnet sein.

Abbildung 1: Die drei Dimensionen eines Sozialunternehmens



Anwendung der „Arbeitsdefinition“ der EU auf nationale Kontexte

Die Überblicksstudie hat ergeben, dass es europaweit sowohl ein wachsendes Interesse als auch eine Annäherung der Ansichten bezüglich der charakteristischen Eigenschaften eines Sozialunternehmens gibt; allerdings bestehen weiterhin wichtige Unterschiede, insbesondere im Hinblick auf die Auslegung und Bedeutung der steuernden und kontrollierenden Dimension eines Sozialunternehmens.

Organisationen, die die EU-Arbeitsdefinition für Sozialunternehmen erfüllen, gibt es in allen 29 Ländern – entweder als Teil von nationalen Konzepten, Auslegungen und Definitionen der „Familien“ von Sozialunternehmen, oder parallel dazu.

Die EU-Arbeitsdefinition stellt jedoch das „ideale“ Sozialunternehmen dar – „nationale Familien von Sozialunternehmen“ haben in der Regel die meisten, jedoch nicht oft alle der in der Arbeitsdefinition angegebenen Kriterien gemeinsam. Hier ein Beispiel für die steuernde und kontrollierende Dimension im Besonderen:

- Von den 29 Ländern, in denen die Studie durchgeführt wurde, verfügen 20 über eine nationale Definition³ von Sozialunternehmen, allerdings erfordert die Definition in sechs dieser Länder nicht, dass Sozialunternehmen ein integratives Steuerungsmodell aufweisen. In ähnlicher Weise wird die integrative Steuerung in mehreren der verbleibenden 9 Länder, die über keine

³ Nationale Definitionen beziehen sich auf (i) offizielle Definitionen (oder definierende Kriterien für ein Sozialunternehmen), wie sie in politischen Plänen und Positionspapieren oder der nationalen Gesetzgebung formuliert werden (die an sich artübergreifend ist und sich nicht auf eine spezifische Rechtsform bezieht), oder (ii) eine inoffizielle Definition, die weitestgehend von den verschiedenen Stakeholdern von Sozialunternehmen anerkannt ist.

nationale Definition verfügen, nicht als charakteristische Eigenschaft eines Sozialunternehmens angesehen;

- In den meisten Ländern, in denen die Studie durchgeführt wurde, wird das Kriterium in Bezug auf die „Unabhängigkeit“ als „Geschäftsführungsautonomie“ und/oder „Unabhängigkeit vom Staat“ verstanden/ausgelegt. Nur in Italien und Portugal betonen die nationalen Definitionen die Unabhängigkeit vom Staat und anderen herkömmlichen gewinnorientierten Organisationen.

Darüber hinaus fokussiert sich der Begriff der Sozialunternehmen, wie er in nationalen Gesetzen und/oder politischen Plänen und Positionspapieren formuliert wird, in ein paar Ländern (Finnland, Litauen, Polen, Slowakei und Schweden) sehr eng auf Sozialunternehmen zur Arbeitsintegration (Work Integration Social Enterprises, WISE). Diese engere Definition schließt Unternehmen aus, die gesellschaftliche Ziele verfolgen, wie z. B. die Bereitstellung von sozialen und erzieherischen Dienstleistungen, den Umweltschutz, das Wohlergehen der Allgemeinheit oder die Solidarität mit Entwicklungsländern.

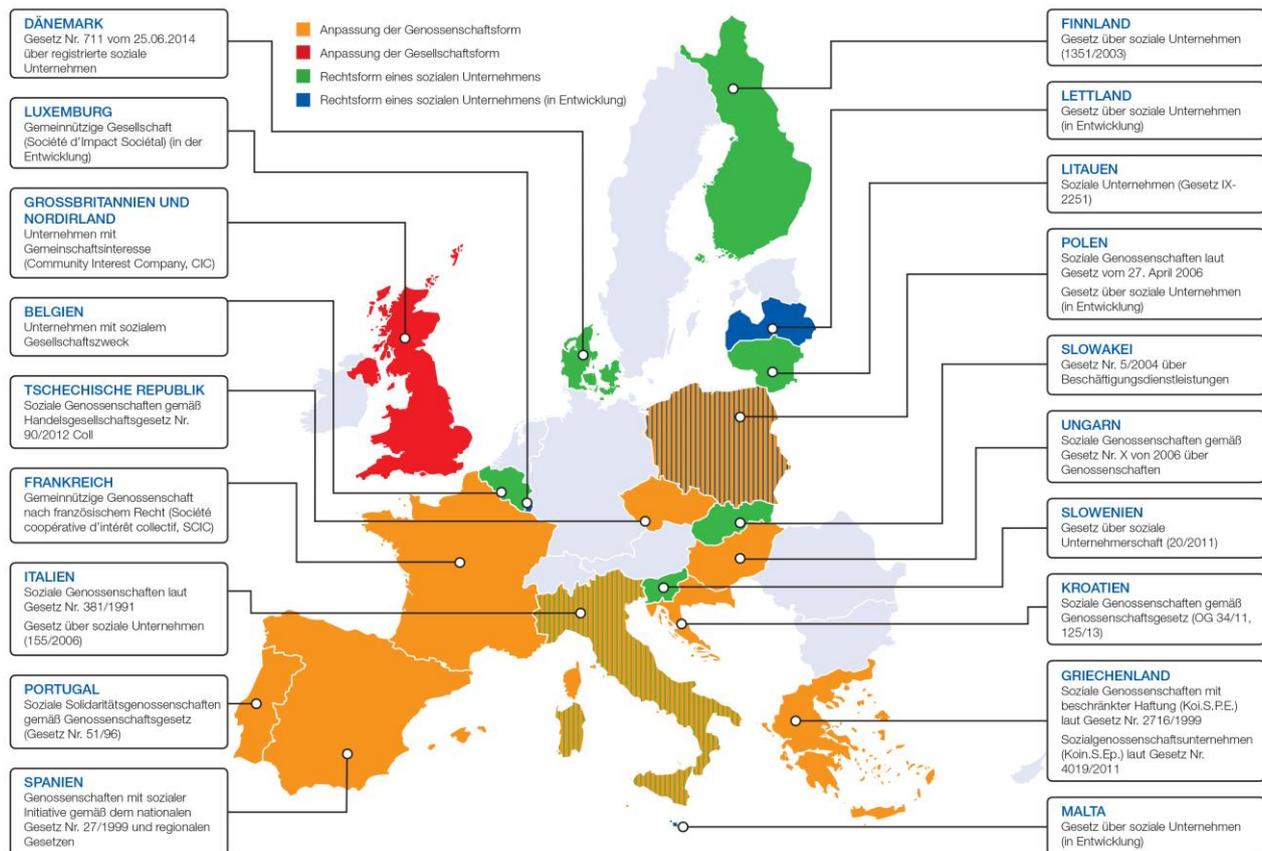
Während Sozialunternehmen deutlich sichtbar innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen wachsen, setzen viele ihre Tätigkeit „unterhalb des Radars“ fort.

Eine Reihe von Ländern hat das Konzept des Sozialunternehmens institutionalisiert, indem sie entweder maßgeschneiderte Rechtsformen für Sozialunternehmen und/oder eine übergreifende Rechtsstellung geschaffen haben (Abbildung 2). Darüber hinaus gibt es spezifische Gütezeichen oder Zertifizierungssysteme für Sozialunternehmen in vier Ländern (Finnland, Deutschland, Polen und das VK), damit Sozialunternehmen sichtbar und eindeutig erkennbar sind.

Auch wenn die Zahl weiter wächst, rechtlich oder institutionell anerkannte Formen von Sozialunternehmen (sofern vorhanden) erfassen nicht auch das de facto-Universum von Sozialunternehmen. Die europäischen Sozialunternehmen sind de facto oftmals hinter bestehenden Rechtsformen „versteckt“, insbesondere:

- Vereine und Stiftungen mit wirtschaftlicher Tätigkeit;
- Genossenschaften mit allgemeinen oder kollektiven Interessen;
- Etablierte Unternehmen mit einem primären und ausdrücklich sozialen Ziel.

Abbildung 2 Länder mit spezifischen Rechtsformen oder Rechtsstellungen für Sozialunternehmen



Anmerkungen: (i) Gesetze für Sozialunternehmen in Finnland, Litauen und in der Slowakei beziehen sich ganz spezifisch auf Sozialunternehmen zur Arbeitsintegration; (ii) Italien ist das einzige europäische Land, in dem es sowohl ein Gesetz über soziale Genossenschaften (Rechtsform) als auch ein Gesetz über Sozialunternehmen (Rechtsstellung) gibt; (iii) Polen hat eine spezifische Rechtsform für Sozialunternehmen (soziale Genossenschaften) und schlägt in einem Gesetzesentwurf die Schaffung einer Rechtsstellung für Sozialunternehmen vor.

Die „nationalen Familien von Sozialunternehmen“ sind unglaublich diversifiziert und umfassen eine ganze Reihe von Organisations- und Rechtsformen und Rechtsstellungen.

Sozialunternehmen können verschiedene Rechtsformen und Rechtsstellungen annehmen: (i) bestehende Rechtsformen wie z. B. Vereine, Stiftungen, Genossenschaften, GmbH; (ii) neue Rechtsformen, die ausschließlich für Sozialunternehmen konzipiert werden, indem bestehende Rechtsformen angepasst oder individuell „zugeschnitten“ werden, z. B. soziale Genossenschaften in Italien, Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif (SCICs) in Frankreich, Community Interest Companies im Vereinigten Königreich; (iii) Rechtsstellungen, die bestimmte oder alle bestehenden Rechtsformen erhalten können, die eine Reihe von gesetzlich vorgegebenen Kriterien erfüllen (z. B. Rechtsstellung eines Sozialunternehmens in Italien oder Unternehmen mit sozialem Gesellschaftszweck in Belgien); (iv) neue Arten von Rechtsformen, die es herkömmlichen gemeinnützigen Organisationen ermöglichen, wirtschaftliche Tätigkeiten auszuüben, wie z. B. das Gemeinnützige Institut in Slowenien.

Größenordnung und charakteristische Eigenschaften der Tätigkeit von Sozialunternehmen in Europa

Obwohl die Darstellung der in den Länderberichten beschriebenen Tätigkeitsniveaus von Sozialunternehmen auf verschiedensten Definitionen und Forschungsmethoden beruht, weist vieles auf einen zahlenmäßigen Anstieg in jüngster Zeit hin – obwohl die absolute Anzahl an Sozialunternehmen im Verhältnis zu den etablierten Unternehmen sehr klein sind.

Es bleibt jedoch hoch problematisch, die Tätigkeiten von Sozialunternehmen europaweit zu messen und zu kumulieren, weil viele von ihnen „unterhalb des Radars“ stattfinden. Darüber hinaus haben landesweite Schätzungen der Anzahl und Eigenschaften von Sozialunternehmen – in den wenigen Fällen, in denen es welche gibt – ergeben, dass die unterschiedlichsten Definitionen und Datenerfassungs- und Schätzungsmethoden angewandt werden, die eine Kumulation problematisch machen. Die Anzahl an Organisationen, die alle der in der EU-Arbeitsdefinition festgelegten Kriterien erfüllen, die in dieser Studie verwendet wird, ist sogar noch schwieriger zu schätzen.

Der Überblick zeigt, dass das Tätigkeitsniveau der Sozialunternehmen (auf der Basis der geschätzten Anzahl der Organisationen, die alle der in der EU-Arbeitsdefinition festgelegten Kriterien erfüllen) im Verhältnis zur Anzahl der „etablierten Unternehmen“ gering ist, etwa in der Größenordnung von weniger als 1 Prozent der Grundgesamtheit nationaler Unternehmen. Allerdings lassen der aktuelle Rückzug der öffentlichen Hand von der Bereitstellung von sozialen Dienstleistungen von allgemeinem Interesse, der erhöhte Druck auf herkömmliche gemeinnützige Organisationen zur Diversifizierung ihrer Einnahmequellen und das steigende Interesse für soziale Innovation unter den etablierten Unternehmen eine starke Wachstumsdynamik bei Sozialunternehmen in ganz Europa erkennen.

Sozialunternehmen in Europa üben zunehmend Tätigkeiten aus, die über die Arbeitsintegration und soziale Dienstleistungen von allgemeinem Interesse hinausgehen.

Es gibt einen Mangel an standardisierten und konsequent eingesetzten Klassifizierungen für Tätigkeiten von Sozialunternehmen in den einzelnen Ländern sowie länderübergreifend. **Es ist problematisch, eine statistisch belegbare Vorstellung darüber zu erhalten, was die Sozialunternehmen in Europa tun.** Allerdings kann eine breite Typologie von Tätigkeiten auf der Grundlage der bestehenden, wenn auch für sich allein stehenden, sektoralen Klassifizierungen erstellt werden:

- Soziale und wirtschaftliche Integration benachteiligter und ausgegrenzter Personen (z. B. Arbeitsintegration und geschützte Beschäftigung);
- Soziale Dienstleistungen von allgemeinem Interesse (wie z. B. Langzeitpflege für Ältere und für Menschen mit Behinderungen; Erziehung und Kinderbetreuung; Beschäftigungs- und Ausbildungsdienstleistungen; Vermittlung von Sozialwohnungen; Krankenpflege und medizinische Leistungen);
- Andere öffentliche Dienstleistungen wie z. B. öffentliche Verkehrsmittel, Pflege von öffentlichen Plätzen usw.
- Stärkung von Demokratie, Bürgerrechten und digitaler Beteiligung;
- Umweltschutzaktivitäten wie z. B. Emissions- und Abfallreduzierung, erneuerbare Energien;
- Solidarität mit Entwicklungsländern (wie z. B. die Förderung fairen Handels).

Es wird eine immer größere Vielfalt an Tätigkeiten durch Sozialunternehmen beobachtet, während gleichzeitig **der zulässige Tätigkeitsbereich in manchen Ländern durch die Rechtsdefinition für Sozialunternehmen eingeengt wird.** Ein Beispiel wäre, die Tätigkeiten von Sozialunternehmen unter die Rechtsdefinitionen des „öffentlichen Nutzens“ zu subsumieren, wie es von de-facto Sozialunternehmen in einer Reihe von Ländern wie z.B. Bulgarien, Deutschland, Österreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik verstanden wird.

Abgesehen von solchen Problemen kann die sichtbarste (aber nicht unbedingt dominanteste) Tätigkeit eines Sozialunternehmens in Europa als **Arbeitsintegration benachteiligter Gruppen** (von WISE) identifiziert werden. In einer Reihe von Ländern stellen die WISE-Tätigkeiten die dominante Form des Sozialunternehmens (zum Beispiel Lettland, Polen, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Tschechische

Republik) mit leicht erkennbaren Organisationsformen dar, wie z. B. Italiens „Typ B-“ oder „Arbeitsintegrations-“ Genossenschaften, Frankreichs Unternehmen zur Reintegration wirtschaftlicher Tätigkeiten, Finnlands Sozialunternehmen (laut Gesetz 1351/2003) und Polens soziale Genossenschaften. Die Arbeitsintegration wird jedoch über eine sehr breiten Palette an Waren und Dienstleistungen erzielt.

Neben der Arbeitsintegration selbst findet man die Mehrzahl der Dienstleistungen von Sozialunternehmen im kompletten Spektrum der Wohlfahrtspflege oder **Sozialdienstleistungen von allgemeinem Interesse (Langzeitpflege für Ältere und für Menschen mit Behinderungen; Früherziehung und Kinderbetreuung; Beschäftigungs- und Ausbildungsdienstleistungen; Vermittlung von Sozialwohnungen; soziale Integration von benachteiligten Personen, wie z. B. ehemaligen Straftätern, Einwanderern, Drogenabhängigen usw., und Krankenpflege und medizinische Leistungen)**. Kinderbetreuungsdienste zum Beispiel sind der größte Tätigkeitsbereich von Sozialunternehmen in Irland (ein Drittel), während laut Umfrageergebnissen in Dänemark 41 % der Unternehmen Krankenpflege und Wohlfahrtspflege leisten und 40 % der Sozialunternehmen in Italien in der Wohlfahrtspflege und im Schutz von Bürgerrechten tätig sind. Eine Gruppe von verwandten und sich überschneidenden Tätigkeiten werden auch als **Gemeinschafts- oder Nachbarschaftsdienste** bezeichnet.. Dazu zählen oftmals Formen der Sozialpflege, jedoch auch breiter angelegte Konzepte der lokalen Entwicklung und Regeneration.

Es gibt weitere verbreitete Ausweitungen der Wirtschaftstätigkeiten, die kollektiven Bedürfnissen in zusätzlichen Bereichen gerecht werden: **bodenabhängige Branchen und die Umwelt** (zum Beispiel Landwirtschaft, Gartenbau, Nahrungsmittelverarbeitung bis hin zu umweltrelevanten Leistungen und Umweltschutz) in Ländern wie Malta, Rumänien und der Tschechischen Republik; Tätigkeiten im **Gemeinschaftsinteresse** in Ländern wie Deutschland, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich (zum Beispiel Wohnungsbau, Transport und Energie) und **Kultur-, Sport- und Freizeitaktivitäten** (zum Beispiel Kunst, Handwerk, Musik und in zunehmendem Maße Tourismus) in Estland, Finnland, Griechenland, Kroatien, Malta, Schweden und Ungarn.

Schließlich gibt es ein paar europäische Länder, in denen die **Sozialunternehmen weitgehend das gesamte Ausmaß der wirtschaftlich möglichen Tätigkeiten widerspiegeln** (zum Beispiel in Belgien, Deutschland, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich). In diesen Ländern ist die soziale Innovation die Antriebskraft für neue Formen des Dienstleistungssektors und geht sogar bis hin zur Schaffung von neuen Tätigkeiten wie z. B. geschäftliche Dienstleistungen, kreative und digitale/internetbasierte Dienstleistungen und die Lieferung von nachhaltigen Konsumgütern und Dienstleistungen.

Insgesamt haben sich im Laufe der Entwicklung von Sozialunternehmen in Europa die ursprünglichen Haupttätigkeitsbereiche der Arbeitsintegration und Wohlfahrtspflege auf Sektoren von allgemeinem Interesse ausgeweitet, wie z. B. die Erbringung von Dienstleistungen in der Erziehung, im kulturellen Bereich, im Umweltschutz und in der öffentlichen Versorgung. Dennoch gibt es, wie im EU SELUSI-Projekt ermittelt⁴, bedeutende und beträchtliche länderübergreifende Unterschiede in der Art der Tätigkeiten, die von Sozialunternehmen ausgeübt werden.

Sozialunternehmen schöpfen in den meisten Ländern aus zahlreichen Finanzquellen, der größte Teil ihrer Einnahmen stammt jedoch aus dem öffentlichen Sektor

Während gewinnorientierte Unternehmen ihre Geschäftsmodelle in der Regel auf Einnahmen stützen, die durch Handelstätigkeit erzielt werden, **übernehmen Sozialunternehmen in der Regel ein „hybrides“ Geschäftsmodell, d. h. sie erzielen ihre Einnahmen aus einer Kombination von:**

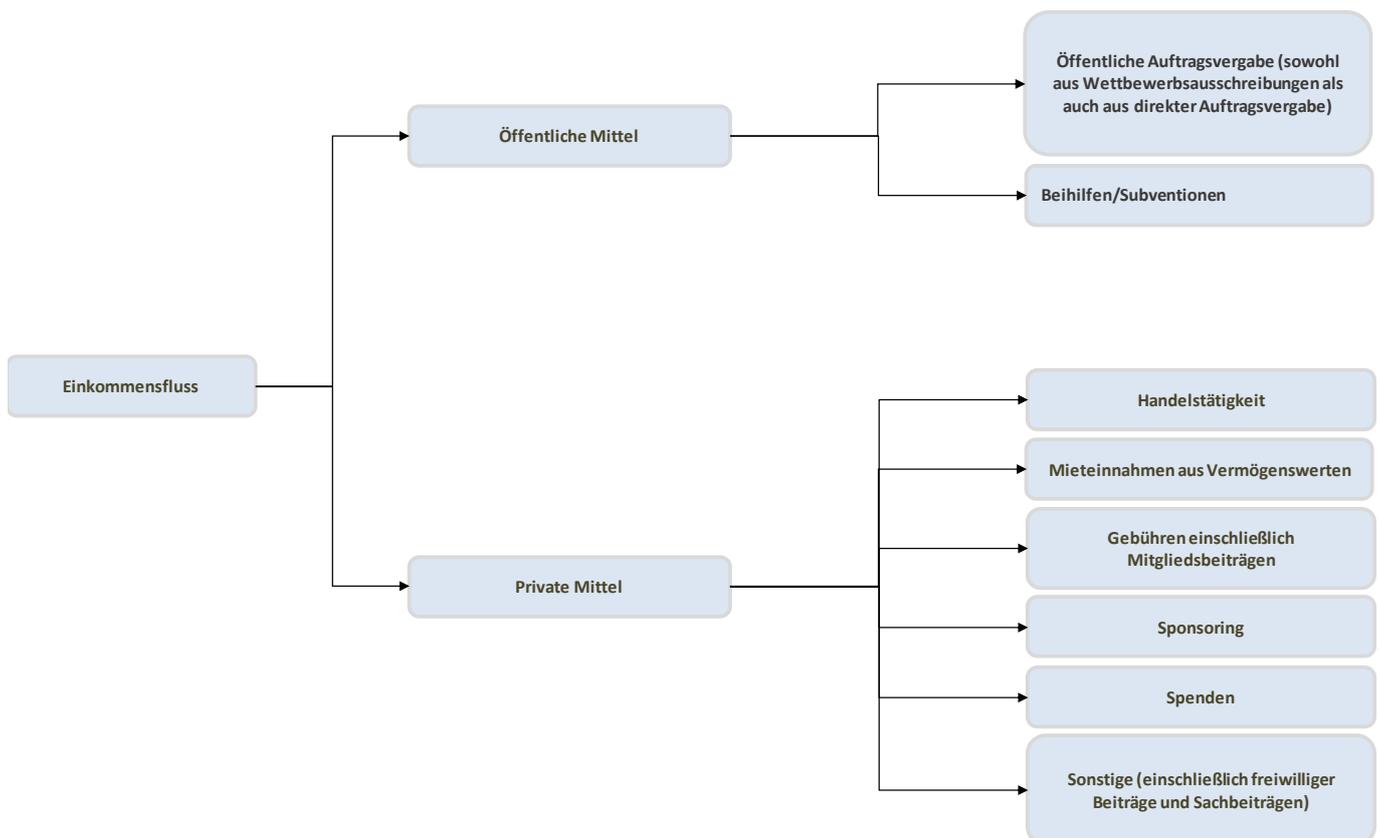
- **Marktquellen**, z. B. Verkauf von Waren und Dienstleistungen an den öffentlichen oder privaten Sektor, und
- **Nichtmarktquellen**, z. B. staatliche Zuwendungen, private Spenden, nicht-monetäre Beiträge oder Sachleistungen, wie z. B. ehrenamtliche Arbeit usw.

⁴ <http://www.selusi.eu/index.php?page=business-platform>

Sozialunternehmen sind daher von einer Mischung ihrer Einnahmequellen abhängig. Die wichtigsten Einnahmequellen können wie folgt beschrieben werden (Abbildung 3):

- **Einnahmen aus öffentlichen Verträgen:** Verträge zwischen Sozialunternehmen und öffentlichen Behörden und Ministerien zur Einnahme von Entgelten für bestimmte Dienstleistungen (marktnahes System). Eine solche Zahlungsstruktur kann ziemlich schwankend sein: sie reicht von der direkten Zahlung von öffentlichen Behörden über Sozialversicherungs- und Vouchersysteme bis zur indirekten Zahlung über Drittvermittler;
- **Direkte Zuwendungen:** werden Sozialunternehmen von öffentlichen Behörden gewährt, z. B. Zuschüsse für spezifische projektgestützte Tätigkeiten. An WISE werden oftmals Beschäftigungszulagen als eine Art „Ausgleichszahlung“ für die Beschäftigung von Personen mit beschränkter Erwerbsfähigkeit und für das resultierende Produktivitätsdefizit gewährt;
- **Marktbasierte Einnahmen aus privaten Quellen:** über den Verkauf von Waren und Dienstleistungen an andere Unternehmen und Endverbraucher;
- **Mitgliedsbeiträge, Spenden und Sponsoring;** und
- **Andere Einnahmeformen** einschließlich Einnahmen aus Vermietung (Eigentum), Bußgeldern, Preisgeldern oder Einnahmen aus geschenkten Vermögenswerten und nicht-monetären Formen wie Sachspenden (z. B. alte IT-Systeme, Nahrungsmittel oder Baumaterial). Insbesondere ehrenamtliche Arbeit ist nach wie vor eine wichtige Quelle für Einnahmen in Form von Sachleistungen.

Abbildung 3: Einnahmequellen für Sozialunternehmen



Angepasste Version aus Spiess-Knafl (2012) Finanzierung von Sozialunternehmen - Eine empirische und theoretische Analyse.

Wo die Daten aus den Länderberichten Rückschlüsse erlauben (und sie sind für viele Länder unvollständig), legen diese nahe, dass **Einnahmen aus Marktquellen nach Land und Organisationsform variieren**:

- In Ländern wie Finnland, Frankreich, Italien, der Tschechischen Republik und dem Vereinigten Königreich erzielen Sozialunternehmen den größten Teil ihrer Einnahmen aus Marktquellen und insbesondere aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen an öffentliche Behörden. In zahlreichen anderen Ländern, für die Daten verfügbar sind (z. B. Österreich und Polen), hat man festgestellt, dass die unternehmerische Dimension bei Sozialunternehmen weniger stark ausgeprägt ist; sie erzielen weniger als 50 Prozent ihrer Einnahmen aus Marktquellen;
- Auch scheint es einen direkten Zusammenhang zwischen der Organisations-/Rechtsform eines Sozialunternehmens und der Höhe der Einnahmen aus Marktquellen zu geben. Institutionell anerkannte Formen von Sozialunternehmen und WISEs (diese beiden Kategorien schließen sich nicht gegenseitig aus) sind in der Regel marktorientierter als de-facto Sozialunternehmen, die ihren Ursprung im eher traditionellen gemeinnützigen Sektor haben (d. h. Vereine, Stiftungen, freiwillige und zivilgesellschaftliche Organisationen).

Länderberichten zufolge dominiert die Finanzierung durch den öffentlichen Sektor die Einkommensquellen sozialer Unternehmen, die größtenteils ihre Ziele und ihren Tätigkeitsfokus widerspiegeln, wie z. B. Arbeitsintegration und Bereitstellung von sozialen Dienstleistungen und Sozialleistungen. So zählen zum Beispiel geschätzte 45 Prozent der Sozialunternehmen in Italien öffentliche Stellen zu ihren Hauptkunden. Im Vereinigten Königreich erzielen 52 % der Sozialunternehmen ein Teil ihrer Einnahmen vom öffentlichen Sektor, und 23 % beschreiben ihn als ihre wichtigste oder einzige Einnahmequelle.

Eine bemerkenswerte Dynamik, mit der Sozialunternehmen Einkünfte erzielen, ist die zunehmende Vergabe von Dienstleistungen im Gesundheitswesen, in der Wohlfahrtspflege, Erziehung, Strafrechtspflege, im Freizeitbereich und einer Reihe von weiteren Bereichen des öffentlichen Sektors europaweit als Mittel zur Sicherung des besten Preis-Leistungsverhältnisses und zum Angebot einer größeren Auswahl und Personalisierung für die Nutzer dieser Dienstleistungen.

Die starke Abhängigkeit der Sozialunternehmen vom öffentlichen Sektor ist jedoch in Bezug auf die langfristige Nachhaltigkeit ihrer Geschäftsmodelle bedenklich angesichts der Sparmaßnahmen, die europaweit umgesetzt werden. Es gibt jedoch Anzeichen dafür, dass wichtige Determinanten für soziale Wirksamkeit die spezifischen nationalen Ökosysteme und die jeweiligen Geschäftsmodelle der Sozialunternehmen sind. In Italien zum Beispiel sind derartige Kürzungen derzeit ein Problem für soziale Genossenschaften, während sie im Vereinigten Königreich Sozialunternehmen weiter ermutigt haben, erfolgreich neue Marktchancen zu identifizieren.

Die Hauptantriebsfaktoren für die Gründung von Sozialunternehmen und die unterschiedlichen Entstehungsarten der Sozialunternehmen in Europa

Es gibt noch keinen systematischen Beleg zur Art und Verbreitung von Entstehungsformen von Sozialunternehmen in Europa. Jedoch lassen die Ergebnisse der Länderberichte darauf schließen, dass Aufträge für Dienstleistungen für die öffentliche Hand und aktive Arbeitsmarktpolitik eine wichtige Rolle dabei spielen, die Entstehung und Entwicklung von Sozialunternehmen anzuregen. Mit Blick auf Europa kann eine Typologie der Entstehungsarten zur Diskussion gestellt werden – wobei das Gleichgewicht zwischen den einzelnen länderspezifischen Entstehungsarten stark von der vorherrschenden politischen Ökonomie bestimmt und von den nationalen Rahmenbedingungen und vom „Ökosystem“ für Sozialunternehmen geformt wird. Einzelne Entstehungsarten könnte man nach Antriebsfaktoren gruppieren: „Bürgerschaftliches Engagement“; „Einführung marktwirtschaftlicher Mechanismen in gemeinnützige Organisationen wie karitative Hilfsorganisationen, Vereine, Stiftungen, freiwillige und zivilgesellschaftliche Organisationen“ und „Restrukturierung des öffentlichen Sektors“.

Bürgerschaftliches Engagement

- Organisationen des bürgerschaftlichen Engagements mit -sozialen Zielen: Gruppen von Bürgern haben oftmals mit wenigen verfügbaren Mitteln Organisationen gegründet, um neuen

Bedürfnissen gerecht zu werden und gesellschaftliche Probleme anzugehen und/oder benachteiligte Personen über die Beschäftigung zu integrieren. Dies ist bei weitem die vorherrschende Entstehungsart von Sozialunternehmen.

- *Gründung eines Sozialunternehmens*: ein sozialer Unternehmer ergreift die Chance, ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung zu vermarkten und gleichzeitig ein soziales Ziel zu verfolgen. Im Allgemeinen werden solche Sozialunternehmen zunächst eher als Einzelunternehmen mit einer kommerziellen Perspektive (nichtsdestotrotz aber mit sozialer Zielsetzung) angesehen und mit einer engeren Auslegung des angelsächsischen Begriffs des sozialen Unternehmertums in Verbindung gebracht.

Traditionelle gemeinnützige Organisationen wie karitative Hilfsorganisationen, Vereine, Stiftungen, freiwillige und zivilgesellschaftliche Organisationen **setzen auf Vermarktung und Kommerzialisierung**

- *Eine bestehende gemeinnützige Organisation wandelt sich selbst zu einem „Sozialunternehmen“*: eine bestehende freiwillige Organisation, eine karitative Hilfsorganisation, ein Verein oder eine Stiftung beginnt, Erlöse am Markt zu erzielen. Wenn diese Erlöse einen kritischen Anteil an den Gesamteinnahmen erreichen, wird die Organisation von Stakeholdern als Sozialunternehmen betrachtet.
- *Eine bestehende gemeinnützige Organisation gründet eine marktorientierte Tochter als Sozialunternehmen*: in zahlreichen Beispielen wird eine bestehende freiwillige Organisation, eine karitative Hilfsorganisation, einen Verein oder eine Stiftung angesichts rechtlicher oder gesetzlicher Auflagen oder mangelnder Risikobereitschaft davon abgehalten, wirtschaftliche Tätigkeiten überhaupt oder nur in beschränktem Maße auszuüben. Zur Überwindung dieser Beschränkung wird eine *marktorientierte Tochter* gegründet – über die ein bestimmter Gewinnbetrag wieder in die Mutterorganisation reinvestiert wird. Diese Entstehungsart ist in den neuen Mitgliedstaaten relativ beliebt.

Restrukturierung des öffentlichen Sektors

- *Ausgliederung aus dem öffentlichen Sektor (Unternehmertum durch Ausnutzung einer Marktchance)*: Geschäftsführung/Personal erkennen das größere Potenzial für Innovation und neue Investitionsquellen durch Autonomie und Unabhängigkeit, was zu einer Ausgliederung der Dienstleistung führt. Dieser Vorgang kann aktiv durch die Dachorganisation oder politische Entscheidungsträger weitgehend unterstützt werden durch spezialisierte Beratungsprogramme, Investitions- und Finanzhilfen und Übereinkommen über die öffentliche Beschaffung von erstmaligen Dienstleistungen.
- *Ausgliederung aus dem öffentlichen Sektor (Unternehmertum aus Mangel an Erwerbsalternativen)*: Antriebsfaktoren wie z. B. sich wandelnde Ansichten über die Rolle des Staates in der Bereitstellung öffentlicher Güter und Dienstleistungen, neue Beschaffungsformen und Dienstleister, soziale Innovation und/oder Finanzmittelkürzungen führen zu einer erzwungenen „Rücknahme“ einer öffentlichen Dienstleistung und zu einer erzwungenen (aber möglicherweise unterstützten) Ausgliederung;

Die Länderberichte weisen auch auf die erst neuerdings entstandene wachsende Erwartung (und Tätigkeit) seitens der Unternehmen hin, ihren Beitrag zum sozialen und öffentlichen Gut im Rahmen eines Unternehmensgeschäftsmodells zu leisten. Diese Dynamik, die anfänglich als gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen oder als Reaktion auf gesetzliche Auflagen verstanden wurde, verzeichnet mittlerweile eine kontinuierliche Ausweitung auf andere Tätigkeitsformen, wofür es immer stärkere Nachweise gibt (z. B. soziale Investitionen oder Investitionen mit gezielten sozialen Wirkungen, das sog. „Social Impact Investing“). Gleichzeitig werden Argumente entwickelt für neue Geschäftsmodelle, die die „Schaffung von unternehmerischen und gesellschaftlichen Werten“ innerhalb von Gesellschafterunternehmen mit dem Begriff der zweckgebundenen Profitgeschäfte („Profit-with-Purpose Businesses“) verbinden. Beispiele für die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen („Corporate Citizenship“) sind derzeit rar, werden jedoch in dieser Studie erwähnt, um mögliche neue Dynamiken bei den Entstehungsarten der "nationalen Familien von Sozialunternehmen" anzuerkennen. Dies deutet darauf hin, dass diese Dynamiken gewisse gewerbliche Unternehmen hin zu unterschiedlichen Formen von Sozialunternehmen führen können..

Empirisch lässt sich jedoch keine deutliche Rangfolge der Bedeutung der verschiedenen oben aufgeführten Entstehungsarten der Sozialunternehmen in Europa nachweisen. Hinsichtlich der aktuellen Größenordnung überwiegen die Vereine und Stiftungen zahlenmäßig bei weitem die Anzahl der Sozialunternehmen. Allerdings sind Schätzungen des Ausmaßes, in dem traditionelle freiwillige Organisationen, karitative Hilfsorganisationen, Vereine und Stiftungen in Europa Vermarktungsaktivitäten mit dem Ziel ausüben, den Status eines Sozialunternehmens zu erreichen, ohne umfangreiche und detaillierte Forschungen nahezu unmöglich. Die möglicherweise flächendeckende Identifizierung von Ausgliederungen aus dem öffentlichen Sektor wird einfacher angesichts der Tatsache, dass solche Entstehungsarten zahlenmäßig deutlich geringer und nur in sehr wenigen Ländern von Bedeutung sind (zum Beispiel offensichtlich im Vereinigten Königreich und in der Slowakei).

Ökosysteme zur Unterstützung von Sozialunternehmen

Die Merkmale eines „Ökosystems für Sozialunternehmen“ – das erforderlich ist, um Wachstumshindernisse abzubauen – scheinen in den meisten Ländern noch in ihren Kinderschuhen zu stecken. Jedoch gibt es starke Anzeichen für eine langsame Weiterentwicklung, auch wenn die offiziellen politischen Rahmenbedingungen zur Aktivierung/Unterstützung noch zu wünschen übrig lassen.

Die Konzeption eines Ökosystems für Sozialunternehmen beruht auf allgemein anerkannten Merkmalen, die dazu beitragen, ein förderndes Umfeld für Sozialunternehmen zu schaffen und u. a. auch die Möglichkeiten zu bieten, die Haupteinschränkungen und -hindernisse abzubauen.

Abbildung 4: Ausgewählte Merkmale eines Ökosystems für Sozialunternehmen

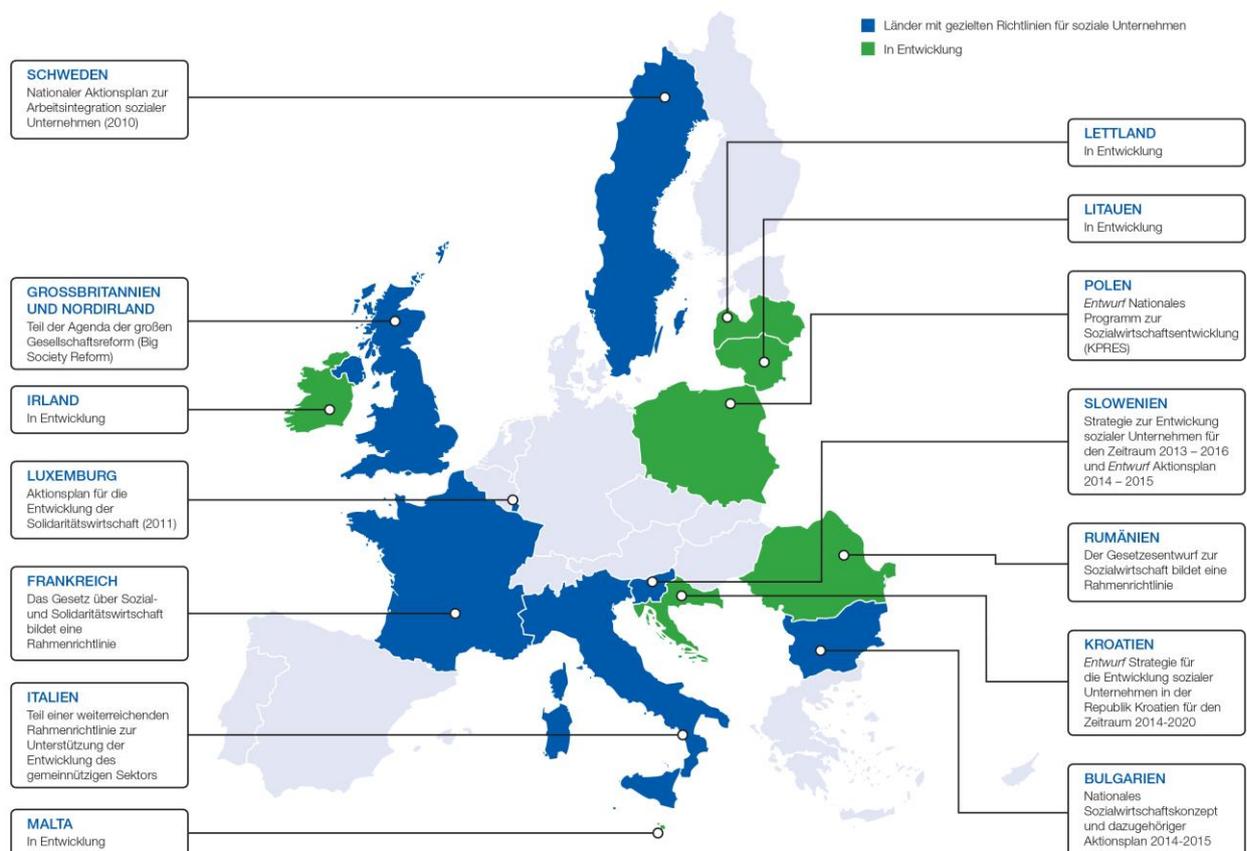


Die folgenden Unterabschnitte fassen das Vorhandensein und die Entwicklung dieser Merkmale zusammen, wie sie aus den Länderberichten hervorgehen. Nicht alle Merkmale können in jedem Land identifiziert werden, und auch die Mischung und Entwicklung dieser Merkmale auf nationaler Ebene variiert beträchtlich zwischen den 29 Ländern, in denen die Studie durchgeführt wurde.

Nationale politische Gesamtkonzeptionen für Sozialunternehmen

In 22 von 29 europäischen Ländern, in denen die Studie durchgeführt wurde, gibt es keine spezifischen politischen Gesamtkonzeptionen zur Unterstützung der Entwicklung von Sozialunternehmen (wobei anzumerken ist, dass sieben Länder gerade dabei sind, solche Gesamtkonzeptionen zu entwickeln) – siehe Abbildung 5. Sofern Handlungsstrategien existieren, weisen sie äußerst große Unterschiede in Bezug auf ihre Reichweite, ihren Geltungsbereich und Inhalt auf. Als Übersichtsprojekt hatte diese Studie nicht die Aufgabe, die Wirksamkeit nationaler und Strategien und Maßnahmen zu beurteilen.

Abbildung 5: Länder mit politischen Gesamtkonzeptionen für Sozialunternehmen



Nationale rechtliche Rahmen für Sozialunternehmen

In 16 europäischen Ländern gibt Gesetze, die die Tätigkeiten von Sozialunternehmen anerkennen und regulieren. Es gibt drei generelle Ansätze hinsichtlich der Gesetzgebung für Sozialunternehmen (Abbildung 2 auf Seite 5):

Anpassung bestehender Rechtsformen, um den spezifischen Merkmalen sozialer Unternehmen Rechnung zu tragen. Fünf Länder haben neue Rechtsformen für Sozialunternehmen geschaffen, indem sie bestehende Rechtsformen angepasst oder individuell zugeschnitten haben. Zwei Hauptansätze lassen sich in ganz Europa beobachten:

- In vier Ländern (Frankreich, Griechenland, Italien und Polen) wurde eine gesonderte neue Rechtsform für Sozialunternehmen geschaffen, indem die Rechtsform der Genossenschaft angepasst wurde. Darüber hinaus haben fünf Länder soziale Genossenschaften (bzw. den sozialen Zweck von Genossenschaften) in ihrer bestehenden Gesetzgebung betreffend Genossenschaften anerkannt. Dies sind: Kroatien, Portugal, Spanien, die Tschechische Republik und Ungarn.

- Das Vereinigte Königreich hat eine Rechtsform für Sozialunternehmen entwickelt (Community Interest Company), die die Rechtsform gewerblicher Unternehmen an die Spezifika von Sozialunternehmen anpasst.

Schaffung einer besonderen rechtlichen Stellung für Sozialunternehmen. Einige Länder haben rechtsformübergreifende „rechtliche Stellungen“ eingeführt, die von unterschiedlichen Organisationformen übernommen werden können, sofern sie die vorgegebenen Kriterien erfüllen. Diese Länder sind: Belgien, Finnland, Italien, Litauen, Slowakei und Slowenien. Zu den weiteren Ländern, die die Schaffung besonderer rechtlicher Stellungen für Sozialunternehmen planen, zählen Lettland, Luxemburg, Malta und Polen. Des Weiteren zieht die tschechische Regierung die Einführung einer besonderen rechtlichen Stellung für Sozialunternehmen im Jahre 2015 in Betracht.

In diesen Ländern können Organisationen (entweder für ausgewählte oder für alle bestehenden Rechtsformen) die rechtliche Stellung eines Sozialunternehmens erhalten, sofern die vorgegebenen Kriterien erfüllt sind. Ein Beispiel für Ersteres ist der Status der „Unternehmen mit sozialem Gesellschaftszweck“ in Belgien, den jede Art von Unternehmen annehmen kann (Genossenschaften oder Aktiengesellschaften), sofern sie „nicht die Bereicherung ihrer Mitglieder“ zum Ziel hat. Ein Beispiel für Letzteres ist die rechtliche Stellung eines Sozialunternehmens in Italien (laut Gesetz Nr. 155/2006). Dieser Rechtsstatus kann von allen berechtigten Organisationen angenommen werden, die theoretisch herkömmliche Genossenschaften, soziale Genossenschaften, Firmen im Investorenbesitz (d. h. Kapitalgesellschaften) oder Vereine und Stiftungen sein können.

Anerkennung bestimmter Arten von gemeinnützigen Organisationen, die die Ausübung wirtschaftlicher Tätigkeiten zulassen (z. B. das gemeinnützige Institut in Slowenien; das gemeinnützige Unternehmen in der Tschechischen Republik⁵).

Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung und Unterstützungsmaßnahmen, die speziell für Sozialunternehmen konzipiert werden

Eine Reihe von Ländern haben eine große Vielfalt an Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung und Unterstützungsmaßnahmen ins Leben gerufen, die speziell für Sozialunternehmen und sozialwirtschaftliche Unternehmen im weiteren Sinne konzipiert wurden. Dazu zählen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Kroatien, Luxemburg, Polen, Portugal, Slowenien, Spanien, Schweden, die Schweiz und das Vereinigte Königreich. Der Geltungsbereich und die Größenordnung solcher öffentlich finanzierten Maßnahmen variiert jedoch stark zwischen den einzelnen Ländern. Zum Beispiel zielen in Schweden die öffentlichen Unterstützungsinitiativen eng auf WISEs ab, während in Ländern wie Belgien, Frankreich, Luxemburg, Portugal und Spanien die Unterstützung auf die deutlich weiterreichende Sozial/ Solidaritätswirtschaft abzielt.

Es gibt auch eine Reihe von europäischen Ländern, die nur sehr begrenzte oder keine öffentlich finanzierte Maßnahmen haben, die eigens für und im Hinblick auf Sozialunternehmen konzipiert wurden. Dies ist insbesondere in den neueren Mitgliedstaaten aus Osteuropa der Fall – Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Rumänien, Slowenien, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn, wo ad hoc und fragmentierte Initiativen über die Strukturfonds finanziert wurden. Allerdings gibt es auch ein paar Beispiele älterer Mitgliedstaaten, in denen öffentlich finanzierte Maßnahmen für Sozialunternehmen sehr begrenzt sind oder gar nicht existieren, so z. B. in Deutschland, Finnland, Irland, Niederlande und Österreich. In ein paar Ländern (Finnland, Niederlande) gibt es eine bewusste politische Entscheidung, spezielle Fördermaßnahmen für Sozialunternehmen nicht zu entwickeln.

Auch die Europäischen Strukturfonds (ERDF und ESF) haben in zahlreichen Ländern eine wichtige Rolle gespielt (insbesondere in den neuen Mitgliedstaaten wie Bulgarien, Polen, Rumänien,

⁵ Gemeinnütziges Unternehmen (Public Benefit Corporation, PBC) – auf Tschechisch: „obecně prospěšná společnost/o.p.s.“ (Gesetz Nr. 248/1995 Sb. über gemeinnützige Unternehmen – das Gesetz als solches wurde abgeschafft, gilt de facto aber als eingefroren, sodass keine weiteren PBC mehr gemäß diesem Gesetz gegründet werden dürfen, bestehende PBC jedoch entweder weiter existieren können und diesem Gesetz unterliegen, wie es unter den alten Vorschriften der Fall war, oder ihre Rechtsform in ein Institut (NR10), eine Stiftung (NR8) oder einen Fonds (NR9) umwandeln können).

Ungarn, aber auch in alten Mitgliedstaaten wie Italien und das Vereinigte Königreich), wenn es darum ging, die Sichtbarkeit und das Profil von Sozialunternehmen über Aufklärungsmaßnahmen wie Veranstaltungen, Workshops, Preisverleihungen/Wettbewerbe zu verbessern und eine fragmentierte Gemeinschaft von Akteuren zu vereinen – und haben auch dazu beigetragen, die Gründung von neuen Sozialunternehmen zu finanzieren.

Europaweit lässt sich die folgende **Typologie öffentlicher Unterstützungsmaßnahmen** erkennen:

- Aufklärung, Informationsweitergabe, gemeinsames Lernen;
- Spezialisierte Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung und Unterstützungsmaßnahmen;
- Unterstützung zur Investitionsbereitschaft und -fähigkeit ;
- Spezifische Finanzinstrumente (z. B. soziale Investitionsfonds);
- Physische Infrastruktur (z. B. gemeinsame Arbeitsräume); und
- Zusammenarbeit und Marktzugang.

Netzwerke und gegenseitige Unterstützungsmechanismen

Netzwerke von Sozialunternehmen und/oder gegenseitige Unterstützungsstrukturen existieren in fast allen Ländern. Die Erfahrungen in Italien, Frankreich und im Vereinigten Königreich zeigen, dass diese eine wichtige Rolle bei der Unterstützung der Entwicklung des Sektors spielen können, weil sie Unterstützung, Orientierung und Rat bieten sowie als Fürsprecher des Sektors auftreten. Zum Beispiel sind soziale Genossenschaftskonsortien die gängigste Unterstützungsstruktur für Sozialunternehmen in Italien und unterstützen ihre Mitglieder durch Schulung und Beratung. Ein weiteres Beispiel sind Produktions- und Beschäftigungsgenossenschaften in Frankreich, die im Wege gegenseitiger Unterstützung für neue Unternehmer hilfreich sind. In ähnlicher Weise wurden im Vereinigten Königreich zahlreiche Dachorganisationen für Sozialunternehmen gegründet, die eine wichtige Rolle sowohl bei dem Kampf um die Anerkennung des Sektors als auch bei der Ausarbeitung einer Reihe von politischen Maßnahmen gespielt haben.

EU-weit gibt es eine begrenzte, aber wachsende Anzahl an Gründerzentren für Sozialunternehmen, Mentoringprogrammen, spezialisierten Infrastrukturen und Dienstleistungen zur Förderung der Investitionsbereitschaft (Beispiele finden sich in Ländern wie Belgien, Deutschland, Frankreich, Niederlande, Slowenien, Ungarn usw.).

Märkte für Investitionen mit gezielten sozialen Wirkungen

Die Bedeutung des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten steht im Zusammenhang mit der jeweiligen Entstehungsart und dem jeweiligen Geschäftsmodell. Da Geschäftsmodelle auf höhere Erträge abzielen, kann man davon ausgehen, dass Sozialunternehmen, wie alle anderen Unternehmen auch, externe Finanzmittel benötigen, um ihre Tätigkeiten aufzunehmen und auszuweiten. In ähnlicher Weise sehen sich Sozialunternehmen – und das haben sie gemeinsam mit allen anderen neugegründeten oder kleinen Unternehmen, außer denen, die Liegenschaften oder Immobilien besitzen – Problemen hinsichtlich des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten gegenüber, was der Erfolgsbilanz, den Transaktionskosten des Kreditgebers usw. zuzuschreiben ist. **Angesichts ihrer ganz spezifischen Eigenschaften (insbesondere im Hinblick auf die Führungsstruktur) kann es jedoch für Sozialunternehmen besonders problematisch werden, Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten aus traditionellen Quellen zu erhalten.** Zu den Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten gehören:

Spezifische Finanzinstrumente – Angesichts der Tatsache, dass Märkte für soziale Investitionen derzeit in den meisten Ländern noch unterentwickelt sind (und bestenfalls in den „fortschrittlicheren“ Ländern wie Frankreich und dem Vereinigten Königreich im Entstehen begriffen sind), können Regierungen eine wichtige Rolle bei der Gestaltung von spezifischen Finanzinstrumenten spielen (unter Einsatz von öffentlichen Mitteln zur Bereitstellung von Krediten oder Investitionsfazilitäten (Beteiligungen)). Interessante Beispiele für öffentlich finanzierte spezifische Finanzinstrumente finden sich in Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Irland, Polen und im Vereinigten Königreich; und

Märkte für Investitionen mit gezielten sozialen Wirkungen - Soziale Investition (außerhalb Europas allgemein als „Impact Investment“ bekannt) ist die Bereitstellung von Finanzmitteln für Organisationen mit der ausdrücklichen Erwartung einer sozialen – sowie finanziellen – Rendite und die Berechnung der Ergebnisse hinsichtlich dieser beiden Wirkungsdimensionen. Das potenzielle Gleichgewicht zwischen den beiden Renditeformen (welche Art und Größenordnung der finanziellen Rendite und welche Art und Größenordnung der sozialen Wirkungen) beinhaltet die Möglichkeit einer großen Vielfalt an Investoren, Investmentprodukten und Kapitalnehmern.

Mess- und Berichtssysteme für soziale Wirkungen

Es gibt **sehr wenige Länder, die über national anerkannte Systeme oder gemeinsame Methodologien zur Messung von sozialen Wirkungen und zur Berichterstattung darüber verfügen**. Zudem ist ihre Anwendung durch Sozialunternehmen dort, wo sie existieren, nicht unbedingt Pflicht. Die einzige Ausnahme ist Italien, wo die Berichterstattung über soziale Wirkungen für Sozialunternehmen ex lege vorgeschrieben ist. Tabelle 1 unten liefert einen Überblick über die Systeme und Methodologien, die bereits existieren und/oder die über Pilotmodelle entwickelt werden.

Tabelle 1: Überblick über Berichtssysteme für soziale Wirkungen

Land	Berichtssystem für soziale Wirkungen	Freiwillig/Obligatorisch
Österreich	Gemeinwohl-Bilanz (Common Good Balance)	Freiwillig
Belgien	Ein Unternehmen mit sozialem Gesellschaftszweck muss einen (nicht-standardisierten) Jahresbericht darüber produzieren, wie es die gesteckten sozialen Ziele der Organisation verfolgt hat	Obligatorisch
Estland	Statistischer Pilot-Bericht zum Sektor soziales Unternehmertum (EU-finanziert) und Handbuch zur Folgenabschätzung	Freiwillig
Deutschland	Social Reporting Standard	Freiwillig
Italien	Sozialbericht (Bilancio Sociale)	Obligatorisch für Sozialunternehmen ex lege
Polen	Pilotprojekte mit dem Ziel, Tools für die Wirkungsmessung und Berichterstattung zu entwerfen	Freiwillig
Großbritannien und Nordirland	Eine Reihe von Akteuren haben Anleitungen und Toolkits veröffentlicht. Es gibt derzeit Versuche, die gemeinsamen Rahmenbedingungen weiterzuentwickeln und zu vereinbaren	Freiwillig

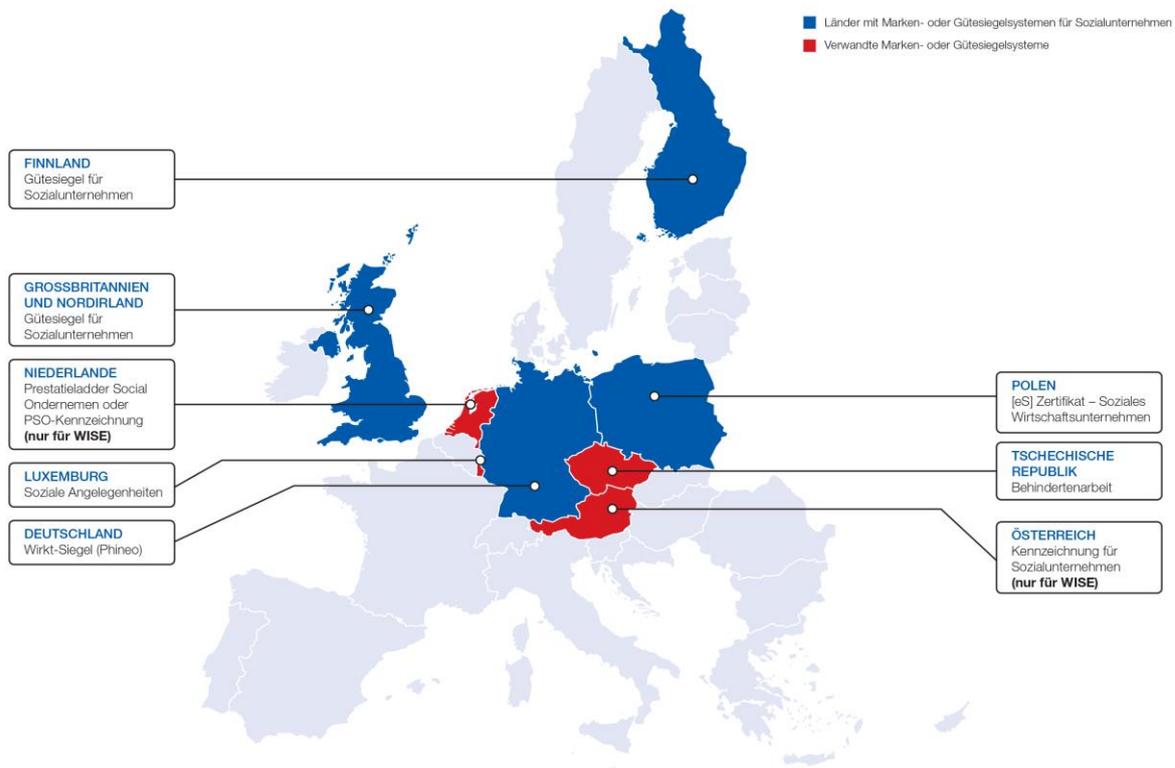
Auf EU-Ebene hat GECES auch eine Arbeitsgruppe gebildet, die eine Methodologie zur Messung des sozioökonomischen Nutzens entwickelt, der durch Sozialunternehmen entstehen⁶.

Marken, Gütesiegel und Zertifizierungssysteme

Marken, Gütesiegel und Zertifizierungssysteme für Sozialunternehmen sind europaweit nicht besonders weit verbreitet, wurden jedoch in vier europäischen Ländern eingeführt (Abbildung 6). Allerdings benutzt nur eine sehr kleine Anzahl der Sozialunternehmen derzeit diese Marken und Gütesiegel.

⁶ http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/expert-group/social_impact/index_en.htm

Abbildung 6 Länder mit Marken, Gütesiegel oder Zertifizierungssysteme für Sozialunternehmen



Barrieren und Hemmnisse für die Entwicklung des sozialen Unternehmertums

Unbeschadet der oben beschriebenen Entwicklungen sehen sich Sozialunternehmen in ganz Europa immer noch eine Reihe von Hindernissen gegenüber. Auch wenn die Hindernisse vom Kontext abhängig und länderspezifisch sind, beruhen sie in der Regel auf:

- **dem unzulänglichen Verständnis des Konzepts des Sozialunternehmens:** Das unzulängliche Verständnis des Konzepts eines Sozialunternehmens wurde von der Mehrheit der Stakeholder europaweit als Haupthindernis bezeichnet. Die Anerkennung des Begriffs „soziales Unternehmen“ durch Politik, Verwaltung, die allgemeine Öffentlichkeit, Investoren, Partner und potenzielle Kunden wurde als gering betrachtet. Es bestehen auch unterschiedliche Auffassungen. Zum Beispiel assoziiert die Öffentlichkeit in einigen Ländern den Begriff „soziales Unternehmen“ mit den Tätigkeiten von karitativen Hilfsorganisationen oder mit der Integration von benachteiligten und behinderten Menschen im Arbeitsmarkt, aber nicht mit Unternehmertum. Gewisse negative Stereotypen wirken sich auch nachteilig auf die breitere Wahrnehmung von Sozialunternehmen aus. Missverständnisse und mangelnde Aufklärung beeinträchtigen das Wachstum und die Finanzaussichten von Sozialunternehmen und sind entscheidende Faktoren, die die Entwicklung von Kundenbeziehungen behindern.
- **Fehlende spezialisierte Dienstleistungen für Unternehmensentwicklung und Unterstützungsmaßnahmen** wie Gründerzentren, Mentoring- und Schulungsprogramme, Förderung der Investitionsbereitschaft usw. Der größte Unterstützungsbedarf bei Sozialunternehmen ist ähnlich wie bei den etablierten Unternehmen, jedoch haben Sozialunternehmen gleichzeitig spezifische Merkmale (ihre doppelte Zielsetzung, Geschäftsmodelle, Zielgruppen, Tätigkeitsbereiche usw.), die komplexe Bedürfnisse schaffen, die wiederum diversifizierte und zuweilen auch individuell zugeschnittene Lösungen erfordern. In den meisten Ländern ist spezielle Unterstützung für Sozialunternehmen weitestgehend inexistent, und dort, wo sie doch existiert, ist sie begrenzt und bruchstückhaft.

- **Fehlende unterstützende gesetzliche Rahmenbedingungen:** Die fehlende gesetzliche Anerkennung von Sozialunternehmen in vielen Ländern erschwert es den Behörden, spezialisierte Unterstützung oder Steueranreize für Sozialunternehmen zu konzipieren und zielgerichtet umzusetzen;
- **Zugang zu Märkten:** Die unzureichende Anwendung von sozialen Klauseln, die gegenwärtig praktizierten Methoden der Öffentlichen Beschaffung (große Vertragsvolumen, unverhältnismäßige Vorabqualifikationsanforderungen usw.) und Zahlungsverzögerungen erschweren es den Berichten zufolge allesamt den Sozialunternehmen, auf öffentlichen Beschaffungsmärkten effektiv wettbewerbsfähig zu sein;
- **Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten:** Konventionelle Investoren und Kreditgeber verstehen in der Regel nicht den doppelten Zweck und die hybriden Geschäftsmodelle der Sozialunternehmen. Spezialisierte Investoren, Finanzvermittler und Finanzinstrumente sind jedoch derzeit in den meisten Ländern nicht vorhanden oder nur schwach entwickelt. Folglich haben Sozialunternehmen Schwierigkeiten, sich Zugang zu Finanzmitteln aus externen Quellen zu verschaffen;
- **Fehlen allgemeiner Mechanismen für das Messen und Nachweisen der Wirkungen:** Derzeit erfolgt das Messen der sozialen Wirkungen der Sozialunternehmen oder die Berichterstattung darüber in den meisten Ländern nur in sehr begrenztem Maße (außer, wo es obligatorisch ist). Folglich fehlen Informationen über die gesellschaftlichen Wirkungen dieser Organisationen und ein Bewusstsein über „den Unterschied, den das Sozialunternehmen macht“. Wirkungen müssen für Geldgeber und Investoren nachgewiesen werden und den öffentlichen Beschaffungsvorschriften genügen. Die Entwicklung allgemeiner Messsysteme für die sozialen Wirkungen könnte zu mehr Transparenz, Rechenschaft, Anerkennung der Wirkungen von Sozialunternehmen und folglich auch mehr Interesse seitens privater Investoren und einer breiteren Öffentlichkeit führen.

Das allgemeine Wirtschaftsumfeld wird derzeit in erster Linie als Hemmnis für die Weiterentwicklung der Sozialunternehmen betrachtet (aufgrund der Kürzungen der öffentlichen Ausgaben, die die Haupteinnahmequelle für Sozialunternehmen sind), wobei aber potenzielle Möglichkeiten noch voll ausgeschöpft werden könnten (neue Tätigkeitsbereiche und Diversifizierung der Märkte und Einnahmequellen).

Die Überlebensfähigkeit und das Wachstum der Sozialunternehmen wird auch durch interne Faktoren eingeschränkt, wie z. B. fehlende tragfähige Geschäftsmodelle (insbesondere im Fall von Sozialunternehmen, die aus traditionellen gemeinnützigen Organisationen entstanden sind), starke Abhängigkeit vom öffentlichen Sektor als Einnahmequelle, fehlender Geschäftssinn/Unternehmergeist und fehlende Managementfähigkeiten/berufliche Kompetenzen, die für eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit erforderlich sind.

Schlussbemerkungen

Heutzutage haben wir es bei den Sozialunternehmen in Europa mit einer dynamischen, diversifizierten und unternehmerisch denkenden Bewegung zu tun, die den Antrieb für neue Geschäftsmodelle, die wirtschaftliche Tätigkeit mit sozialer Zielsetzung verbinden, und die Förderung des integrativen Wachstums umfasst. Die vorliegende Überblicksstudie hat diese Dynamik in ihren 29 Länderberichten beschrieben und die „nationalen Familien von Sozialunternehmen“, ihre charakteristischen Merkmale und die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen identifiziert, innerhalb derer die Entwicklung der Sozialunternehmen vonstatten geht.

Der Überblicksstudie zufolge gibt es zwar europaweit sowohl ein wachsendes Interesse als auch eine Annäherung der Ansichten über die charakteristischen Merkmale eines Sozialunternehmens, jedoch variieren das Verständnis und die Ansätze des sozialen Unternehmertums im Hinblick auf die Formulierung in nationalen gesetzlichen, institutionellen und politischen Systemen doch zwischen den Ländern (und manchmal sogar innerhalb eines Landes) beträchtlich. Diese Unterschiede, in Verbindung mit den fehlenden systematischen Nachweisen auf nationaler Ebene für die Art und Größenordnung der Tätigkeit und der damit zusammenhängenden politischen Rahmenbedingungen, machen es besonders schwer, gemeinsame Entwicklungsmuster europaweit zu identifizieren.

Es herrscht allgemeine Einigkeit seitens der Stakeholder, und es ist nachweisbar richtig, dass das Konzept des sozialen Unternehmertums in Europa immer stärker wird und dass sich die derzeitigen Tätigkeiten ausweiten werden, wobei es auch weiterhin wahrscheinlich ist, dass immer mehr neue Formen von Sozialunternehmen entstehen werden. Um sowohl von diesen Entwicklungen zu lernen als auch diese Entwicklungen nachzuverfolgen, bedarf es europaweiter Monitoringsysteme, die auf die Eigenarten der nationalen Ansätze und Verständnisse des sozialen Unternehmertums zugeschnitten sind, sodass eine Grundlage für zukünftige Forschungsarbeiten und die Weiterentwicklung der Politik auf nationaler und europäischer Ebene geschaffen werden kann – dazu zählt auch die Identifizierung der verschiedenen Merkmale und Beziehungen, die ein effektives und effizientes Ökosystem für die Entwicklung des sozialen Unternehmertums bilden könnten.