

Soziale Innovation Soziales Investment, Soziales Unternehmertum



WILCO

Welfare innovations
at the local level
in favour of cohesion



Ergebnisse des Bachelor-Seminars im WS 2012/2013

Annette Zimmer und Danielle Gluns

Soziale Innovation, soziales Investment, soziales Unternehmertum

Ergebnisse des Bachelor-Seminars im WS 2012/2013

Soziale Innovation, soziales Investment, soziales Unternehmertum

Ergebnisse des Bachelor-Seminars im WS 2012/2013

Inhalt

1.	Vorwort	6
2.	Soziale vs. technische Innovation	10
2.1	Technische und soziale Innovation.....	10
2.2	Soziale Innovationen auf technologischer Grundlage am Beispiel des Crowdsourcing.....	13
3.	Partnerschaften zwischen Sektoren	17
3.1	Von Cause-Related-Marketing bis Civil-Private-Partnerships	17
3.2	Non-Profits und Unternehmen: Wie baue ich eine Partnerschaft und was bekomme ich dafür?	20
4.	Soziales Investment.....	24
4.1	Socially Responsible Investments – Inwiefern lohnt sich der Fokus auf extrafinanzielle Entscheidungskriterien?	24
4.2	SROI als eine universal anwendbare Methode der Wirkungsforschung?	28
4.3	Idee und Wirklichkeit des Philanthrokapitalismus...	31
5.	Corporate Social Responsibility.....	33
5.1	Corporate Social Responsibility	33
5.2	Corporate Social Responsibility (CSR): Der Konflikt zwischen Freiwilligkeit und Pflicht	37

5.3	Messvariablen der Verbindlichkeit von Corporate Social Responsibility Engagement	41
5.4	Eine betriebswirtschaftliche Perspektive der Unternehmensverantwortung: Inwieweit kann CSR als „Business Case“ für Unternehmen dienen?	45
6.	Social Entrepreneurship	49
6.1	Internationale Vergleiche sozialer Unternehmen.....	49
6.2	Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity’s Most Pressing Needs	56
7.	Soziale Innovation - Beispiele	60
7.1	Mehrgenerationenhäuser – Eine Soziale Innovation?....	60
7.2	Ökodörfer – Soziale Innovation im Nachhaltigkeitsbereich?.....	67
7.3	Die Zeitbank – eine soziale Innovation.....	71
7.4	Postwachstumsökonomie als soziale Innovation.....	75
7.5	Der Deutschsprachige Diskurs über Soziale Innovationen im Bildungssektor	78

1. Vorwort

Entstehungskontext

Im Rahmen des Bachelor-Hauptseminars „Soziale Innovation, Soziales Investment, Soziales Unternehmertum“ haben sich die Studierenden im WS 2012/2013 intensiv mit den im Titel der Veranstaltung genannten Konzepten, ihrer Entstehung und Entwicklung befasst. Ihren eigenen Interessen folgend, konnten sie sich einen Themenbereich aus dem dadurch eröffneten breiten Spektrum aussuchen, werteten hierzu Literatur aus und verfassten jeweils einen vergleichenden Literaturbericht zu ihrer Fragestellung. Die Ergebnisse dieser Arbeit sind in der vorliegenden Broschüre gebündelt.

Die Berichte bieten somit einen Überblick über die Literatur zu vielfältigen Themen im Bereich sozialer Innovation und des sozialen Unternehmertums. Aufbauend auf der jeweiligen Fragestellung des Berichts wird die ausgewählte Literatur von den Studierenden kurz dargestellt und bewertet, so dass sich interessierte Leser leicht einen Einblick verschaffen können, welche Texte für ihr Interesse lesenswert sind.

Warum soziale Innovation?

Warum ist die Beschäftigung mit Fragen sozialer Innovation und sozialen Unternehmertums relevant? Zum einen werden die Phänomene aktuell sowohl in politischen als auch in wissenschaftlichen Diskussionen häufig thematisiert. Obwohl es keine einheitliche Definition sozialer Innovationen gibt, werden darunter überwiegend Neuerungen gefasst, die versuchen, soziale Probleme besser als bisher zu lösen und dabei beispielsweise in Regulierungen, Organisationsformen oder Produkten von bestehenden Praktiken abweichen. Derartigen Neuerungen wird ein hohes Potenzial für die Zukunft der Sozialpolitik zugeschrieben: durch die Aktivierung von Selbsthilfe bei benachteiligten Gruppen sowie die effiziente Vernetzung möglicher Partner können sie sozialen Zusammenhalt fördern und wohlfahrtssteigernd wirken. Daher wurde und wird das Konzept in den letzten Jahren verstärkt von internationalen Organisationen sowie der EU aufgegriffen, die Forschung und Projekte in dem Bereich fördert.

Ein Beispiel hierfür ist das Forschungsprojekt EU-geförderte WILCO (*Welfare Innovations at the Local Level in Favour of Cohesion*). Das größte europäische Forschungsprojekt in dem Themenbereich untersucht in international vergleichender Perspektive von 2010 bis Ende 2013 soziale Innovationen in 20 Städten in zehn europäischen Staaten (den Niederlanden, Deutschland, Frankreich, Italien, Kroatien, Polen, Schweden, Schweiz, Spanien und dem Vereinigten Königreich). An der Forschung sind 14 Partnerorganisationen mit insgesamt ca. 40 WissenschaftlerInnen beteiligt (darunter das Institut für Politikwissenschaft der WWU Münster). Dabei steht die Frage nach der Einbettung sozialer Innovationen in den wohlfahrtsstaatlichen Kontext und damit die Frage nach der Übertragbarkeit erfolgreicher Innovationen in andere Kontexte im Vordergrund. Weitere Informationen, erste Ergebnisse und Aktuelles finden Sie unter www.wilcoproject.eu.

Zum Thema sozialer Innovation, sozialer Investitionen und sozialem Unternehmertum gibt es auch verschiedene weiterführende Studiengänge. Ein großer Teil davon ist als (berufsbegleitende) Weiterbildungsstudiengänge konzipiert, wie zum Beispiel:

- „Nonprofit-Management and Governance“ am Zentrum für Non-Profit-Management der WWU Münster (<http://www.npm-online.de/start/weiterbildung/studiengang/nonprofit-management>)
- MBA in Sustainability Management an der Leuphana Universität Lüneburg (<http://www.leuphana.de/master-nachhaltigkeitsmanagement-berufsbegleitend.html>)
- Master of Arts in Responsible Management an der Steinbeis Hochschule Berlin (<http://www.master.steinbeis-icrm.eu/home>).

Allgemeine Masterstudiengänge gibt es jedoch auch, beispielsweise:

- Master of Arts in Sozialwissenschaftlicher Innovationsforschung an der Technischen Universität Dortmund (http://www.tu-dortmund.de/uni/studierende/studienangebot/kurzinfos/1fach/geist_kultur/fk11_fk12_fk14_sozinno_ma).

Gliederung der Berichte

Der Begriff der Innovation stammt ursprünglich aus dem technischen Bereich. Daher wurde zu Beginn der Erforschung sozialer Innovation der Unterschied zwischen sozialen und technischen Innovationen stark hervorgehoben. Dieser Gegenüberstellung und der Frage nach ihrer Aktualität für die Forschung heute widmet sich der Beitrag von Lena Henning (2.1), während Tobias Heinze mit dem Crowdsourcing ein Beispiel für eine Verbindung sozialer und technologischer Innovation vorstellt (2.2).

Soziale Innovationen und soziales Unternehmertum brechen zudem häufig die traditionelle Grenzziehung zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Sektoren (Staat, Markt, Zivilgesellschaft) auf. Daher befasst sich im dritten Teil Lukas Klaus mit der Bandbreite sozialen Engagements von Unternehmen von Cause-related-Marketing bis hin zu Civil-Private-Partnerships (3.1). Auch Elias Schwenk fragt nach Partnerschaften zwischen privatwirtschaftlichem Sektor und Non-profit Organisationen und ihrem möglichen Nutzen (3.2).

Soziales Investment, also das Tätigen von Investitionen mit der Aussicht auf einen sozialen Nutzen, ist Grundlage des vierten Teils. Simon Winter fragt grundsätzlich nach dem finanziellen Nutzen sozial verantwortlicher Investitionen (4.1), während Monica Schmidt der Frage nachgeht, ob der Social Return on Investment als eine universell anwendbare Methode der Wirkungsforschung zu betrachten ist (4.2). Benedikt Schulte-Pelkum hingegen befasst sich mit dem Konzept des Philanthrokapitalismus und seiner Umsetzung in der Realität (4.3).

Im fünften Teil stellt Marko Farwick das Konzept der Corporate Social Responsibility (CSR) dar, das ebenfalls eine Verbindung sozialer und wirtschaftlicher Zielsetzungen umfasst (5.1). Im darauf folgenden Beitrag beleuchtet Michael Greif das Spannungsfeld zwischen Freiwilligkeit und Pflicht, in dem sich CSR bewegt (5.2). Lara Vomfell widmet sich ebenfalls diesem Thema und fragt nach möglichen Messvariablen für die Verbindlichkeit von CSR-Engagement (5.3). Lisa Schlesewsky nimmt eine betriebswirtschaftliche Perspektive ein und fragt nach dem möglichen Nutzen von CSR als „business case“ (5.4).

Soziales Unternehmertum bzw. social entrepreneurship wird in der Regel als Begriff für Unternehmensformen verwendet, in denen soziale und wirtschaftliche Zielsetzungen und Aktivitäten mehr oder minder gleichberechtigt nebeneinander stehen. Julia Austmann und Katharina Schäfer suchen in diesem Kontext nach internationalen Vergleichen zwischen Konzepten und Erscheinungsformen sozialen Unternehmertums (6.1), während sich Rued Riis mit der Frage des Aufbaus von Sozialunternehmen befasst (6.2).

Abschließend werden konkrete Projekte und neuartige Phänomene im Hinblick darauf beleuchtet, ob sie entsprechend der theoretischen Konzepte als soziale Innovationen betrachtet werden können oder nicht. Simon Frank und Simone Bergmann konzentrieren sich in ihrem Beitrag auf Mehrgenerationenhäuser (7.1), Annika Lietz fragt nach der Bedeutung von Ökodörfern als soziale Innovation im Nachhaltigkeitsbereich (7.2), Simone Ludewig betrachtet das Konzept der Zeitbanken (7.3) und Matthias Schmidt widmet sich der so genannten Postwachstumsökonomie (7.4). Den Abschluss bildet der Beitrag von Michael Pollock, der den deutschen Diskurs um soziale Innovationen im Bildungsbereich genauer beleuchtet (7.5).

2. Soziale vs. technische Innovation

2.1 Technische und soziale Innovation

Lena Henning

Bienzeisler, Bernd/ Ganz, Walter/ Klemisch, Michaela (2010): Kooperative Dienstleistungssysteme zwischen technologischer und sozialer Innovation: Das Beispiel ‚Seltene Erkrankungen‘. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Wiesbaden: 237-252.

Braun-Thürmann, Holger/ John, Rene (2010): Innovation: Realisierung und Indikator des sozialen Wandels. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Wiesbaden: 53-69.

Gillwald, Katrin (2000): Konzepte sozialer Innovation (Paper der Querschnittsgruppe Arbeit und Ökologie P00-519). Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Howaldt, Jürgen/ Schwarz, Michael (2010): Soziale Innovation – Konzepte, Forschungsfelder und –perspektiven. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Wiesbaden: 87-108.

Pelka, Bastian/ Kaletka, Christoph (2010): Web 2.0 zwischen technischer und sozialer Innovation. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Wiesbaden: 143-161.

Rammert, Werner (2010): Die Innovationen der Gesellschaft. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Wiesbaden: 21-52.

Zwischen technischen und sozialen Innovationen gebe es bislang kaum thematisierte Unterschiede, schreibt Katrin *Gillwald* 2000 in ihrem Grundsatzpapier zu Konzepten sozialer Innovation. In den folgenden Jahren findet man tatsächlich kaum wissenschaftliche Arbeiten zu diesem Thema. Im Rahmen eines Forschungskolloquiums an der Sozialforschungsstelle Dortmund ist 2010 schließlich die Aufsatzsammlung „Soziale Innovationen – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma“ entstanden. Die Herausgeber schreiben im Vorwort, dass es „im Zuge der Herausbildung der Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft zu einem Bedeutungswachstum sozialer Innovation“ komme (S. 9). Die Ansätze einiger der beteiligten Forscher zur Unterschei-

dung von technischen und sozialen Innovationen sollen hier vergleichend dargestellt werden.

Gillwald unterscheidet zunächst in ihrem vielfach zitierten Aufsatz strikt zwischen technischen und sozialen Innovationen. Technische Innovationen bestünden aus Materie, soziale dagegen seien materiellos oder abstrakt. Der entscheidende Unterschied liege im Phasenablauf: Eine technische Erfindung werde bereits durch den Markteintritt zur Innovation („Innovation vor Diffusion“); eine soziale Neuerung gelte dagegen erst nach annähernd großer Verbreitung und gesellschaftlicher Akzeptanz als Innovation („Innovation nach Diffusion“).

Nach *Howaldt* und *Schwarz* sind soziale und technische Innovationen Bestandteile des sozialen Wandels. Für eine genauere Unterscheidung fehle ein theoretisch tragfähiges Konzept sozialer Innovationen. Diese würden oft als Voraussetzung oder Begleiterscheinung technischer Innovationen gesehen. Leider geben die Autoren nur einen Überblick über den Stand der Forschung und tragen selbst wenig zu einer Weiterentwicklung des Konzeptes bei.

Rammert kritisiert ebenfalls die Fokussierung auf den technisch-ökonomischen Aspekt von Innovationen. Er fordert ein umfassenderes Innovationskonzept über die Dichotomie von Technischem und Soziallem hinaus. Dazu merkt er an, dass das Gegenteil von technischen Innovationen nicht soziale, sondern nicht-technische seien. Wichtig sei eine „differentielle Betrachtung“ (S. 45) des Innovations-Konzeptes. Innovationen entstünden nie von alleine, sondern setzten immer Veränderungen auf anderen Gebieten voraus. So sei es denkbar, dass sich „eine sogenannte ‚technische‘ Innovation bei näherem Hinsehen als eine ‚soziale‘ Innovation oder als ein gemischtes Bündel von Innovationen verschiedener Art erweisen“ (S. 28). Dieser weite Ansatz der Betrachtung erscheint mir sinnvoll. Allerdings lässt sich das Unterscheidungsproblem kaum lösen, indem man weitere Arten von Innovationen einführt – dies verstärkt eher noch die Wechselwirkungen.

Einen ähnlichen Ansatz wie *Rammert* verfolgen auch *Braun-Thürmann* und *John*, die einen soziologischen Begriff von Innovation entwickeln. Sie bezeichnen die Trennung von technischen und sozialen Innovatio-

nen als „Erkenntnisblockade“ (S.53). In vielen Fällen sei es möglich, eine als technisch wahrgenommene als soziale Innovation zu betrachten. Eine theoretische Konzeptionalisierung des Begriffes behindere weitere Überlegungen, weil soziale Innovationen dann nur „als kompensatorisches Gegenstück zu technologischen verstanden“ würden (S. 57). Sie sehen vielmehr eine „Auflösung der ontologischen Differenz von Technik und Sozialem“. So sei beispielsweise das Smartphone immer mehr als nur Technik oder nur ein Statussymbol (S. 58). Das Phänomen der Innovation allgemein sei immer auch ein soziales Phänomen und müsse wissenschaftlich als ein solches betrachtet werden. Gerade der Ansatz der Auflösung zwischen Technischem und Sozialen (v.a. in Bezug auf neue Medien etc.) erscheint mir sinnvoll und beachtenswert.

Interessant ist auch der Ansatz von *Pelka* und *Kaletka*: Sie analysieren Unterschiede von technischen und sozialen Innovationen anhand eines Beispiels. Dazu wählen sie das „Web 2.0“. Dies definieren die Autoren als „Angebote im Internet (...), die den Nutzer bei der Erstellung von Inhalten einbeziehen und somit die Erstellung von ‚user generated content‘ sowie die Kommunikation mit anderen Nutzern ermöglichen und fördern“ (S. 154), wie etwa Wikis, Blogs oder soziale Netzwerke. Technisch betrachtet sei dies kein Fortschritt zum „Web. 1.0“, doch die Art der *Techniknutzung* sei neu. Auch die gesellschaftliche Verbreitung spreche dafür, dass es sich um eine soziale Innovation handle. Obwohl die Autoren ein vielversprechendes Beispiel untersuchen, bei dem sich aufgrund der hohen Wechselwirkungen kaum zwischen technischen und sozialen Innovationen differenzieren lässt, bleiben sie bei dieser klassischen Trennung.

Auch *Bienzeisler*, *Ganz* und *Klemisch* bedienen sich eines Anwendungsbeispiels: Unter kooperativen Dienstleistungssystemen verstehen sie neue Formen der Zusammenarbeit, die sich durch gemeinsame Interessen und die Entwicklung neuer Technologien, die diese Zusammenarbeit unterstützen, auszeichnen. Im Gegensatz zu *Pelka* und *Kaletka* ist ihre These, dass sich Innovationen in kooperativen Dienstleistungssystemen kaum noch trennscharf in technologische und soziale Innovationen unterteilen ließen (vgl. S. 250).

Auffällig ist, dass alle Autoren kritisieren, dass zu wenig Forschung zu sozialen Innovationen betrieben wurde. Doch auch sie entwickeln kein schlüssiges und einheitliches Konzept. Die Fokussierung auf technische Innovationen bemängeln sie ebenso – greifen aber selbst immer wieder darauf zurück, um beim Versuch einer Definition soziale Innovationen davon abzugrenzen.

Insofern sind grundsätzlich alle vorgestellten Texte zu empfehlen, weil sie unterschiedliche Definitionen und Herangehensweisen beinhalten. *Gillwalds* Konzeptpapier ist besonders als Einstieg in die Thematik geeignet, da sie einen guten Überblick gibt und ihre Ideen mit Beispielen verdeutlicht. Empfehlenswert ist außerdem *Rammerts* Aufsatz, der einen neuen und anderen Zugang zum Thema der sozialen Innovation eröffnet, indem er ein umfassenderes Verständnis von Innovationen formuliert.

Bleibt die Frage, was die Unterscheidung in technische und soziale Innovationen nützt. Mir scheint es oft, als wollten Sozialwissenschaftler den erfolgreichen technischen Innovationen die sozialen gegenüberstellen. Meiner Ansicht nach wäre es allerdings sinnvoller, das Phänomen interdisziplinär zu betrachten. Bereits *Gillwald* wagt die Prognose, dass in Zukunft zunehmend eine Kombination von technischen Neuerungen und Verhaltensänderungen möglich sei. Es ist deshalb zu überlegen, ob die strikte Unterscheidung in technische und soziale Innovationen überhaupt noch zeitgemäß ist oder ob nicht eher eine neue, die beiden Ansätze verbindende Kategorie entwickelt werden müsste. Diese Idee verfolgen in der aktuellen Literatur aber offenbar nur wenige.

2.2 Soziale Innovationen auf technologischer Grundlage am Beispiel des Crowdsourcing

Tobias Heinze

Aderhold, Jens (2005): Gesellschaftsentwicklung am Tropf technischer Neuerungen? In: Aderhold, Jens/John, René (Hrsg.): Innovation. Sozialwissenschaftliche Perspektiven. Konstanz: UVK, S. 13-32.

Bergt, Torsten (2012): Innovationen und Wachstumsfelder – im Nähekreis vertikaler Steigerungsverhältnisse. In: Bormann, Inka/John, René/Aderhold, Jens (Hrsg.): Indikatoren des Neuen. Innovation als So-

zialmethodologie oder Sozialtechnologie. Wiesbaden: Springer VS, S. 269-288.

Blättel-Mink, Birgit (2010): Innovation und Kultur am Beispiel von Crowdsourcing. Herausforderung für die Innovationsforschung. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Wachstumsparadigma. Wiesbaden: VS Verlag, S. 127-142.

Freund, Robert (2010): Hot to Overcome the Barriers Between Economy and Sociology With Open Innovation, Open Evaluation and Crowdfunding? In: International Journal of Industrial Engineering and Management. Jg. 1, Nr. 3, S. 105-109.

Gillwald, Katrin (2000): Konzepte sozialer Innovation. Paper der Querschnittsgruppe Arbeit und Ökologie P00-519. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

Holtgrewe, Ursula (2005): Werkzeuge, Kooperationen und Institutionen erfinden - Softwareentwicklung als Innovation. In: Aderhold, Jens/John, René (Hrsg.): Innovation. Sozialwissenschaftliche Perspektiven. Konstanz: UVK, S. 213-226.

Howaldt, Jürgen/Beerheide, Emanuel (2010): Innovationsmanagement im Enterprise 2.0 – Auf dem Weg zu einem neuen Innovationsparadigma? In: Howaldt, Jürgen/Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Wachstumsparadigma. Wiesbaden: VS Verlag, S. 355-370.

Kleemann, Frank/Voß, Günter G./Rieder, Kerstin (2008): Crowdsourcing und der Arbeitende Konsument. In: Arbeits- und Industriesoziologische Studien. Jg. 1, Nr. 1, S. 29-44.

Martens, Helmut (2010): Beteiligung als soziale Innovation. In: Howaldt, Jürgen/Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Wachstumsparadigma. Wiesbaden: VS Verlag, S. 371-390.

Martin, Nicole/Lessmann, Stefan/Voß, Stefan (2008): Crowdsourcing: Systematisierung praktischer Ausprägungen und verwandter Konzepte. In: Bichler, Martin/Hess, Thomas/Krcmar, Helmut/Lechner, Ulrike/Matthes, Florian/Picot, Arnold/Speitkamp, Petra (Hrsg.): Multikonferenz Wirtschaftsinformatik 2008, Tagungsband. Berlin: GITO-Verlag, S. 1251-1263.

Pelka, Bastian/ Kaletka, Christoph (2010): Web 2.0 zwischen technischer und sozialer Innovation: Anschluss an die medientheoretische Debatte. In: Howaldt, Jürgen/ Jacobsen, Heike (Hrsg.): Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Wachstumsparadigma. Wiesbaden: VS Verlag, S. 143-161.

Im Wettbewerb um wirtschaftliche Vorteile beginnen Unternehmen eine neue Methode zur Erschließung kreativer Potentiale (Kleemann et.al. 2008, 36) anzuwenden: das Crowdsourcing (CS). CS ist „asynchro-

nes Zusammenwirken dislozierter Individuen durch Einsatz Web-basierter Technologien“ (Martin et.al. 2008, 1252). Dies bedeutet, dass die Raum- und Zeitkomponente beim Einbezug von Kund_innen, beispielsweise in die Produktgestaltung, eliminiert werden soll. Ohne das Internet, speziell das Web 2.0, wäre dies allerdings undenkbar (Kleemann et.al. 2008, 40), obwohl es sich eindeutig um eine soziale Innovation handelt (Blättel-Mink 2010, 127). Im Folgenden soll eine kommentierte Übersicht darüber gegeben werden, inwiefern der deutschsprachige Diskurs zu dem Themenkomplex der Koinzidenz sozialer und technischer Innovation bei der „nicht begrenzte[n] Zunahme der Heterogenität der Beteiligten“ (a.a.O., 130) durch CS hilfreiche Erkenntnisse anbietet. Dafür wurden, neben einem Beitrag aus der Wirtschaftsinformatik, Sammelbände und einzelne Journalartikel aus den Sozialwissenschaften zur Kenntnis genommen, die für ein fachwissenschaftliches Publikum geschrieben wurden.

Das Verhältnis zwischen technischer und sozialer Innovation ist nicht endgültig geklärt. In dem häufig rezipierten Text „Konzepte sozialer Innovation“ (Gillwald 2000) stellt Gillwald zwei Ansätze vor: Zum einen kann der Unterschied in der Abfolge von Innovation/ Invention und Diffusion zur Unterscheidung herangezogen werden, zum anderen seien technische Innovationen grundsätzlich materiell. Dass die Anwendbarkeit dieser Unterscheidung bei Software und IT problematisch ist, liegt nahe. Pelka/ Kaletka bieten hier die sinnvolle Differenzierung zwischen dem Aspekt der Techniknutzung und dem des „Versionsfortschrittes“ zwischen Web 1.0 und 2.0 (Pelka/ Kaletka 2010, 145). Leider erfolgt dies jedoch mit dem Ziel der Loslösung der Diskussion von ihrem „technischen Ballast“ (a.a.O., 158). Inwiefern dies einer sozialwissenschaftlichen Betrachtung techniknaher Phänomene wie z.B. CS gerecht werden kann, hinterfragen gleich mehrere Beiträge (Aderhold 2005, Bergt 2012, Holtgrewe 2005). Holtgrewe kritisiert Gillwalds Ansatz als unterkomplex und funktionalistisch-modernistisch, da der Umgang mit Neuem immer in gesellschaftliche Innovationsparadigmen eingebettet sei (Holtgrewe 2005, 215f). Bergt hingegen ordnet die theoretische Konzeptionierung sozialer Innovation neu an. Zum einen sei der Begriff Diffusion auf Grund seiner teleologischen Bedeutung durch Wachstum

zu ersetzen. Zum anderen weist er darauf hin, dass Innovationen „immer schon soziale Innovationen sind und die Unterscheidung [...] lediglich auf das Objekt, die punktuelle Zuschreibung der Innovation, abzielt, was das Phänomen in seiner analytischen Tiefe allerdings unberührt lässt.“ (Bergt 2012, 273). Aderhold wählt einen vergleichbaren theoretischen Ansatz und konstatiert, dass die Gesellschaft zumeist als „abhängige Variable“ technischer Innovationen gesetzt werde (Aderhold 2005, 13). Zur Erklärung stellt er theoretische Modelle des Zusammenhangs von Gesellschaft und Technik vor und legt dar, dass er solche bevorzugt, die diesen als zirkuläre Entwicklung behandeln. Er stellt fest, dass „diese Verkomplizierung nur der erste Schritt einer notwendigen Behandlung des Verhältnisses von Innovation und Gesellschaft sein kann“ (a.a.O., 23).

Viele Texte, die sich mit CS auseinandersetzen, lassen einen vergleichbaren Anspruch vermissen. Während Martens vor allem den Aspekt der Veränderung unternehmensinterner Prozesse und das demokratische Potential des CS einbringt (Martens 2010, 379), verzichtet er dabei allerdings auf eine Erläuterung der prozeduralen Aspekte sowie der sich bei CS zeigende Veränderung des Innovationsparadigmas. Dies leisten Howaldt/ Beerheide (Howaldt/ Beerheide 2010, 357 sowie 360). Zusätzlich wird hier der Fokus wieder auf Unternehmen als Träger des CS gerichtet. Die Einführung eines Innovationsmanagements wird als soziale Innovation anerkannt (a.a.O., 367).

In der Wirtschaftsinformatik haben Martin et.al. mit ihrem Beitrag zur „Systematisierung praktischer Ausprägungen“ von CS (Martin et.al. 2008) ein dienliches Klassifikationsschema für CS-Prozesse entwickelt. Dabei wird auch die Frage gestellt, ob radikale Innovationen Gegenstand von CS sein können (a.a.O., 1559).

Es wäre zu wünschen, dass in der Sozialwissenschaft in Zukunft eine ähnliche Präzision bei der Klassifikation mit dem Anspruch verknüpft würde, ein holistisches theoretisches Modell zu entwickeln. Dies könnte interdisziplinäre Ansätze voraussetzen, die allerdings nicht wie bei Freund in einem wenig stichhaltigen Herauspicken einzelner Erkenntnisse der Nachbardisziplinen enden sollten (Freund 2010).

3. Partnerschaften zwischen Sektoren

3.1 Von Cause-Related-Marketing bis Civil-Private-Partnerships

Lukas Klaus

Oloko, Shamsey (2011): Nachhaltiges Markenmanagement durch Cause related Marketing. Tectum-Verlag Marburg.

Walter, Bernd Lorenz (2010): Verantwortliche Unternehmensführung überzeugend kommunizieren. Strategien für mehr Transparenz und Glaubwürdigkeit. 1. Auflage. Gabler-Verlag Wiesbaden.

Kienzle, Stephanie/Rennhak, Carsten/Nufer, Gerd (Hrsg.) (2011): Cause-related Marketing. ESB Business School, Reutlingen University. http://tobias-lib.uni-tuebingen.de/volltexte/2011/5834/pdf/WP_2009_04_Cause_Related_Marketing.pdf (Abruf 27.03.2013).

Prinzhorn, Jens (2011): Civil-Private-Partnerships. Kooperationen mit multinationalen Unternehmen aus Sicht von Nonprofitorganisationen. Tectum-Verlag Marburg.

„Bier trinken für den Regenwald!“ Wer kennt diese Werbekampagne der Brauerei Krombacher in Zusammenarbeit mit dem WWF eigentlich nicht? Gemeinsam mit dem WWF präsentiert Krombacher, das auf die prominente Hilfe von Günter Jauch setzt, eine besondere Form der Corporate Social Responsibility: Jeder gekaufte Kasten Krombacher soll die nächsten 100 Jahre einen Quadratmeter Regenwald erhalten, schützen oder wiederaufbauen.

Doch welche Ziele verfolgen derartige Kooperationen von Unternehmen und Non-Profit-Organisationen (NPO)? Fragen, die mehr und mehr im Bereich der sozialwissenschaftlichen Kooperationsforschung erörtert werden, doch die hier bisher größtenteils sehr vage Beantwortung finden. Eines ist aber klar, mit dem Bedeutungsverlust staatlichen Handelns gelten intersektorale Partnerschaften zwischen Wirtschaft und Zivilgesellschaft sowie Civil-Private-Partnerships zunehmend als viel versprechende Antworten auf die Herausforderungen moderner Gesellschaften.

Möchte man sich zunächst mit diesem Phänomen der Civil-Private-Partnerships auseinandersetzen, liefert vor allem die Literatur im Bereich der Kommunikationswissenschaften und des Marketings reichlich Lesematerial. Der interessierte Leser trifft dabei schnell auf Shamsey Oloko, der mit „Nachhaltiges Markenmanagement durch Cause related Marketing“ (2010) erstmalig ein theoretisches Fundament für CRM samt umfangreicher Analyse für den deutschsprachigen Raum liefert. Der Autor arbeitet die verschiedenen Zielsysteme und Risiken von CRM aus Sicht der unterschiedlichen Akteure sehr gut heraus. Folglich richtig gelangt Oloko zu dem Fazit, dass die zögerliche Anwendung von CRM in Deutschland noch sehr suboptimal verläuft. Seine Arbeit ist daher als grundlegender Anstoß für die Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten zur Emotionalisierung von Markenkommunikation mittels CRM durchaus gelungen. Seine kritische Begutachtung des CRM ist auf diese Weise ausreichend als guter Einstieg für Wissenschaftler, bietet aber insbesondere für Praktiker einen außerordentlich umfangreichen Einblick, da er verschiedene Forschungsansätze mit vielerlei Praxisbeispielen gekonnt verbindet.

Stöbern wir weiter in der Kommunikationswissenschaft, stößt man auf Bernd Lorenz Walter. Sein Fachbuch „Verantwortliche Unternehmensführung überzeugend kommunizieren“ (2010) untersucht ausgehend vom großen Themenfeld der Corporate Social Responsibility den Aspekt der Unternehmenskommunikation. Der Autor zeigt sehr eindrucksvoll, wie umfassend und zugleich sehr spezifisch er die Thematik aufgreift. Für Walter beginnt die Verantwortung der Unternehmen mit dem Zuhören, und so verwandeln sich für ihn die oftmals als nervig empfundenen, kritischen Nachfragen seitens der NPO zu einer Art Geschenk für die Unternehmenskommunikation. Die Aufmerksamkeit, die er den NPO bzw. NGO als Kooperationspartner der Unternehmen widmet, ist darüber hinaus sehr ausgeprägt. Er appelliert, dass Unternehmen die NPO ernst nehmen müssen und stets ihnen auf Augenhöhe begegnen sollten. Überaus gelungen ist im Allgemeinen seine Darstellung von theoretischer Reflexion und Praxis. Ein klar strukturiertes Buch mit klarer Sprache – absolute Leseempfehlung.

Der Beitrag von Stephanie Kienzle, Carsten Rennhak und Gerd Nufer (2011) ergänzt ein paar interessante Punkte. Zum einen gehen sie auf die rechtlichen Rahmenbedingungen des CRM bzw. der Kooperation von Unternehmen und NPO ein und stellen verschiedene Designs möglicher CRM-Kampagnen dar. Zum anderen beziehen sie die bereits aus dem angloamerikanischen Raum vorherrschenden Ansätze für eine Partnerschaft in ihre Überlegungen mit ein und versuchen sich an einer Klassifizierung von „Business-Nonprofit-Allianzen“. Innovativ ist ihre Betrachtung, dass sich Allianzen zwischen Unternehmen und NPO im Laufe der Zeit weiterentwickeln können – von der philanthropischen Allianz bis hin zur Integration beider Partner untereinander. Letztlich lässt sich dieser Beitrag gut lesen und ist trotz seiner Kürze ein „netter“ Einstieg in die Problematik. Gerade die Fragen rechtlicher Bedenken rundum CRM-Kampagnen werden auf den Punkt ordentlich beantwortet und bringt für alle Praktiker Licht ins Dunkle. Kienzle, Rennhak und Nufer bemängeln ebenfalls, und wiederum zurecht, den dringenden Forschungsbedarf im Rahmen des deutschen CRM.

Einen Versuch, den Stand der Forschung im Bereich der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und NPO in Deutschland weiter voranzutreiben, unternimmt letztendlich Jens Prinzhorn (2011). Seine vorherigen Mitstreiter kamen alle samt aus dem Bereich der Kommunikationswissenschaft und nahmen das Marketinginstrument des CRM als Anhaltspunkt von Kooperationen von Unternehmen und NPO. Im Gegensatz zu denen wagt er es zum ersten Mal, einen neuen Konzeptnamen in den Diskurs hineinzutragen: In Anlehnung an das Konzept des Public-Private-Partnership (PPP) möchte er mit der Vorstellung von Civil-Private-Partnership (CPP) als eigenständiges Konzept diese Form intersektoraler Kooperation aus dem Diskurs rund um PPP lösen und unabhängig von diversen Marketingansätzen diese Möglichkeit gesellschaftlichen Engagements von Unternehmen und als Kooperationsmodell stärker hervorheben. Prinzhorn konstatiert, dass derartige Partnerschaften nicht ganz ohne Konfliktpotenzial auskommen, das wiederum hauptsächlich aus der unterschiedlichen Handlungslogik der Akteure resultiert. Die einen handeln gemeinwohl-, die anderen gewinnorientiert. Sein Versuch, die schwammigen Begrifflichkeiten rund um sein

Konzept CPP in einen festen Rahmen zu gießen, gelingt jedoch nicht und er bleibt sich und dem Leser einer griffigen Definition seines CCP-Konzeptes bis zum Schluss schuldig. Somit erfüllt Jens Prinzhorn nicht die Erwartungen, ein neues Konzept in die Debatte einzubringen. Er zeigt lediglich den immensen Handlungs- und Forschungsbedarf in der deutschen Debatte um Patenschaften von Unternehmen und NPOs auf.

„Bis die Debatte soweit ist, tun wir Gutes, und trinken Bier für den Regenwald.“

3.2 Non-Profits und Unternehmen: Wie baue ich eine Partnerschaft und was bekomme ich dafür?

Elias Schwenk

Austin, James E. (2000): The Collaboration Challenge. San Francisco. Jossey-Bass. The drucker foundation. 203 Seiten.

Pankau, Elmar (2002): Sozial-ökonomische Allianzen zwischen Profit- und Nonprofit-Organisationen. Wiesbaden. Deutscher Universitätsverlag. 317 Seiten.

Wymer, Walter W.; Sama, Sridhar (2003): Dimensions of Business and Nonprofit Collaboration Relationships. In: Nonprofit and business sector collaboration. Binghamton. Haworth Press. Seiten 3-22.

Drayton, Bill; Budinich Valeria (2010): A new alliance for global change. In: Harvard Business Review. Ausgabe 88(9). Seiten 56-64.

(Schirmer, Heike; Cameron, Heather (2012): Collaborations and Partnerships. In: Social Entrepreneurship and Social Business. Wiesbaden. Springer Gabler. Seiten 83-101.)

(Reinprecht, Thomas (2010): Kooperationen zwischen sozialen Nonprofit- und Profit-Organisationen. Saarbrücken. VDM Verlag. 130 Seiten.)

„Das 21. Jahrhundert wird ein Jahrhundert der Allianzen sein“. So beginnt James E. Austin sein Buch „The collaboration challenge“. Und tatsächlich sind sowohl die Partnerschaften zwischen Non-profit Organisationen (NPOs) und Unternehmen an sich, als auch die Literatur über sie seit Beginn des neuen Jahrtausends in Bewegung.

Dabei ist die Suche der NPOs nach finanzkräftigen Unterstützern aus dem For-Profit-Sektor keineswegs neu¹. Doch nun rücken erstmals Konzepte in den Mittelpunkt von Forschung und Praxis, die über den finanziellen Aspekt hinausgehen und sich auf integrative Partnerschaften fokussieren. Das habe auch einen Grund, so Austin:

„Partnerschaften, die überwiegend auf einem finanziellen Transfer basieren, laufen besonders Gefahr, von Konkurrenten abgelöst zu werden, die ein besseres Angebot bereithalten“(S.146). Auch wenn es Austin in diesem Zusammenhang hauptsächlich um die wachsende Konkurrenz zwischen den NPOs geht – eines wird klar und durchzieht sein gesamtes Buch: Allein eine finanzielle Zuwendung des Unternehmens an die NPO reicht langfristig nicht aus. Und so entwickelt Austin ein Konzept, ein „Collaboration Continuum“, welches jene philanthropische, auf finanziellen Transfer ausgelegte Form der Beziehung nur als Ausgangspunkt nimmt. Diesen tut Austin jedoch mit dem Nebensatz ab, dass es hierzu bereits erschöpfende Literatur gebe (S. 99). Wichtiger sind für ihn die zweite transaktionale Stufe, in der beide Seiten auch andere Ressourcen austauschen, und die dritte fortgeschrittene Form: die integrative Partnerschaft.

Fast zur selben Zeit entstand unter dem Titel „Sozial-Ökonomische Allianzen zwischen Profit- und Nonprofit-Organisationen“ die Dissertation Elmar Pankaus. Anders als „The Collaboration Challenge“ wurde Pankaus Beitrag jedoch in der Folge weitaus weniger rezipiert. Woran das lag? Die Dominanz der englischsprachigen Forschung und der Ruf des Harvardprofessors Austin werden sicherlich auch ihren Beitrag geleistet haben. Was aber bei einem Vergleich der beiden Werke auch ins Auge springt, ist die trockene analytische Art Pankaus. Obwohl er in seiner Einleitung erkennt, dass „sich die zu untersuchenden Probleme [...] aus dem Praxiszusammenhang ergeben“(S.4), folgen im weiteren Verlauf kaum Beispiele aus ebenjener Praxis: Pankau definiert vor allem

¹ Auch die Forschung widmet sich dem Fundraising schon seit geraumer Zeit. Ein gutes Beispiel: Notheis, Dirk: Ansatzpunkte und Strategien zur Akquisition von Unternehmensspenden. Stuttgart. M und P, Verl. für Wiss. und Forschung. 1995. 414 Seiten.

Akteure und Rahmenbedingungen und überträgt Theorien aus der betriebswirtschaftlichen Kooperationsforschung auf die neuen Partnerschaften.

Im krassen Gegensatz zu dieser (man möchte fast sagen: deutsch-)deduktiven Vorgehensweise steht der hohe Praxisbezug Austins. Frances Hesselbein bemerkt bereits in seinem Vorwort den „noch nie dagewesenen Zugang zu den Verantwortlichen“, den Austin bei seiner Forschung hatte. Dass Austin diese Erkenntnisquelle auch ausführlich einfließen lässt und auch sonst darum bemüht scheint, für jedermann verständlich zu schreiben, verleiht dem Buch einen äußerst erfrischenden praxisbezogenen Charakter².

Ganz klar setzt Austin mit seinem Buch neue Maßstäbe im Diskurs um die Zusammenarbeit von NPOs und Unternehmen. In ihrem Aufsatz „Dimensions of Business and Nonprofit Collaboration Relationships“ entwickeln Walter Wymers und Sridhar Sama die Denkrichtung Austins weiter, indem sie die Partnerschaften genauer in verschiedene Formen kategorisieren und dem Leser somit Anhaltspunkte geben, wie sich die Partnerschaften zwischen Unternehmen und NPOs konkret ausgestalten lassen. Die Kategorisierung findet ihren Höhepunkt in der Einordnung der verschiedenen Formen anhand der Kriterien „Ort der Kontrolle“ (NPO oder Unternehmen) und „Fokus des Unternehmens“ (Unternehmen selbst oder Ziel der NPO). Die darauf folgenden gutgemeinten Hinweise hinsichtlich Partnersuche und Erfolgsfaktoren erscheinen jedoch – anders als bei Austin, der auch hier eigene Kategorien entwickelt – oberflächlich, wenig praktisch und nur der Vollständigkeit halber angefügt.

Das Jahr 2003 aus dem Wymers' und Samas Aufsatz stammt, war gleichzeitig auch das Jahr, in dem *Ashoka* und *BonVenture* in Deutschland gegründet wurden – zwei große Vermittler auf dem Markt für soziale Investitionen. Damit änderte sich die Wahrnehmung der „Partner-

² Wem die Praxisnähe in „The Collaboration Challenge“ noch nicht ausreicht, sollte sich dem ebenfalls unter Austins Mitwirkung entstandene Arbeitsbuch „Meeting the collaboration challenge“ oder den Fallstudien in „Social Partnering in Latin America“ widmen.

suche“ fundamental. Während Austin noch anmerkt, dass viele Partnerschaften auf bloßen Zufällen basieren (S. 43), resümieren Bill Drayton und Valeria Budinich in ihrem Aufsatz „A new alliance for global change“ im Jahr 2010, dass eine Kooperation mit einer NPO für viele Unternehmen bereits zum „Standardverfahren“ gehöre. Als Gründer bzw. Mitarbeiterin von Ashoka können sie diese neue Form der Vermittlung natürlich an Beispielen festmachen – sehr zur Freude des Lesers. Äußerst anschaulich entwickeln die Autoren das Modell einer „hybriden Wertschöpfungskette“, bei der beide Seiten (soziale und finanzielle) Gewinne davontragen. Einzig die konkreten Handlungsanweisungen für den erfolgreichen Aufbau einer solchen Kooperation sind auch hier fehl am Platz. Zwar mögen solche Hinweise für den um Rat suchenden Praktiker von großem Nutzen sein, allerdings wohl kaum in einer derart verkürzten Form, wie sie Drayton und Budinich vorlegen.

Der Beitrag dieser beiden ist es jedoch, der sich am weitesten aus der klassisch betriebswirtschaftlichen Sichtweise herauslöst. Ein Hoffnungsschimmer, denn eine Annäherung an das Thema aus soziologischer oder politikwissenschaftlicher Sicht hat bisher kaum stattgefunden. Vielleicht ist das auch der Grund, warum bisher wenige Gegenmeinungen zu den dargestellten Konzepten vorliegen. Tatsächlich scheint (in Deutschland noch stärker als im englischsprachigen Raum) ein konsistenter wissenschaftlicher Diskurs über das Thema nicht stattzufinden. Eigentlich seltsam: Im „Zeitalter der Allianzen“, in dem die Suche nach Partnerschaften zum „Standardverfahren“ gehört...

Eine Zusammenfassung der bisherigen Entwicklungen bietet der Aufsatz „Collaborations and Partnerships“, erschienen in dem Lehrbuch „Social Entrepreneurship and Social Business“. Neben einer kurzen Weiterentwicklung des Modells der „hybriden Wertschöpfungskette“, gelingt es Heike Schirmer und Heather Cameron hier vor allem, die wesentlichen Ergebnisse der Forschung auf zehn Seiten zu komprimieren. Dem angefügt findet sich eine einseitige Fallstudie als Beispiel des zuvor beschriebenen – eine ideale Einführung für den Laien, die darüber hinaus wertvolle Leseempfehlungen gibt. Ebenfalls geeignet für eine Zusammenfassung erscheint auch die Diplomarbeit mit dem Titel „Kooperationen zwischen sozialen Nonprofit- und Profit-Organisationen“ von Thomas Reinprecht.

4. Soziales Investment

4.1 Socially Responsible Investments – Inwiefern lohnt sich der Fokus auf extrafinanzielle Entscheidungskriterien?

Simon Winter

Deutsche Bank Research (2010): Responsible Investments. Mehr als eine Modeerscheinung. URL: www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000257607/Responsible+Investments%3A+Mehr+al+s+eine+Modeerscheinung.pdf (Stand: 22.01.2013)

Global Alliance for Banking on Values (2012): Strong and Straightforward: The Business Case for Sustainable Banking. URL: http://www.gabv.org/wp-content/uploads/GABV-Report_Strong-and-Straightforward_The-Business-Case-for-Sustainable-Banking1.pdf (Stand: 22.01.2013)

Hamilton, Sally/Jo, Hoje/Statman, Meir (1993): Doing Well While Doing Good? The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds. In: Financial Analysts Journal 6 (49), S. 62-66.

Kempf, Alexander/Osthoff, Peer (2008): The effect of socially responsible investing on portfolio performance. In: Osthoff, Peer (2008): Socially Responsible Investment. Berlin. S. 85-105.

Lane, Marc J. (2005): Profitable Socially Responsible Investing? An Institutional Investor's Guide. London.

Rudd, Andrew (1981): Social Responsibility and Portfolio Performance. In: California Management Review 23 (1981), S. 55-61.

Der folgende Literaturbericht entstand im Wintersemester 2012/13 im Rahmen eines Seminars mit dem Titel „Soziale Innovation. Soziales Investment. Soziales Unternehmertum.“ und möchte sich der Frage nach der Rentabilität sozialer Investments widmen, knüpft also inhaltlich an den zweiten Teil des Seminarnamens an.

Das Konzept des *Socially Responsible Investment* (im Folgenden: SRI) hat seine Wurzeln in verschiedenen US-amerikanischen religiösen Gemeinschaften, die sich bereits im 18. Jahrhundert gegen Investments bspw. in Prostitution oder in die Alkoholindustrie (sogenannte *sin stocks*) aussprachen und somit versuchten, ihre Geldanlage gemäß ihren Glaubensvorstellungen auszurichten. Besonders in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts erlebten SRIs durch die Opposition zum Vietnamkrieg

oder zur Apartheid in Südafrika eine Renaissance. Seit Ende der 70er Jahre findet auch in der Wissenschaft eine Debatte dazu statt, inwiefern sich SRIs auch in ihrer finanziellen Performance von anderen Investments abheben.

Als gute Übersicht über das Thema taugt eine Studie der *Deutsche Bank Research* (2010): Das „magische Dreieck“ der Vermögensanlage – bestehend aus Liquidität, Sicherheit und Rendite – wird um sogenannte ESG-Kriterien (Environment, Society, Governance) ergänzt, das Konzept der SRIs dadurch hergeleitet und die historische Entwicklung von nachhaltigen Investments skizziert. Anlagestrategien im SRI-Bereich werden typisiert und auch die finanzielle Performance von SRIs wird erörtert. Der aktuelle Forschungsstand scheint demnach keine systematischen Nachteile für SRIs zu sehen. Die Studie von *DB Research* ist weitgehend in ihren Hypothesen und Argumentationen verständlich, wird allerdings streckenweise stark von Fachtermini aus der Finanzwelt dominiert. Wegen der nützlichen Literaturhinweise und durch die Online-Abrufbarkeit ist die Studie aber auf jeden Fall als Einstieg zu empfehlen.

Eine der ersten fassbaren Quellen ist *Andrew Rudds* recht kurzer Beitrag *Social Responsibility and Portfolio Performance* (vgl. *Rudd* 1981) in der *California Management Review* aus dem Jahr 1981. Ausgehend von theoretischen Überlegungen gelangt der Autor zu dem Schluss, dass sich SRIs wegen der durch die reduzierte Diversifikation des Portfolios zusätzlich entstandenen Risiken nicht auszahlen. Insofern schnitten SRIs systematisch schlechter ab. *Rudd* schließt sogar mit der Aufforderung, dass Fonds ihre Anleger im Vorfeld warnen sollten, wenn sie in SRIs einsteigen wollten. In seiner Analyse verweilt *Rudd* jedoch an der Oberfläche und das einzige angeführte Beispiel kann aufgrund mangelnder Signifikanz auch nicht überzeugen.

Die Literatur bezüglich der finanziellen Performance von SRIs hielt sich in den 80er Jahren in Grenzen. Auch in den 90ern gibt es nicht viele erwähnenswerte Texte: *Hamilton et al.* (1993) kamen in ihrer Studie für das *Financial Analysts Journal* zu einem anderen Ergebnis als *Rudd*. Der Literaturüberblick zu Beginn der Studie bestätigt meinen Eindruck, dass der damalige Forschungsstand zu wünschen übrig ließ. In ihrer empiri-

schen Untersuchung können die Autoren keine signifikante Abweichung des finanziellen Erfolgs von SRIs im Vergleich zu konventionellen Investments ausmachen. Aufgrund des geringen Umfangs und der für wissenschaftliche Verhältnisse verständlichen Sprache handelt es sich um eine für den in Statistikfragen versierten Leser schnell überschaubare Studie.

Erst im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends stieg die Zahl der wissenschaftlichen Publikationen zur finanziellen Dimension von SRIs insbesondere wegen einiger schwerer Wirtschaftskrisen (v.a. wegen des Platzens der Dotcom-Blase 2000 und der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise ab 2007) rapide an. Infolgedessen suchten zahlreiche Anleger alternative Anlagemöglichkeiten. Durch die Belebung des Marktes für SRIs nahm die Sensibilität für die Performance von SRIs zu.

So wurde 2005 eines der wenigen Bücher publiziert (vgl. Lane 2005), das sich gezielt der Frage nach der Profitabilität von SRIs widmet. Das Ergebnis lautete: Negativ-Screening – d.h. das Formulieren von Ausschlusskriterien anhand ökologischer oder sozialer Maßstäbe – nimmt eine höhere Volatilität in Kauf, Positiv-Screening als das gezielte Investieren in als besonders förderungswürdig erachtete Branchen und Unternehmen hingegen kann mitunter höhere Renditen erwirtschaften. Diese Untersuchungen fallen bisweilen sehr „technisch“ aus, lesenswert sind insbesondere die recht gelungenen Literaturübersichten zu den jeweiligen Untersuchungsgegenständen.

Drei Jahre später veröffentlichte *Peer Osthoff* in seinem Buch *Socially Responsible Investment* ein gemeinsam mit *Alexander Kempf* verfasstes Essay zur Performance von SRIs mit dem Titel *The Effect of Socially Responsible Investing on Portfolio Performance* (vgl. *Kempf* und *Osthoff* 2008). Sie gelangen darin zu einem ähnlichen Schluss wie *Lane* im zuvor erwähnten Werk: Das Positiv-Screening und der Best-in-Class-Ansatz (Investment in den jeweils „Besten“ seiner Branche) sind dem Negativ-Screening überlegen, dazwischen befinden sich konventionelle Anlagestrategien. Faszinierend an diesem Beitrag ist, dass letztlich das intuitiv einleuchtende Ergebnis nun auch regressionsanalytisch hergeleitet wurde. Sowohl *Lane* (2005) als auch *Kempf* und *Osthoff* (2008) zeigten

somit, dass sich eine Unterscheidung verschiedener SRI-Strategien in der empirischen Untersuchung als fruchtbar erweisen konnte.

Die wohl aktuellste Studie stammt von der *Global Alliance for Banking on Values* (2012) und vergleicht u.a. die Performance von Nachhaltigkeitsbanken und global systemrelevanten Banken (GSIFIs) in den Jahren 2002 bis 2011 und gelangt zu dem Schluss: Nachhaltigkeitsbanken erwirtschafteten oft nicht nur ein nahezu gleiches Ergebnis wie die GSIFIs, sondern auch die Volatilität bestimmter Kennzahlen konnte massiv eingeschränkt werden. Vor allem in Bezug auf Wachstumsgrößen schnitten Nachhaltigkeitsbanken ausnahmslos besser ab als die GSIFIs.

Auch wenn die *GABV* als Lobbyorganisation für Nachhaltigkeitsbanken zu betrachten ist, ist ihre Analyse gut lesbar und nachvollziehbar, wenngleich sie ein paar Fragen offen lässt: Liegt der größere Erfolg von Nachhaltigkeitsbanken vielleicht nur darin begründet, dass es sich um eine Wachstumsbranche handelt, die erst im vergangenen Jahrzehnt an Bedeutung gewonnen hat? Ist nicht in einer Phase der Sättigung des Marktes sozial-ökologischer Anlageprodukte mit einem Abflauen des Wachstums und der Performance von SRIs zu rechnen? Diese Fragen werden in der *GABV*-Studie nicht behandelt.

Grundsätzlich zeigt sich in der Literatur: Untersuchungen insbesondere zur langfristigen Performance von SRIs fehlen nach wie vor, da die empirische Untersuchung von SRIs erst in den letzten Jahren an Fahrt gewonnen hat. Des Weiteren besteht auch noch großer Klärungsbedarf in Bezug auf die Abgrenzung der Begriffe ethisches Investment, Responsible Investment, SRI und nachhaltiges Investment, die hier – in Anlehnung an die rezipierte Literatur – synonym verwendet wurden. Die prinzipiell der von mir verfolgten Fragestellung vorgelagerte Frage, inwiefern SRIs sich in der Praxis (eine theoretische Abgrenzung liefert bspw. die erwähnte Studie der *DB Research*) überhaupt von konventionellen Investments unterscheiden, blieb in den erwähnten Quellen unbeantwortet und wäre sicherlich ein interessantes Thema für einen weiteren Literaturbericht.

4.2 SROI als eine universal anwendbare Methode der Wirkungsforschung?

Monica Schmidt

Loidl-Keil, Rainer (2008): Soziale Dienste sind keine "Non-profit-Organisationen"! In: soziales_kapital. Nr.1 von Juli 2008.

nef (2004): Social Return on Investment: Valuing what matters. London.

Kehl, Konstantin/Münscher, Robert/Then, Volker (2012): Social Return on Investment: auf dem Weg zu einem integrativen Ansatz der Wirkungsforschung. In: Anheier, Helmut K./ Schröer, Andreas/Then, Volker (Hrsg.): Soziale Investitionen. Interdisziplinäre Perspektiven. 1. Auflage. Wiesbaden. S.313-331.

Mildenberger, Georg/Münscher, Robert/Schmitz, Björn (2012): Dimensionen der Bewertung gemeinnütziger Organisationen und Aktivitäten. In: Anheier, Helmut K./Schröer, Andreas/Then, Volker (Hrsg.): Soziale Investitionen. Interdisziplinäre Perspektiven. Wiesbaden. S. 279-311.

Lingane, Alison/Olsen, Sara (2004): Social Return on Investment: Standard Guidelines. In: California Management Review. Nr. 46 (3). S. 116-135.

Den Wirtschaftswissenschaftlern und Buchhaltern ist er kein Fremdwort, im Rechnungswesen eines jeden Unternehmens ist er eine Kennziffer: der Return on Investment, kurz ROI. Definiert als der Quotient aus Periodengewinn und Kapitaleinsatz, entsteht ein Beurteilungsinstrument für den Erfolg des gesamten, innerhalb eines Unternehmens gebundenen Kapitals. Eine Zahl, die als Indiz gilt für den zu erwartenden Mehrwert (Nutzen) einer Investition.

Seitenwechsel, von der For-Profit-Unternehmung zu den Non-Profits: ROI, ein Fremdwort? Traditionell gesehen ja, denn noch bis in die 1990er Jahre haben betriebswirtschaftliche Elemente vor den Türen der meisten NPOs halt gemacht. Aber auf der Suche nach neuen Märkten und einer immer stärkeren Medialisierung sozialer Missstände in der Welt, haben Unternehmen mit ihrem Denken, vor allem aber auch mit ihrem Geld genau diesen Sektor für sich entdeckt. Im Zuge der mit diesem Prozess einhergehenden Professionalisierung des Non-Profit Sektors entstand die Idee eines sozialen Returns on Investment, der für Spender, heute eher "soziale Investoren", als Indikator über Effektivität und Effizienz der Geldanlage gelten und einen fundierten Vergleich ver-

schiedener Investitionen ermöglichen soll. Mitte des 21. Jahrhunderts ist die Debatte über die praktische Umsetzung und universale Anwendbarkeit des SROI nicht nur in Amerika ein Thema mit dem sich Think-Tanks und namenhafte Institute beschäftigen. Auch in Europa, vorrangig in Großbritannien, wenig später aber auch in Deutschland, wird die Debatte aufgegriffen. Unter dem Begriff Wirkungsforschung entsteht eine Methode um soziale Investitionen im Gesundheitsbereich zu evaluieren.

Rainer Loidl-Klein, Professor für Soziologie in Graz, veröffentlichte 2008 in der Zeitschrift *Soziales Kapital* einen Aufsatz, in dem er eingängig auf einer nicht rein wissenschaftlichen Ebene in die Thematik einführt. Er liefert mit seinem Aufsatz einen guten Ausgangspunkt um in die Debatte des SROI einzusteigen und um sich mit der Angemessenheit der Kritik an dieser Methode auseinanderzusetzen. Erwähnung findet hier auch der ROI als Grundlage des SROI. Seine zum Teil etwas überspitzte Ausdrucksform hat zur Folge, dass der Aufsatz keine wirkliche inhaltliche Tiefe erreicht, wobei dies dadurch kompensiert wird, dass er eine lange und wissenschaftliche sehr gut recherchierte Liste von Leseempfehlungen anfügt, über die der Leser zu allen Grundlagenwerken geführt wird.

Eines dieser Werke ist die Publikation der New Economics Foundation "Social Return on Investment-Valuing what matters", die 2003 als Weiterentwicklung eines SROI-Ansatzes des Robert Enterprise Development Funds veröffentlicht wurde. Anhand einer Pilotstudie werden hier Methoden der Berechnung auf der Datengrundlage von 4 Sozialen Unternehmen aus dem Bereich Gesundheit, Beschäftigung, Weiterbildung und Umwelt für die Praxis entwickelt und angewandt. Zu Beginn des Berichtes werden sehr ausführlich ungeklärte Fragestellungen im Zusammenhang mit der bisherigen Entwicklung des SROI dargestellt und auch die entwickelte Methode erfährt in logisch nachvollziehbarer Weise eine detaillierte Ausführung. Nef versäumt es jedoch grundlegende Prinzipien und verwendete Definitionen zu erläutern und setzt somit ein umfassendes Verständnis über den SROI voraus. Jedoch auch mit geeignetem Vorwissen, bleiben an diesem Ansatz viele inhaltliche Aspekte, vor allem bezogen auf die Größe der Stichprobe und der universalen Anwendbarkeit unklar. Dem hier entwickelten Ansatz und seiner

Praktikabilität, stehen die der Unternehmen angemerkt Kritikpunkte klar entgegen: Bedenken gegenüber der Kosten und der Datenbeschaffung, aber auch Undurchsichtigkeit der Ergebnisse für Außenstehende.

Einen im Ergebnis ebenfalls unbezahlbar, jedoch methodisch in weiten Teilen verbessert Ansatz stellen Kehl, Münch und Then in ihrem Aufsatz „Social Return on Investment: auf dem Weg zu einem integrativen Ansatz der Wirkungsforschung“ vor. Sie legen ein besonderes Augenmaß auf die Nachhaltigkeit (Soll-Ist Vergleich) und die Zurechenbarkeit der Ergebnisse. Insgesamt erheben sie Daten aus 80 Stichproben und schlagen vor die sozialen Investitionen in 4 verschiedenen Wirkungszusammenhängen zu betrachten. Dies führt zu einer größeren Tiefe und auch dazu, dass Teilergebnisse an sich mehr Aussagekraft bekommen und als einzelne Bestandteile der Analyse nachvollziehbarer erscheinen. Der Ansatz ist durch klare Differenzierung und gute begriffliche Erklärung gekennzeichnet und nimmt sich den methodischen Problemen der bis dahin erfolgten Forschung an. Die Autoren kommen von sich aus zu dem Fazit, dass ihr Ansatz für die breite Anwendung nicht geeignet ist, da Kosten und Nutzen in keinem Verhältnis stehen. Außerdem halten sie generell fest, dass das Konzept des SROI methodisch nur dann umsetzbar ist, wenn die untersuchten Werte leicht quantifizierbar sind, Werte wie Frieden oder Armut lassen sich in diesen Ansatz nicht integrieren.

Dieser grundlegenden Kritik des SROI nehmen sich auch Olsen und Lingane in ihrem Aufsatz „Social Return on Investment: Standard Guidelines“ an. Als bisher einzige untersuchten sie die Probleme des SROI-Ansatzes und äußern konstruktive Kritik. Anhand von 88 sozialen Unternehmen entwickeln sie 10 Richtlinien, die zu vergleichbaren und verlässlichen Standards bezüglich des sozialen Einflusses von Unternehmen führen sollen. Ihre Ausführungen setzten detailliertes Wissen sowohl über die bisherige SROI-Forschung als auch die methodischen Umsetzungen dieser Forschungen in die Praxis voraus. Ohne dieses wäre aber auch eine fundierte Herangehensweise wie sie hier vorgenommen wird nicht möglich. Aber auch bei diesem Ansatz können nicht alle Zweifel ausgeräumt werden, da beim Lesen immer wieder die Frage

auftaucht, ob der SROI-Ansatz überhaupt das leisten kann, was von ihm erwartet wird.

4.3 Idee und Wirklichkeit des Philanthrokapitalismus

Benedikt Schulte-Pelkum

Bishop, Matthew; Green, Michael (2009): Philanthrocapitalism- How Giving can save the World, New York, Bloomsbury Press, 296 Seiten.

Edwards, Michael (2010): Small Change, San Francisco, Berrett-Koehler, 125 Seiten.

Jenkins, Garry W. (2011): Who's afraid of Philanthrocapitalism?, in: Case Western Reserve Law Review, Vol.61(3), Seiten 753-821(69).

McGoey, Linsey (2012): Philanthrocapitalism and its critics, in: Poetics, Vol.40(2), Seiten 185-199(15).

Durch die anhaltende Rezession in der Weltwirtschaft hat der Kapitalismus zuletzt deutlich an Zuspruch verloren. Im Gegenzug jedoch hat seine zivilgesellschaftliche Funktion unter dem Begriff des Philanthrokapitalismus einen Bedeutungsschub erlebt. Mit der Veröffentlichung ihres Buches „Philanthrocapitalism – How Giving can save the World“ liefern der New Yorker The Economist Editor Matthew Bishop und der Ökonom Michael Green so etwas wie das Manifest dieser neuen Bewegung, welche bisher vor allem im angelsächsischen Wirtschaftsraum stattfindet. Ausgehend von dem sozialen Engagement prominenter Milliardäre wie Bill Gates und Warren Buffett, konstatieren und propagieren sie den Einzug von wirtschaftswissenschaftlichen Praktiken in den Bereich der Entwicklungszusammenarbeit und Wohltätigkeit. Unter Verwendung eines anekdotischen Erzählstils verbinden sie Chronologie, wirtschaftstheoretische Begründungen und Biographien der Protagonisten. Dabei wird ein optimistisches und tendenziell einseitiges Gesamtbild vermittelt, welches dem Leser allerdings gerade durch seine Einfachheit intuitiv zugänglich ist.

Als Widerspruch zu dem bezeichnend auch „How the rich can save the world and why we should let them“ untertitelten Werk ist „Small Change“ einzuordnen. In diesem berichtet Autor Michael Edwards von den Erfahrungen der in die Praxis überführten Ideen des Philanthrokapita-

lismus. Er kritisiert, dass dieser es nicht vermag, systemische Verbesserungen herbeizuführen, sondern bestenfalls oberflächlich verbessern kann. Edwards Expertise als ehemaliger Oxfam und Ford Foundation Mitarbeiter verleiht ihm die nötige Autorität, seine Kritik glaubwürdig hervorzubringen. Vor dem Hintergrund des von ihm erkannten Mangels an empirischen Untersuchungen erscheint sein Schritt sinnvoll, die Argumentation mit persönlichen, in einem Ausnahmefall sogar mit konstruierten Erlebnissen zu unterlegen. Dies nimmt nicht überhand, da Edwards seiner Vergangenheit als Wissenschaftler gerecht wird und umfangreich zitiert. Letztlich zeichnet sich „Small Change“ durch eine differenzierte Betrachtung des Phänomens aus und ist deswegen auch durch die praxisnahe Perspektive- Bishops und Greens Werk vorzuziehen.

Der Diskurs hat auch Aufmerksamkeit von der Wissenschaft bekommen. Eine präzisere Definition für den Neologismus, den Matthew Bishop selbst prägte, kann in Garry W. Jenkins „Who’s afraid of Philanthrocapitalism“ gefunden werden. Während Jenkins die finanzielle Unterstützung durch die Philanthrokapitalisten betont willkommen heißt, dient sein Artikel letzten Endes als Warnung vor den praktischen Implikationen für die Zivilgesellschaft. Über siebzig Seiten verteilt erstrecken sich seine Analysen, welche um eine eigene Studie zum veränderten Vergabeverhalten von Nicht-Regierungs-Organisationen komplementiert werden. Der Abstraktionsgrad ist wegen eingängiger Auseinandersetzungen mit „How Giving can save the World“ und vielen Beispielen aus der Praxis nicht hoch. Dennoch eignet sich dieser Artikel nicht unbedingt für einen Einstieg in das Thema.

Mit einem anderen Schwerpunkt der Kritik, widmet sich auch „Philanthrocapitalism and its critics“ den Praktiken, aber vor allem an den Ideen des neuen Trends. Ausgangspunkt ist dabei wieder Bishops und Greens Werk. Autor Linsey McGoey nimmt eine historische Einbettung des Philanthrokapitalismus vor, so dass schließlich das ‚Neue‘ dieses Phänomens infrage gestellt werden muss. Durch eine tiefere Analyse der Motive und Legitimation findet der Artikel Widersprüche und erweist sich als wertvoll für den Diskurs. Obwohl auch hier mangelnde empirische Untersuchungen beklagt werden, pointiert McGoey mit ein-

drucksvollen Fakten: Das Ziel auszugeben, globale Gesundheit zu fördern, und gleichzeitig Anteile an Coca Cola und McDonald's zu besitzen, wird so der Ford Foundation zum Verhängnis. Trotz eines objektiven Ansatzes, bleibt „Philanthrocapitalism and its critics“ fixiert auf die Kritik und bietet außer den wertvollen Erkenntnissen keine konstruktiven Vorschläge. McGoey erkennt und beklagt allerdings auch einen fehlenden öffentlichen Diskurs. Das wird insofern bestätigt, dass alle hier vorgestellten Quellen, unter Berücksichtigung ihres Erscheinungsdatums, vielfach auf einander verweisen.

Insgesamt findet sich die ausgewogenste Darstellung der Wirklichkeit des Philanthrokapitalismus in „Small Change“. Allerdings kann wider Erwarten auch „How Giving Can Save the World“ eine Leseempfehlung ausgesprochen werden, da es beispiellos die stellenweise an Ignoranz grenzende Zuversicht des neoliberalen Zeitgeistes widerspiegelt. Die wissenschaftlichen Artikel von Jenkins und McGoey befriedigen ein weiterführendes Interesse, wobei letzterer sich durch eine verstärkt ideelle Kritik auszeichnet. Weil ähnliche Übergriffe des wirtschaftswissenschaftlichen Prinzips, zuletzt in Form des Outsourcings im öffentlichen Sektor, auch aus dem angelsächsischen übernommen wurden, ist der Diskurs auch in Deutschland aktuell. Dennoch bleibt festzuhalten, dass vor allem auf empirischer, aber auch auf theoretischer Ebene eine weitere Auseinandersetzung unerlässlich ist.

5. Corporate Social Responsibility

5.1 Corporate Social Responsibility

Marko Farwick

Dees, J. Gregory (2007): Taking Social Entrepreneurship Seriously. In: Society, Jahrgang 44, Heft 1, S. 24-31.

Lotter, Dennis, Braun, Jerome (2010): Der CSR-Manager. Unternehmensverantwortung in der Praxis. Forum für nachhaltiges Wirtschaften ALTOP Verlag; Auflage: 2., überarb. Aufl.

Rieth, Lothar: (2009): „Global Governance und Corporate Social Responsibility. – welchen Einfluss haben der UN Global Compact, die Global Reporting Initiative und die OECD Leitsätze auf das CSR-Engagement deutscher Unternehmen?“ Budrich UniPress, Opladen & Farmington Hills MI

Alexandra von Winning (2009): „Anreizkompatibles CSR-Management - Die Perspektive einer ordonomischen Organisationstheorie.“ Wissenschaftlicher Verlag Berlin Olaf Gaudig und Peter Veit GbR

Die vorhandene Literatur zum Thema Corporate Social Responsibility ist umfangreich. Im Folgenden soll exemplarisch anhand von fünf ausgewählten Titeln zum Thema in aller Kürze die wirtschaftliche und die gesellschaftspolitische Relevanz von CSR verdeutlicht und aufgezeigt werden und dazu wieder kritisch Stellung genommen werden. Hierzu gehört die Literatur von John Dees, Alexandra von Winning, von Birgit Riess und Lothar Rieth.

Dees 2007: Grundlegend für die zentrale Aussage von Dees ist seine Forderung nach einer sozialen Änderung kapitalistischer Verhältnisse. Er konstatiert, dass der für Kapitalbildung erforderliche Zugang zur Bildung weltweit ein verschiedener ist. Um dies zu ändern betont er die Rolle unterschiedlicher privater Initiativen. Hier ist es für ihn das zentrale Konzept des social entrepreneurship, welches noch den 80er Jahren entstammte. Seine Annahme: Social entrepreneurship und social business bilden für ihn Geschäftsmodelle der Zukunft. Das Konzept erhielt damals und auch heute noch viel Unterstützung von verschiedenen prominenten Seiten, beispielsweise von Robert Redford. Hinzu kommt dabei eine besonders scharfe Kritik an karitativen Einrichtungen – diese entließen die Armen aus Ihrer Verantwortung und lassen die engagierteren Reichen sich besser fühlen. Dees Zugang zum Thema Ungleichheit und die Betonung auf den Nutzwert sozialen Unternehmertums ist auf den ersten Blick eindrücklich, erklärt jedoch die Entstehung von Bildungsunterschieden nicht deutlich genug bzw. erklärt nicht die Hinführung zum sozialen Unternehmertum – damit stellt sich die Frage, ob mangelnde Bildung quasi die Voraussetzung für soziales Unternehmertum darstellt.

Lotter/Braun 2010: Das sehr praxisnahe Einführungswerk beginnt mit einer offiziellen Definition von Corporate Social Responsibility und einer Erklärung was dahinter steckt. Die soziale Beurteilung von Unternehmen ist eine unerlässliche Voraussetzung für die unternehmerische Zukunftsfähigkeit geworden und wirft dabei einige handfeste Beispiel-

fragen auf: Wie kann ich CSR-Aktivitäten konsequent steuern, überprüfen und dabei kommunizieren? Wie bringe ich CSR meines Unternehmens wieder auf Erfolgsspur? Das Buch zeigt dabei auf recht pragmatischem Weg, wie erfolgreich Verantwortung getragen werden kann. Der CSR-Manager will dabei helfen, die ersten konkreten Schritte zu tun und liefert dazu eine ganzheitliche und praxisnahe Sicht auf die Notwendigkeit und Potenziale gelebter Unternehmensverantwortung. Sozial verantwortlich heißt dabei mehr zu investieren, in Humankapital, in die Umwelt und in die Beziehungen zu weiteren Stakeholdern. Hervorgehoben wird dabei zunächst die Freiwilligkeit der Beziehung – ein gutes CSR-Engagement sollte dabei stets über das geltende Gesetz hinausgehen. Das Buch zeigt gerade in Bezug auf konkrete Fragestellungen zur Kommunikation konkrete betriebswirtschaftliche Tools wie beispielsweise die Verwendung einer balanced scorecard oder die Verankerung als Stabstellenfunktion für die Kommunikation mit Stakeholdern auf, die praxisnah angewendet werden können. Es bleibt jedoch ein wenig wissenschaftliches Einführungswerk, das Betriebspraktikern einen raschen Einstieg verschafft.

von Winning 2009: Alexandra von Winning leistet mit ihrer Arbeit einen Grundlagenbeitrag zu der in Theorie und Praxis intensiv geführten Debatte um die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. In dieser Debatte geht es zentral um die Frage, wie Unternehmen den oft diffusen Erwartungen gerecht werden können, ihr am wirtschaftlichen Erfolg ausgerichtetes Verhalten mit einem moralischen Engagement zur Lösung gesellschaftlicher Probleme zu verbinden. Dabei ist für die Autorin nicht nur in der Praxis, sondern auch in der Theorie noch weitgehend ungeklärt, wie man sich diese erwünschte Verbindung genau vorzustellen hat. Von Winning stellt in Ihrer Arbeit die These auf, dass die Wirkungslosigkeit bisherigen CSR-Engagements dabei vor allem auf unzugewiesene Denkmuster zurückzuführen ist. Sie geht dabei der Frage nach, wie moralisches Handeln in global verfassten marktwirtschaftlichen Strukturen zur Geltung gebracht werden kann, zum anderen wie erwünschte Ergebnisse im Rahmen von Unternehmen hergestellt werden können. Dabei konstruiert sie Fragen sowohl auf der Ebene der Gesellschafts- als auch der Organisationstheorie und bedient sich

verschiedener Konzeptionen von Moral auf der Basis einer Unterscheidung von großen und kleinen Gruppen der Gesellschaftsstruktur. Die Autorin zieht in Ihrer sehr ausführlichen Arbeit dabei auch die Gedanken weiterer Autoren wie z.B. Hayek und Hume und klassische wirtschaftswissenschaftliche Ansätze wie die Spieltheorie hinzu. Das gibt dem Werk ein sehr profundes wissenschaftliches Fundament. Das Credo der Arbeit lautet, dass unproduktive Denkmuster dazu führen, dass gut gemeintes CSR-Management von Unternehmen zur Wahrnehmung ihrer Verantwortung wirkungslos bleibt oder sogar kontraproduktiv wirkt. Die Entstehung und Gestaltung von Werten innerhalb einer Organisation sollen dem entgegenwirken.

Rieth 2009: Rieth betrachtet unternehmerisches Handeln besonders aus einer politökonomischen Perspektive. Nach ihm beteiligen sich Unternehmen zunehmend an politischen Prozessen und nehmen Einfluss auf die Gestaltung und Regelung sozialer Gemeinschaften auf nationaler und internationaler Ebene. Unternehmen beteiligen sich zunehmend an politischen Prozessen und nehmen Einfluss auf die Gestaltung und Regelung sozialer Gemeinschaften. Auf nationaler und internationaler Ebene. Als Reaktion auf die wachsende Kritik an unverantwortlichem Handeln von Unternehmen haben immer mehr, vor allem große, transnationale Unternehmen den Entschluss gefasst, sich verstärkt gesellschaftlich zu engagieren. Dieses neue gesellschaftliche Engagement von Unternehmen, die Übernahme sozialer und ökologischer Verantwortung wird in der stark angelsächsisch geprägten Debatte mit dem Oberbegriffen CSR bzw. Corporate Citizenship bezeichnet. Rieths Arbeit will damit einen Beitrag zur Beantwortung der Frage leisten, warum Unternehmen vor allem unter Einbezug der Regeln und Normen von Institutionen bereit sind, soziale und ökologische Verantwortung zu übernehmen. Rieth fokussiert damit auf das Verhältnis von Staat und Markt. Ausgangspunkt seiner Analyse ist die Annahme, dass der Staat als zentraler Akteur der internationalen Politik im Zuge von vielschichtigen Globalisierungsprozessen an Einfluss gewonnen hat. Rieth beschreibt hier Netzwerke als einen alternativen Lösungsansatz - Gemeinsame Normen und Prinzipien bilden hier den gelungenen Rahmen, um Netzwerke zu aktivieren. Erst im Rahmen von Netzwerken ist zweckorien-

tiertes Handeln möglich. Den Staaten als Hauptimplementierungsorgane stehen dabei unterschiedliche Mittel zur Verfügung, die getroffenen Vereinbarungen umzusetzen. Die Untersuchung und Vorstellung dieser Instrumente ist Hauptteil der Arbeit und seines Konzeptes, erst im späteren Teil geht Rieth ausführlich auf CSR-Mechanismen ein.

Resümee: Die vorhandene Literatur zum Thema CSR ist sehr heterogen – die Herangehensweise der Autoren ebenso. Dabei schwankt die Bandbreite zwischen einer eher wissenschaftlichen und einer eher pragmatischen Herangehensweise. Damit bleibt die Frage nach der Nützlichkeit für die Praxis noch unbeantwortet – die wissenschaftliche Literatur scheint eher einem Selbstzweck zu folgen, den wissenschaftlichen Diskurs um das Thema CSR aufrecht zu erhalten. Lediglich Dees und zu Teilen Rieth bieten konkrete Handlungshinweise für CSR-Verantwortliche, kommen jedoch über die Darstellung des Phänomens CSR als betriebswirtschaftliches Modethema selten hinaus. Hier bieten die wissenschaftlichen Werke ein sichereres Fundament.

5.2 Corporate Social Responsibility (CSR): Der Konflikt zwischen Freiwilligkeit und Pflicht

Michael Greif

Gabler Verlag (Hrsg.), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Corporate Social Responsibility, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/5128/corporate-social-responsibility-v11.html>, abgerufen am 05.02.2013.

Ungericht, Bernhard et al. (2008): Corporate Social Responsibility oder gesellschaftliche Unternehmensverantwortung?, Kritische Reflexionen, empirische Befunde und politische Empfehlungen, Lit Verlag, Münster.

Burckhardt, Gisela et al. (2011): Mythos CSR – Unternehmensverantwortung und Regulierungslücken, Horlemann Verlag, Bonn.

Culmbach, Janina (2009): Die Corporate-Social-Responsibility-Bewegung, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Müller, Anna-Maria (2009): "Greenwashing – Die dunkle Seite der CSR", online im Internet: <http://reset.to/knowledge/greenwashing-%E2%80%93-die-dunkle-seite-der-csr>, abgerufen am 31.03.2013.

Corporate Social Responsibility, kurz „CSR“, ist ein Schlüsselbegriff der Unternehmensethik, der die gesellschaftliche Verantwortung von Un-

ternehmen thematisiert. CSR ist kein eindeutig wissenschaftlich abgegrenzter Begriff. Einerseits umfasst er alle potentiellen Maßnahmen zur gesellschaftlichen Akzeptanz von Unternehmen, andererseits dient er als Überbegriff für Forderungen und Kritik an Unternehmen. Der Begriff CSR überschneidet sich inhaltlich insbesondere mit den Konzepten Corporate Citizenship, Corporate Philanthropy, dem Stakeholder-Ansatz, dem Nachhaltigkeitsmarketing sowie (unternehmerischer) Nachhaltigkeit.³

Das Ziel dieses Berichts ist es, eine kommentierte Übersicht über die CSR-Fachliteratur im Hinblick auf den Konflikt zwischen Freiwilligkeit und Pflicht von CSR-Maßnahmen zu liefern.

Ungericht et al. 2008: Die 2008 im LIT Verlag, Münster, erschienene Monografie des interdisziplinären Autorenteam Bernhardt Ungericht (Prof. Internationales Management), Dirk Raith (Soziologe) & Thomas Korenjak (Betriebswirt) beschäftigt sich mit der Kernfrage, ob CSR Verantwortung für oder von Unternehmen bedeutet. Die Autoren reflektieren kritisch Bedarf und Möglichkeit einer angemesseneren Unternehmensverantwortung, analysieren die bisherige Wahrnehmung der Unternehmensverantwortung und deren institutioneller Rahmenbedingungen. Dabei können Sie anhand von 53 Experteninterviews aus der Wirtschaft durch eine praxisnahe Fundierung punkten. Probleme werden treffend aufgedeckt, viele Verbesserungsvorschläge beschrieben und in konkrete politische Empfehlungen gefasst. Es ist sehr informativ, wissenschaftlich fundiert und sehr lesenswert.

Das Ergebnis des Werkes ist, dass allein freiwillige Maßnahmen nicht ausreichend sind. Stattdessen wird gefordert, Unternehmen dazu zu verpflichten, internationale Abkommen und nationale Gesetze entlang der gesamten Wertschöpfungskette einzuhalten. Neue Mindeststandards und entsprechende Zertifizierungsagenturen seien ebenso erforderlich wie mehr Transparenz in der Wirtschaft und mehr soziale und ökologische Verpflichtungen für Firmenvorstände. Darüber

³ Vgl. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/corporate-social-responsibility.html>, abgerufen am 05.02.2013

hinaus sollen öffentliche Aufträge und Subventionen nur an Firmen vergeben werden, die diese Mindeststandards einhalten.

Burckhardt et al. 2011: Dieser Sammelband erschien 2011 im Horlemann Verlag, Bonn. Die HerausgeberInnen sind Gisela Burckhardt in Kooperation mit „CorA-Netzwerk für Unternehmensverantwortung und Kampagne für Saubere Kleidung“. Der Schwerpunkt des Buches liegt in der Wirkung von CSR Maßnahmen & dessen Regulierungslücken. Es thematisiert die staatliche Schutzpflicht und den mangelnden Rechtsschutz in Deutschland und Europa, stellt freiwillige CSR-Initiativen zur Umsetzung von Unternehmensverantwortung vor und berichtet sowohl von massiven Verletzungen von Sozial- und Umweltstandards als auch von unternehmerischen CSR-Maßnahmen und ihren Auswirkungen. Hieraus werden Schlussfolgerungen & Vorschläge hergeleitet. Die starke Beachtung der globalen Tragweite von CSR-Bestimmungen und die Berücksichtigung entsprechender Beispiele aus den Produktionsländern sind deutliche Pluspunkte des Buches. Ein Minuspunkt ist die teils stark parteiergreifende Darstellung, zudem sind einzelne Artikel aus wissenschaftlicher Sicht mangelhaft fundiert. Dennoch ist es aufgrund der breiten und kurzweiligen Darstellung lesenswert, zumal in diesem Buch viele Lösungsvorschläge geliefert werden.

In Bezug auf die Frage nach Freiwilligkeit oder Pflicht wird eine klare Position eingenommen und eine Ausweitung von Haftungs- & Transparenzpflichten, eine Verbindlichmachung von Richtlinien sowie mehr Kontrollen gefordert.

Culmbach 2009: Diese Dissertation von Janina Culmbach erschien 2009 vom VS Verlag für Sozialwissenschaften in Wiesbaden. Sie untersuchte CSR aus soziologischer Sicht und identifiziert es als "*Trägerkonzept für die gesellschaftliche Konstruktion einer postnationalen Rolle für Unternehmen*". Sie stellt die Etablierung zahlreicher CSR-Normen und Initiativen als freiwilligen Beitrag zu nachhaltiger Entwicklung fest. Die Frage nach Freiwilligkeit oder Pflicht von CSR wird zwar von der Autorin aus wirtschaftssoziologischer Perspektive beleuchtet, eigene Forschungen wurden hierzu jedoch ebenso wenig vorgelegt wie eine wissenschaftliche Positionierung. Zum Thema CSR ist dieses Werk aufgrund der sehr

breiten und tiefgehenden Betrachtung sicherlich lesenswert, in Bezug auf die aktuelle Problemstellung ist es das allerdings leider nicht.

Müller 2009: Anna-Maria Müller, Mitglieder der Redaktion der NGO "RESET", thematisiert in diesem 2009 online im Internet (<http://reset.to/knowledge/greenwashing-%E2%80%93-die-dunkel-seite-der-csr>) erschienen Aufsatz „Greenwashing“. Der Begriff beschreibt die Schaffung eines „grünen“ Images ohne hinreichende Grundlage. Die Autorin spricht hierbei von „bewusster Verbrauchertäuschung“: Unter Ausnutzung von Unwissenheit über beispielsweise Gütesiegel, Inhaltsstoffe und Produktionsverfahren werde dem Verbraucher mittels Nachhaltigkeitsberichten und Marketingmaßnahmen schädliches „grün“ gemacht um somit ihr Image und den Preis ihrer Produkte zu heben. Sie legt, basierend auf der „Greenwash-Studie“ von Ulrich Müller im Auftrag der NGO Lobbycontrol dar, dass auch die Politik bewusst beeinflusst werden soll um mittels Greenwashing zu signalisieren, dass aufgrund des Umfangs der freiwilligen Maßnahmen keine verpflichtenden gesetzlichen Regeln erforderlich seien.

Dieser Artikel ist zwar einseitig in der Darstellung, aber auch reich an Beispielen und weiterführenden Links, daher eine klare Leseempfehlung.

Resümee: Der Diskurs zu Corporate Social Responsibility ist sprachlich heterogen, da es keine allgemein akzeptierte eindeutige Definition gibt. Viele Definitionen beschreiben CSR als per se freiwillig. Das Ausmaß der freiwilligen Handlungen wird Müller zufolge mittels Greenwashings bewußt übertrieben dargestellt, um verpflichtende Regelungen zu verhindern. Dabei werden bindende gesetzliche Regelungen von vielen CSR-Akteuren und Wissenschaftlern verstärkt erwünscht. Eine wichtige Voraussetzung, um deren Einhaltung nachvollziehen zu können, ist Transparenz. Um diese zu erhalten, müssen Rechtsstaatlichkeit und Aufsichtsbehörden insbesondere in Produktionsländern gefördert werden.

5.3 Messvariablen der Verbindlichkeit von Corporate Social Responsibility Engagement

Lara Vomfell

Braun, Sebastian/Backhaus-Maul, Holger (2010) Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen in Deutschland. Eine sozialwissenschaftliche Sekundäranalyse. Wiesbaden, VS-Verlag.

Imbusch, Peter/Rucht, Dieter (2007) Profit oder Gemeinwohl? Fallstudien zur gesellschaftlichen Verantwortung von Wirtschaftseliten. Wiesbaden, VS-Verlag.

Schewe, Gerhard (2009) Corporate Social Responsibility in Deutschland: Analyse DAX-notierter Dienstleistungsunternehmen. Münster, Univ., Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Organisation, Personal und Innovation.

Schewe, Gerhard (2011) Window-Dressing oder nachhaltiges Engagement? Eine empirische Analyse der Nachhaltigkeitsberichterstattung von ausgewählten DAX-30-Unternehmen. Münster, Univ., Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Organisation, Personal und Innovation.

Wehner, Theo/Gentile, Gian-Claudio (2012) Corporate Volunteering. Unternehmen im Spannungsfeld von Ethik und Effizienz. Wiesbaden, Springer Gabler

Nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn praktizieren 94% aller kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland Corporate Social Responsibility. Unter dem Stichwort „Gutes Tun und darüber reden“ hat CSR zweifellos seinen Weg in den gesellschaftlichen Mainstream gefunden. Fraglich ist bei solchen Angaben jedoch, in welchem Umfang die kommunizierten Maßnahmen auch tatsächlich umgesetzt werden. Eine nachvollziehbare Überprüfung und Einschätzung der umgesetzten Schritte durch die Firmen findet kaum statt.

Auch wissenschaftliche Untersuchungen füllen diese Lücke nicht. Trotz zahlreicher Studien haben sich sowohl Wirtschafts- wie auch Sozialwissenschaftler schwer damit getan, das tatsächliche Engagement von Unternehmen empirisch zu bemessen und zu beurteilen. Im Folgenden werden die essentiellen Messvariablen einiger Studien vorgestellt und miteinander verglichen. Dabei soll der Fokus auf der Aussagekraft zur Verbindlichkeit der Unternehmensverantwortung liegen.

Als Ausgangstext bietet „Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen in Deutschland“ von Sebastian Braun und Holger Backhaus-Maul einen guten Überblick über „maßgebliche empirische Arbeiten“ zum Unternehmensengagement in Deutschland und einen vielschichtigen Einblick, auch in den geschichtlichen Kontext von Unternehmensverantwortung. Eine Besonderheit an diesem Werk ist die klare Differenzierung zwischen der angloamerikanischen Debatte um CSR und den deutschen Gegebenheiten, woraus der Anspruch folgt, gerade das deutsche Engagement vom angloamerikanischen Kontext zu lösen.

Die im Text gelisteten Untersuchungen zeichnen sich bedauerlicher Weise durch eine geringe Kontrolle der Umsetzung von CSR-Maßnahmen aus, sodass das Fazit des „zufälligen, spontanen und unkoordinierten“ deutschen Unternehmensengagement eben nur auf die „nicht vorhandene Strategie“ der Unternehmen anzuwenden ist und eben nicht auf die Maßnahmen an sich.

Auch wenn der Text der Verbindlichkeit von Engagement ein Unterkapitel widmet, flüchtet er sich in eine Regulierungsdiskussion. Zurück bleibt die Enttäuschung über diese zunächst vielversprechende Sammlung, deren Aussagekraft sich doch in Grenzen hält.

Eine steile These zur Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit von Unternehmensengagement findet sich in der Schweizer Arbeit der Arbeitspsychologen Theo Wehner und Gian-Claudio Gentile „Corporate Volunteering“. Dort werden CSR-Maßnahmen durch eine „klassisch-ökonomische“ Kurzsichtigkeit charakterisiert und so vom freiwilligen Engagement in Unternehmen abgegrenzt. CSR-Ansätze dienen nach diesem Verständnis der „Legitimation durch Anpassung an externe Erwartungen“ und sind ein reines Zusatzinstrument bei der generellen Erreichung ökonomischer Interessen. Trotz der Überhöhung von Corporate Volunteering als Allheilmittel innerer Sinnfindung und Lösungsansatz zahlloser gesellschaftlicher Probleme, ist die Kritik am vielzitierten „win-win“, an der Instrumentalisierung von Moral zu Außendarstellungszwecken, durchaus berechtigt. Die Konsequenz dieses Ansatzes wäre, dass Corporate Social Responsibility Aktivitäten nur solange Be-

stand haben, wie dies explizit und andauernd von außen gewünscht wird, da es zu keiner aktiven, freiwilligen Integration von Engagement in die Kernbereiche und in alle Verflechtungen von Unternehmen und Gesellschaft kommt.

Zu diesem Schluss lädt jedoch auch die oberflächlich gehaltene betriebswirtschaftliche Untersuchung „Corporate Social Responsibility in Deutschland: Analyse DAX-notierter Dienstleistungsunternehmen“ von Gerhard Schewe ein, wonach mehr als die Hälfte der untersuchten Unternehmen „Erwartungen von Stakeholdern und Öffentlichkeit“ als Grund für ihr CSR-Engagement angeben. Verbindlichkeit entsteht hier nur durch äußeren Druck. Eine Weiterentwicklung des Gedankens der Ernsthaftigkeit findet sich aber in der zwei Jahre später veröffentlichten Untersuchung „Window-Dressing oder nachhaltiges Engagement? - Eine empirische Analyse der Nachhaltigkeitsberichterstattung von ausgewählten DAX-30-Unternehmen“. Hier werden die von den Unternehmen selbst gesetzten Ziele aus den Nachhaltigkeitsberichten kategorisiert und auf Veränderungen der Zielsetzungen hin untersucht. Die letztendliche Verfolgung dieser Zielsetzungen und deren Erfolg werden dann in drei handliche Sparten einsortiert. Diese Studie zeichnet sich durch die plakativen und griffigen Kategorien „Nachhaltiges Engagement“, „Notwendiges Engagement“ und „Window-Dressing“ und eine aussagekräftige Auswahl der untersuchten Unternehmen aus, da diese aus vergleichbaren Branchen kommen. Dennoch bleibt der Nachteil, dass sich die Studie allein auf die selbst gesetzte Kennzahlen beruft, ohne deren Reichweite einzuschätzen.

Der vielversprechendste Ansatz kommt von der Fallstudien-Sammlung „Profit oder Gemeinwohl? Fallstudien zur gesellschaftlichen Verantwortung von Wirtschaftseliten“ von Peter Imbusch und Dieter Rucht. Schon in der Einleitung wird der multidimensionale Ansatz deutlich. Durch eine differenzierte Aufschlüsselung der Beziehungen von Moral und Wirtschaften, einer Definition unterschiedlicher Level von Verantwortung und den Analysebegriff des „Zielkonflikts“ beginnt die Untersuchung auf einem sehr hohen Niveau. Anhand einer siebenstufigen Kategorisierung werden auch sehr fein verschiedene Motive und Erklärungen für inkonsistentes Engagement unterschieden. Ebenso finden Er-

folgsfälle durch Selbstregulierung oder Institutionalisierung ihre Berücksichtigung. Für jede Kategorie ist eine entsprechende Fallstudie aus unterschiedlichen Gebieten wie Gleichberechtigung oder Entlohnung ausgewählt, um die Merkmale der Kategorie zu veranschaulichen. Einziges Manko dieser Untersuchung bleibt das etwas einseitige Fazit, dass nur wenig Unternehmen ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nachkommen. Insgesamt jedoch bietet „Profit oder Gemeinwohl“ die umfassendste Untersuchung von gesellschaftlichem Engagement in Deutschland. Gerade die Einführung von Analyseeinheiten wie „eingegangene Tauschgeschäfte“ und „reine Signalwirkung“ als Indikatoren des Verhältnisses von Ethik und Ökonomik bietet die größte Aussagekraft über die Verbindlichkeit von gesellschaftlich verantwortlichem Engagement.

Umso bedauerlicher, dass die dort eingeführten Begriffe nur wenig Resonanz auf die Fachwelt ausgeübt haben. So greift zum Beispiel die Sekundäranalyse von Braun und Backhaus-Maul nicht auf diese Untersuchung zurück, sondern bleibt bei eigenen Studien.

Zurück bleibt der Eindruck, dass sich sowohl sozialwissenschaftliche als auch wirtschaftswissenschaftliche Untersuchungen mit der direkten Analyse der Verbindlichkeit noch schwer tun. Beschränkt sich der Ansatz auf reine Kennzahlen-Kontrolle, fehlt häufig der gesellschaftliche Kontext. Sozialwissenschaftliche Texte hingegen verharren gerne in einer abstrakten gesellschaftstheoretischen Einordnung von CSR.

Vor allem das allgemeine Fazit, dass sich die freiwillige Eigeninitiative der Unternehmen in einem überschaubaren Rahmen hält, deutet jedoch an, dass eine bessere Messbarkeit der Verbindlichkeit zu einer realistischeren Einschätzung des sich ausbreitenden Phänomens CSR beitragen würde. Gerade hier könnten empirische Ergebnisse umfassend angelegter Studien entscheidende Impulse setzen.

5.4 Eine betriebswirtschaftliche Perspektive der Unternehmensverantwortung: Inwieweit kann CSR als „Business Case“ für Unternehmen dienen?

Lisa Schlesewsky

Friedman, Milton (1970): The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. The New York Times Magazine, September 13.

Hansen, Ursula und Ulf Schrader (2005): Corporate Social Responsibility als aktuelles Thema der Betriebswirtschaftslehre. In: Betriebswirtschaft-Stuttgart, 65(4), S. 373-395.

Lin-Hi, Nick (2007): Unternehmensverantwortung und ihre Integration in die Betriebswirtschaftslehre – zur Notwendigkeit einer konzeptionellen Grundlegung des unternehmerischen Verantwortungsdiskurses. In: Umweltwirtschaftsforum, 15(2), S. 99-103.

McWilliams, Abagail und Donald Siegel (2001): Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective. In: The Academy of Management Review, 26(1), S. 117-127.

Schreck, Philipp (2012): Der Business Case for Corporate Social Responsibility. In: Schneider und Schmidpeter (Hrsg.): Corporate Social Responsibility – Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin/Heidelberg. S. 67-86.

Thielemann, Ulrich (2008): Ethik als Erfolgsfaktor? The Case against the business case und die Idee verdienter Reputation. In: Scherer und Patzer (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und Unternehmensethik. Wiesbaden. S. 231-255.

Der vorliegende Literaturbericht entstand im Rahmen des Seminars „Soziale Innovation, Soziales Investment, Soziales Unternehmertum“ und ist dem Aspekt der „Corporate Social Responsibility“ (CSR) als Erfolgsfaktor für Unternehmen als Teilkonzept des Sozialen Unternehmertums gewidmet.

Die heutige Diskussion der CSR als Business Case hat ihren Ursprung in den 1970er Jahren und basiert auf dem lauter werdenden Ruf nach der Notwendigkeit einer Unternehmensverantwortung. Die Begründung dieses wachsenden öffentlichen Interesses an CSR liegt in der Veränderung der Stellung des Wirtschaftssektors jenseits von Staat und Zivilgesellschaft. Mit der Globalisierung ging in den letzten Jahren ein gewisser Bedeutungsverlust der Nationalstaaten einher, woraus ein erweiterter

Handlungsspielraum für Unternehmen und somit ein Bedeutungsgewinn des privaten Sektors resultierte.

Mit der Frage, ob ein ethisches unternehmerisches Handeln innerhalb dieser neuen Spielräume überhaupt im Interesse der Unternehmen und der Gesellschaft ist, befasste sich schon Milton Friedman im Jahre 1970 in seinem Artikel „The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits“. Dieser gilt als Grundlagentext der heutigen, themenbezogenen Literatur und postuliert, dass nicht Unternehmen selbst, sondern nur die Individuen innerhalb eines Unternehmens in der Lage sind, Verantwortung zu übernehmen. Aufgrund der Interessenheterogenität dieser Individuen sei ein Konflikt nur zu umgehen, wenn ein Unternehmen den Nutzen aller Stockholder durch „social responsibility“-Ausgaben gleichermaßen maximiert (z.B. durch Einsparungen von Unternehmenssteuern).

Dieser Artikel ist als Einführung in die Thematik durchaus sinnvoll und auch durch seine Reputation in der wissenschaftlichen Debatte sehr empfehlenswert. Problematisch scheint jedoch die eindimensionale mikroökonomische Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Diskussion der CSR, was jedoch daraus resultieren könnte, dass die CSR-Debatte in den 1970er Jahren noch in den Kinderschuhen steckte.

In den folgenden Jahrzehnten kam insbesondere in der englischsprachigen Literatur eine sehr heterogene Debatte über die ökonomische Sinnhaftigkeit von Unternehmensethik und ihren Wirkungen auf; letztlich jedoch ohne konkrete Ergebnisse. Schließlich fassten McWilliams und Siegel diese gesammelten Ansätze im Jahre 2001 in ihrem Beitrag „Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective“ zusammen und konzipierten so eine Vorlage für Manager, wie eine ökonomisch optimale Höhe für CSR-Ausgaben festgesetzt werden könne, ohne dabei den „Business Case of CSR“ zu mindern. Die Autoren befanden schließlich, dass CSR-Entscheidungen ebenso wie alle anderen Investitionsentscheidungen getroffen werden müssten, um das Gebot der Gewinnmaximierung von Unternehmen nicht einzuschränken und vollziehen somit immerhin einen partiellen Perspektivenwechsel hinsichtlich

der CSR-Akzeptanz gegenüber Friedmans eher provokant anmutenden Thesen.

Dieses Modell ist ökonomisch zwar einleuchtend, jedoch erscheint es dem kritischen Leser sowohl zu wenig tiefgehend als auch empirisch schwer überprüfbar. Dennoch ist dieser Beitrag bei der wissenschaftlichen Bearbeitung der Thematik als Überblick der englischsprachigen Forschung unumgänglich und bietet im Vergleich zu vielen anderen Beiträgen immerhin einen theoretischen Lösungsansatz.

Mit der Jahrtausendwende ist die betriebswirtschaftliche Debatte der CSR als Erfolgsfaktor für Unternehmen auch in der deutschsprachigen Literatur angekommen. Den diesbezüglichen Forschungsstand fassen Hansen und Schrader 2005 in ihrem Beitrag „Corporate Social Responsibility als aktuelles Thema der Betriebswirtschaftslehre“ zusammen. Auf Grundlage ihrer Analysen argumentieren sie, dass CSR in der deutschsprachigen Debatte nicht als „Business [Administration] Case“ verstanden und aufgrund „des vorherrschenden Sachzwangdenkens und des [...] egoistischen Menschenbildes“ (Hansen/Schrader 2005, S. 383) daher von vielen Betriebswirten als Erfolgsfaktor abgelehnt wird.

Lesenswert macht diesen Artikel eine detaillierte Darstellung der möglichen Erfolgswirkungen von CSR; er steht der Thematik insgesamt jedoch eher pessimistisch gegenüber und bietet nur peripher Lösungswege aus der jetzigen Situation.

In seinem Beitrag „Unternehmensverantwortung und ihre Integration in die Betriebswirtschaftslehre - zur Notwendigkeit einer konzeptionellen Grundlegung des unternehmerischen Verantwortungsdiskurses“ aus dem Jahre 2007 behandelt Nick Lin-Hi das Problem des verkürzten Verständnisses von Unternehmensverantwortung in der heutigen betriebswirtschaftlichen Diskussion, was als Konsequenz zu einer Trennung von Unternehmensverantwortung und unternehmerischer Wertschöpfung führt und somit Gewinn und Moral einander entgegensetzt. Der Beitrag zeigt m. E. in gelungenem Maße die Notwendigkeit der Verantwortungsübernahme durch Unternehmen zur Sicherung ihrer gesellschaftlichen „licence to operate“, wobei das Ziel des ökonomischen Erfolgs leider unbeachtet bleibt.

Als Überblick über die Grundlagen und Terminologie der Unternehmensethik ist der Artikel sehr sinnvoll und für den Leser gut nachzuvollziehen; außerdem bietet er eine mehrdimensionalere Argumentation gegenüber den vorhergehenden Artikeln. Lösungsansätze zur Integration der Unternehmensethik in die Betriebswirtschaftslehre bleiben allerdings ebenfalls aus.

Sich der vorhergehenden Sichtweise der Notwendigkeit einer gesellschaftlichen Unternehmenslegitimität anschließend, veröffentlichte Ulrich Thielemann ein Jahr später seinen Sammelbandbeitrag zur Unternehmensethik „Ethik als Erfolgsfaktor? The Case against the business case und die Idee verdienster Reputation“ und argumentiert, dass Unternehmensethik sich langfristig nicht auszahle. Friedmans These ähnelnd beschreibt er, dass Ethik nur zur Unternehmensakzeptanz bei mächtigen Stakeholdern beitrage und CSR somit die Rolle eines Nischenthemas nicht überwinden könne. Umgangen werden könne dieses Problem laut Autor nur durch eine auf den Kopf gestellte Kausalität zwischen Ethik und Gewinn: „Wir sind erfolgreich, weil wir integer sind“ (Thielemann 2008, S. 249) als ein Konzept verdienster Reputation.

Der Artikel macht es dem Leser m. E. schwer, die Hauptaussagen eindeutig nachzuvollziehen, da ein roter Faden kaum zu finden ist. Er bietet aber immerhin eine umfassende Übersicht zu themennaher Literatur.

Die Entscheidung für den abschließenden Beitrag dieser Sammelrezension fiel aufgrund der differenzierten Herangehensweise an das Thema auf Philipp Schrecks 2012 erschienenen Aufsatz „Der Business Case for Corporate Social Responsibility“. Der Autor argumentiert, dass die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung nicht nur als Kosten-, sondern auch als Erfolgsfaktor betrachtet werden könne. So beschreibt er die notwendige Vereinbarkeit von Ethik und ökonomischer Effizienz als Grundvoraussetzung einer funktionierenden CSR als Business Case sowie die Unumgänglichkeit einer „differenzierten Analyse“ bezüglich der Korrelation von „Corporate Social Performance“ (gleichzusetzen mit CSR) und „Corporate Financial Performance“. Abschließend entwickelt

er eine mögliche, realistische Verfahrens-weise bei der Implementierung eines Strategischen CSR-Managements.

Dieser Beitrag ist wegen seiner sehr technischen Argumentation und der Benutzung vieler Fachtermini nicht als Einstieg in das Thema geeignet. Für besonders Interessierte bietet er freilich einen tiefergehenden Einblick in die Materie und schafft es, die Komplexität der Thematik gut zu strukturieren.

Der vorliegende Literaturbericht sollte einen zeitlich weit gefassten Überblick zur CSR als Business Case geben und offenbart, dass die Schwierigkeit dieses Themas nicht etwa in mangelnder Literatur liegt, zumal insbesondere die englischsprachige Forschung schon sehr ausgeprägt ist. Allerdings findet kein Beitrag eine Antwort auf die Frage, ob und inwieweit CSR-Maßnahmen nun einen Einfluss auf die ökonomische Performance eines Unternehmens haben. Auch die Empirie ist in der aktuellen, sehr theorielastigen Forschung noch nicht ausgeprägt genug und kann mithin keine grundlegenden Erkenntnisse über die Ausprägung der Unternehmensverantwortung liefern.

6. Social Entrepreneurship

6.1 Internationale Vergleiche sozialer Unternehmen

Julia Austmann, Katharina Schäfer

Caffagi, Fabrizio/Iamiceli, Paola (2008): New Frontiers in the Legal Structure and Legislation of Social Enterprises in Europe: A comparative Analysis, in: Noya, Antonella (Hrsg.): The Changing Boundaries of Social Enterprises, OECD Publishing, 2008, S. 1-73.

Defourny, Jacques/Nyssens, Marthe (2009): Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences, in: Journal of Social Entrepreneurship, 1. Jg., Nr. 1, S. 32-53.

Borzaga, Carlos/Defourny, Jaques (Hrsg.): The Emergence of Social Enterprise, Routledge, London, 2001

Galera, Giulia/Borzaga, Carlos (2009): Social Enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation, in: Social Enterprise Journal, 5. Jg. Heft 3, S. 210-228.

Kerlin, Janelle A. (2006): Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and learning from the differences, in: *Voluntas* 17/2006, S. 247-263.

Kerlin, Janelle A. (Hrsg.): *Social Enterprise: A Global Comparison*, Tufts University Press, Lebanon, 2009

Kim, Yang-Shin/Defourny, Jaques (2011): Emerging Models of Social Enterprise in Eastern Asia: A cross-country analysis, in: *Social Enterprise Journal*, 7. Jg., Nr. 1, S. 86-111.

Nyssens, Marthe (Hrsg.): *Social Enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*, Routledge, London, 2006

Shahnaz, Durreen/Tan Shu Ming, Patricia (2009) "Social Enterprise in China: Context and Opportunities." Working Paper, National University of Singapore, <http://www.cagkyschool.com/pdf/CAGWorkingPaper008.pdf>.

Im Zuge der weltweiten „Krise des Wohlfahrtsstaates“ werden „Social Enterprises“ (SEs) immer wieder als mögliche Lösung für drängende Probleme genannt. Es ist also nicht verwunderlich, dass die wissenschaftliche Debatte um SEs weltweit zunehmend an Bedeutung gewinnt. Auffällig sind dabei die großen regionalen Unterschiede der Konzepte und der Ausgestaltung. Insbesondere die USA und Europa, wo die Debatte um SEs etwa zeitgleich Anfang der 90er Jahre aufkam, gehen hier von völlig unterschiedlichen Standpunkten aus.

Erstaunlicherweise suchte man vergleichende Analysen zu den länderspezifischen Konzepten lange Zeit vergeblich, obwohl durch sie ein Prozess des gegenseitigen Lernens und des Austausches von „Best Practices“ erfolgen könnte. Seit Beginn des neuen Jahrtausends hat die vergleichende Debatte jedoch ein wenig an Fahrt aufgenommen. Dominiert wird sie seither von den Mitgliedern des 1996 gegründeten „EMES European Research Network“⁴. Im Folgenden sollen der aktuelle Stand der Debatte dargestellt und die verschiedenen Ansätze miteinander verglichen werden. Dabei soll es weniger um die inhaltliche Dimension gehen, die sich grundsätzlich wenig unterscheidet, als vielmehr um Methodik und Qualität des Vergleichs.

⁴ Insbesondere Jacques Defourny (Mitbegründer und Präsident) und Carlos Borzaga

Wer sich mit einem internationalen Vergleich von SEs im europäischen Raum beschäftigt, kommt an zwei Studien des EMES nicht vorbei. „The Emergence of Social Enterprise“ (2001), herausgegeben von Carlos Borzaga und Jacques Defourny, war gewissermaßen der Einstieg in die vergleichende Analyse von SEs über Ländergrenzen hinweg. Die Studie analysiert die Struktur und den konzeptionellen Rahmen von europäischen SEs in einzelnen Länderstudien. Die Folgestudie der EMES „Social Enterprise – At the crossroads of markets, public policies and civil society“, herausgegeben von Marthe Nyssens in 2009, ist identisch aufgebaut.

Die erste Studie geht jedoch teilweise recht unsystematisch vor. Kommentarlos werden in den Länderstudien unterschiedliche Dimensionen der sozialen Unternehmen betrachtet, was die Vergleichbarkeit stark limitiert. Methodisch ist die zweite Studie der EMES ihrem Vorgänger hier deutlich überlegen und deswegen auch empfehlenswerter. Sie konzentriert sich auf SEs im Bereich der Arbeitsmarktintegration (WISEs⁵), analysiert diese aber systematischer und übersichtlicher. Mehr empirische Daten sorgen für solidere Argumentationen und für den Leser besser nachzuvollziehende Schlussfolgerungen. Beide Studien haben jedoch ein zentrales Problem. Im Fazit beschränken sich die Autoren jeweils auf eine sehr grobe Zusammenfassung von wenigen Dimensionen von SEs, wie z.B. die Unterschiede in den rechtlichen Rahmenbedingungen. Ein umfassender Vergleich der nationalen Ausgestaltungen oder eine Bewertung der verschiedenen Ansätze, z.B. unter Wirksamkeitsgesichtspunkten, findet letztlich nicht statt.

In jeder international vergleichenden Analyse von SEs sind die Rechtsformen zumindest eine der Dimensionen, auf die Bezug genommen wird. Einige Aufsätze befassen sich sogar ausschließlich mit ihnen. Einen ersten Überblick bietet hier „Social Enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation“ von Giulia Galera und Carlos Borzaga von 2009. Nach einer ausführlichen Diskussion der verschiedenen Konzepte von SEs, die in der Wissenschaft diskutiert werden, stellen die Autoren die existierenden Rechts-

⁵ „Work Integration Social Enterprises“

formen sozialer Unternehmen in verschiedenen europäischen Ländern, von genossenschaftlich organisierten SEs wie in Italien bis zur Community Interest Company in Großbritannien, vor. Leider bleibt die Diskussion der Rechtsformen sehr oberflächlich und die Verbindung zum ersten Teil des Artikels bis zum Schluss unklar. Eine Bewertung der verschiedenen rechtlichen Rahmenbedingungen bezüglich ihrer Funktionalität sucht man vergebens.

Wer sich detaillierter mit den Rechtsformen von SEs befassen will, sollte daher eher den Artikel „New Frontiers in the Legal Structure and Legislation of Social Enterprises in Europe: A Comparative Analysis“ von Fabrizio Cafaggi und Paola Iamicelli von 2009 lesen. Die Autoren analysieren methodisch geschickt die Rechtsformen sozialer Unternehmen in sieben Ländern anhand einheitlicher Kriterien, bevor sie detailliert einen Vergleich der verschiedenen Praktiken vornehmen. Trotz der Vielfalt der Rechtsordnungen schaffen sie es so, übergeordnete Gemeinsamkeiten zu identifizieren. Diese Vorgehensweise befähigt sie im Fazit zu der Erarbeitung von zentralen Charakteristiken, die jede rechtliche Ordnung aufweisen muss, um das Potential von SEs ausschöpfen zu können. Der Leser gewinnt hier einen äußerst detaillierten Einblick in die verschiedenen Rechtsformen und ist in der Lage, deren Vor- und Nachteile recht umfassend beurteilen zu können. Durch ihre Forderung nach einer supranationalen, europäischen Regelung für SEs, z.B. durch ein Weißbuch, bringen die Autoren außerdem einen völlig neuen Aspekt in die wissenschaftliche Debatte ein.

SEs gewinnen auch im asiatischen Raum zunehmend an Bedeutung. Der heutige Stand der Debatte spiegelt das wider. Zunehmend befassen sich Autoren mit innerasiatischen Vergleichen, jedoch immer mit Bezügen zu europäischen oder US-amerikanischen SEs, die in Asien als Vorbilder dienen. Als Grundlage für vergleichende Analysen in dieser Region kann das Working Paper „Social Enterprise in Asia: Context and Opportunities“ (2009) von Prof. Durreen Shahnaz und Dr. Patricia Tan Shu Ming dienen. Die Veröffentlichung ist zwar eher als eine Einführung in die Praxis von sozialen Unternehmen in Asien anzusehen, beinhaltet aber auch vergleichende Passagen. Insbesondere gehen die Autoren auf die

US-amerikanischen und europäischen Einflüsse bei der Konzeptualisierung von asiatischen SEs ein.

Hat man mit „Social Enterprise in Asia: Context and Opportunities“ erst einmal einen Eindruck von asiatischen SEs und ihren Wurzeln gewonnen, so darf man sich den deutlich umfassenderen komparativen Ansatz „Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis“ von Jacques Defourny und Shin-Yang Kim nicht entgehen lassen. Anders als Prof. Shahnaz und Dr. Tan Shu Ming beschränken die Autoren ihre Analyse auf fünf Länder Ostasiens⁶, wobei die regionale Eingrenzung nicht zu weniger Divergenzen in der Ausgestaltung von SEs zu führen scheint. Die Autoren gehen äußerst systematisch vor, indem sie zunächst Schlüsseldimensionen von SEs erarbeiten, um schließlich fünf Typen von SEs zu identifizieren und einen strukturierten Vergleich zu ermöglichen. Auch wenn die Analyse über weite Strecken relativ oberflächlich bleibt, ist es doch bemerkenswert, wie die Autoren es schaffen, sowohl einen innerasiatischen Vergleich durchzuführen als auch an vielen Stellen Bezüge zu den USA und Europa herzustellen sowie die regionalen Besonderheiten asiatischer SEs hervorzuheben.

Soziale Unternehmen haben ihren Ursprung in den USA und Europa. Ein Schwerpunkt der vergleichenden Analyse von SEs liegt deshalb auf diesen Regionen. In ihrem Aufsatz „Conceptions of Social Enterprises and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences“ (2008) stellen Marthe Nyssens und Jacques Defourny die Definitionen und Konzepte beider Kulturkreise vor und erarbeiten schließlich Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Es fällt auf, dass die Autoren einen sehr starken Fokus auf die korrekten Definitionen der beiden Phänomene „Social Enterprise“ und „Social Entrepreneurship“ setzen, die Terminologien später jedoch wieder diffus verwenden und auf eine trennscharfe Abgrenzung verzichten. Die lange methodische Vorrede ist verwirrend und dient dem späteren Vergleich nur bedingt. Das Fazit ist eher unbefriedigend. Nachdem die Autoren sich viel Zeit für die ausführlichen Erläuterungen der Konzepte genommen haben,

⁶ Hongkong, China, Taiwan, Japan und Süd-Korea

verzichten sie weitestgehend auf einen direkten Vergleich und arbeiten Unterschiede und Gemeinsamkeiten nicht detailliert heraus. Obwohl sie darauf hinweisen, dass eine Synthese der Konzepte gegenseitiges Lernen befördern würde, machen sie an keiner Stelle konkrete Vorschläge oder evaluieren Vor- und Nachteile.

Schon der Titel „Social Enterprises in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences“ impliziert, dass die US-Amerikanerin Janelle Kerlin einen anderen Ansatz gewählt hat. In ihrem Aufsatz von 2006 verfolgt die Autorin ein klares Ziel. Sie will eine kleine Evaluation von Best Practices vornehmen, die verschiedenen Stärken und Schwächen der Konzepte von SEs diesseits und jenseits des Atlantiks herausarbeiten und später eine klare Empfehlung geben: Wo können die Europäer von den Amerikanern lernen und umgekehrt? Hervorzuheben ist, dass Kerlin nicht nur den historischen Kontext herausarbeitet, sondern auch auf die Unterschiede in den rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen eingeht, was der vergleichenden Analyse deutlich mehr Tiefgang verleiht. Ein besondere Leckerbissen am Ende ist die Problematisierung der einzelnen Konzepte. Kerlin arbeitet strukturiert heraus, dass es für Europäer und Amerikaner möglich ist, komparative Vorteile zu nutzen, um voneinander zu lernen. Obwohl es sich um einen relativ kurzen Aufsatz handelt, hat man als Leser am Ende das Gefühl, über die verschiedenen Konzepte nicht nur informiert zu sein, sondern sie auch umfassend bewerten zu können.

Nachdem bereits ihr regional auf die USA und Europa begrenzter Vergleich aus der restlichen Debatte hervorsticht, liefert Janelle Kerlin als Herausgeberin von „Social Enterprise. A Global Comparison“ (2009) auch noch den ersten und sehr vielversprechenden Ansatz für eine globale Vergleichsstudie. Auf Basis der Social Origins Theory analysiert die Studie die historischen, ökonomischen, kulturellen und sozialen Rahmenbedingungen von SEs in sieben Regionen der Welt⁷. Im Gegensatz zu allen anderen Ansätzen bietet sie einen umfassenden und einheitlichen Vergleich über sechs Dimensionen und fünf Kontinente in Länder-

⁷ USA, Westeuropa, Osteuropa, Japan, Südostasien, Simbabwe & Sambia, Argentinien

studien. Kerlin verbindet die Ergebnisse im Fazit geschickt und betont überzeugend die Bedeutung von historischen und kulturellen Rahmenbedingungen bei der Ausgestaltung von SEs. Wie bereits in ihrem Aufsatz von 2006 evaluiert sie dabei Best Practices und zeigt so, welche Konzepte von SE'S in welchen Kontexten erfolgsversprechend sind. Kerlins Werk ist ein Durchbruch, weil sie in bislang einzigartiger Weise durch systematische Erarbeitung verschiedener Dimensionen von SEs einen Vergleich durchführt, der den Leser befähigt, sich ein umfassendes Bild von den Unterschieden und Gemeinsamkeiten des Konzeptes in vielen Regionen der Welt zu machen. „Social Enterprise. A Global Comparison“ bietet den empfehlenswertesten Ansatz für alle, die sich mit internationalen Vergleichen von Sozialen Unternehmen beschäftigen wollen

Schlussendlich verfestigt sich der Eindruck, dass es in den letzten Jahren zwar Fortschritte in der vergleichenden Analyse von SEs gab, sie aber insgesamt eher noch in den Kinderschuhen steckt. Dem aufmerksamen Leser wird insbesondere aufgefallen sein, dass die deutsche Literatur dem internationalen Vergleich von SEs bislang offensichtlich keine Beachtung schenkt. Das Konzept hat in Deutschland insgesamt noch keine große Bedeutung erlangt, was sich unter anderem daran zeigt, dass es in Deutschland noch keine Rechtsform für SEs gibt.

An der internationalen Debatte insgesamt ist nicht nur problematisch, dass viele Regionen der Welt nach wie vor weitestgehend von der Analyse ausgeschlossen sind, insbesondere Osteuropa, Afrika und die Schwellenländer. Auch der stark limitierte Autorenkreis, die Dominanz der EMES-Mitglieder um Jacques Defourny, Carlos Borzaga und Marthe Nyssens, regt zu der Sorge an, dass die Debatte stark subjektiv gefärbt ist. Ein wenig frischer Wind und andere Sichtweisen würden die vergleichende Analyse sicherlich bereichern. Hier besteht noch großes Potential, das im Hinblick auf die drängenden Probleme des Wohlfahrtsstaates, auch in Deutschland, schnellstmöglich genutzt werden sollte.

6.2 Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs

Rued Riis

Austin, James et al. (2006): Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?, Entrepreneurship - Theory and Practice, Baylor University

Light, Paul C. (2008): The Search for Social Entrepreneurship, Brookings Institution Press, Washington.

Peredo, Ana María & McLean, Murdith (2006): Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept, Journal of World Business volume 41 Issue 1, p. 56-65.

Santos, M. Felipe (2012): A Positive Theory of Social Entrepreneurship, Springer, Paris.

Yunus, Muhammed (2003): Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty; Public Affairs.

Yunus, Muhammed (2010): Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs, New York Public Affairs, New York.

Als Definition von „Sozialem Unternehmertum“ soll im Rahmen dieser Arbeit folgende genutzt werden: “social entrepreneurship is exercised where some person or persons (1) aim either exclusively or in some prominent way to create social value of some kind, and pursue that goal through some combination of (2) recognizing and exploiting opportunities to create this value, (3) employing innovation, (4) tolerating risk and (5) declining to accept limitations in available resources.” (Peredo & McLean 2006)

Diese Definition ist in ihrer Formulierung offen, weil sie mehrere Arten von sozialem Unternehmertum umfasst, die auch die Rolle von sozialen Nutzen und kommerziellem Geschäft unterschiedlich gewichtet.

Muhammed Yunus positioniert sich mit seinem Buch „Building Social Business“ etwas sonderbar, da er einerseits dem sozialen Zweck die wichtigste und eine unabdingbare Rolle zuweist, obwohl er andererseits ja selbst den finanziellen Tausch als Methode nutzte, also genau das Element um sich nicht mehr als NGO positionieren zu können. Dieses neue Verständnis von sozialem Unternehmertum soll in dieser Re-

zension über die existierende Literatur von sozialem Unternehmertum verwendet werden.

„Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity’s Most Pressing Needs“ zeigt, wie man neue Arten von Unternehmen bilden kann, die nicht am Profit orientiert sind, sondern nur das Ziel der soziale Verbesserung verfolgen. Solche Unternehmen werden als normale Firmen gemanagt und generieren in Folge dessen eine eigene Finanzierung, im Gegenteil zu beispielsweise NGO’s und Stiftungen. Der Verfasser Muhammed Yunus, der bekannt ist für seinen großen Erfolg mit sozialen Mikrokrediten, beschreibt in dem Buch „Banker to the Poor“ (1999) seine Vorgehensweise. In „Building Social Business“ wird die Grundidee des Sozialen Unternehmertums anhand von mehreren Projekten vorgestellt, um zu zeigen, dass es sich nicht um eine utopische Ideologie handelt, sondern schon realisiert worden ist.

Was dieses Buch vom Rest der Gattung des Soziales Unternehmertums unterscheidet, ist die starke Betonung auf dem Aspekt des „keinen Profit“. Soziale Unternehmen, die wir heutzutage kennen, sind oftmals profitorientierte Unternehmen, die sich ein soziales Profil nachträglich hinzugefügt haben. Dieses Profil soll aber anscheinend nur zu einer Imageverbesserung führen und hat nicht das Soziale als Ziel an sich: “CSR programs are mostly used to build a company’s image, to promote the idea that the company is a good neighbor” (S. 9). Yunus hat nichts gegen CSR, aber er stellt fest, dass “it has no real relation to social business.” Damit geht Yunus nicht mit der Menge mit, sondern wählt eine ganz neue Richtung, was sehr erfrischend ist in einer generischen Gattung.

Der Darstellung der Methode, die im Buch transparent gemacht wird, kann im Grunde genommen leicht gefolgt werden, und es wird deutlich, dass Yunus mit seinem Buch eine Art Gebrauchsanweisung für soziale Unternehmen schaffen wollte. Etwas was er aber leider nicht bespricht, und worauf man während des Lesens wartet, ist die Diskussion rund um das Gehalt, also wie es reguliert, kontrolliert und administriert werden soll. Gehalt ist ein sehr wichtiges Aspekt im Rahmen des sozialen Unternehmertums, weil man als Besitzer in der Regel nichts hinzuverdienen darf. Dass dieser Aspekt nicht besprochen wird ist eine Schwä-

che, weil es ein bedeutsamer Teil der Theorie ist, der sich ganz stark vom Rest der Gattung unterscheidet.

„Building Social Business“ geht in eine praktische Richtung, beruht aber auf seinen ideologischen Büchern, die eine anfängliche Richtung aufgezeigt haben. Deshalb benötigen seine Ursprungsideen jetzt einen festen Beweis, dass soziales Unternehmertum tatsächlich gelingen kann. Tatsächliche Resultate werden nicht präsentiert, weil seine soziale Projekte noch nicht den „break even“ - Punkt erreicht haben. Deshalb kann nur die Zukunft zeigen, ob sich „social business“ in weiteren Ländern und Sektoren verbreitet und ob seine derzeitigen Projekte erfolgreich sein werden, auch um die Kritik zurück zu weisen, dass es sich hierbei nur um eine Ideologie handelt.

Eine anderes Problem ist die Messung von sozialen Resultaten, da es bisher keine feste Methode oder ein festes Format gibt. Diese Messung wird nach Austin et al. ein zentrales Problem für sozialen Unternehmen bleiben: “Performance measurement of social impact will remain a fundamental differentiator, complicating accountability and stakeholder relations” (Austin et al. 2006: 3).

Eine ausgiebige Beschäftigung mit der Messung von Resultaten des sozialen Unternehmertums ist in Form einer Forschungsarbeit, die 131 nicht gewinnorientierte Unternehmen analysiert hat, in P. C. Light's Buch „The Search for Social Entrepreneurship“ (2008) vorzufinden.

Die Literatur des sozialen Unternehmertums kann dabei in zwei Kategorien aufgeteilt werden. „Mikroliteratur“ können dabei die zahlreichen „How-To-Bücher“ genannt werden, die hauptsächlich anwendungsorientiert sind und oft auf Erfahrungen des Verfassers beruhen. Bei der „Makroliteratur“ handelt es sich um wissenschaftliche Artikel, die auf die Entwicklung der Gesellschaft bezogen sind und das soziale Unternehmertum als Forschungsfeld betrachten. Diese Aufteilung ist sehr grob, es gibt auch Literatur, die versucht Theorie und Praxis zu vereinen. „Building Social Business“ geht einen Schritt weiter, indem Yunus nicht bereits existierende wirtschaftliche Modelle als Ausgangspunkt nimmt, sondern eine eigene Theorie entwickelt. Diese ist auf den Ideen, die in vorhergehende Bücher aufgebaut und formuliert worden sind,

aufgebaut und bezieht wissenschaftliche aber auch praktische Erfahrungen mit ein. In seinem letzten Buch „Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism“ (2007) stellt er das Ziel dar, dass er mit dem „social business“ verfolgt. Damals schien es nur eine Ideologie zu sein, aber in „Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity’s Most Pressing Needs“ zeigt er, dass es möglich ist seine Ideen auch in einem gesellschaftlichem Kontext zu praktizieren.

Professor Yunus hat hier sein „Social Business Bibel geschrieben“, wo seine Theorie geprüft wird, und wo er gesellschaftlichen Überlegungen zu der „How To“-Gattung erfolgreich zufügt.

Er trägt damit zu der zentralen Frage bei, die Austin et. Al (2006) im Bezug auf die Implikation für die zukünftige Forschung im Rahmen des sozialen Unternehmertums wie folgt geäußert haben: “What new financial instruments could be designed to overcome some of the current deficiencies in the philanthropic capital markets?”. Da das ganze Buch von Yunus auf der Grundannahme basiert, dass der existierende Kapitalmarkt mangelhaft ist, hatte Yunus bereits als Beispiel eine soziale Börse als finanzielles Instrument vorgeschlagen.

Der Artikel von Austin et al. (2006) ist einer guter Einstieg in der neuere Literatur des Sozialen Unternehmertums, das Praxis und Theorie des Forschungsfeldes darstellt. Da „Building Social Business“ an der Schultern dieser Forschungsrichtung steht ist es gut sich vorher bereits mit den Fundamenten beschäftigt zu haben, bevor man dazu übergeht dieses Buch zu lesen. Austin et al. (2006) beschäftigen sich insbesondere mit der Verwendung von traditionellen, unternehmerischen Elementen, die wiederum auf das soziale Unternehmertum angewendet werden können. Yunus entwickelt dies dann weiter, indem er eine totale Überführung von ‘for-profit’-Prinzipien auf Unternehmen vornimmt, die dann gar keinen Profit mehr generieren dürfen.

Diese Kombination von Mikro- und Makroliteratur ist eine der größten Stärken des Buches und dieser „gattungsschaffende“ Beitrag macht „Building Social Business“ sehr lesenswert für Praktiker wie auch Theoretiker. Am Ende des Buches wäre Literatur zum Weiterlesen wün-

schenswert, aber Yunus kann leider nur auf sein eigenes Institut, das Yunus Centre, für eine weitere Anleitung und Beratung zu Fragen des „social business“ verweisen. Weitere und nach dem Buch von Yunus erschienene, lesenswerte Literatur zum Thema soziales Unternehmertum wäre „A Positive Theory of Social Entrepreneurship“ von F. M. Santos (2012), in dem auch ein Rückblick auf Yunus und andere Quellen genutzt wird, um die Rolle des sozialen Unternehmertums in einen modernen, gesellschaftlichen Kontext zu fügen und um weitere Forschung zu fördern, und seine soliden Quellenangaben können außerdem zu weiterer Literatur für Forschungsinteressierte führen.

7. Soziale Innovation - Beispiele

7.1 Mehrgenerationenhäuser – Eine Soziale Innovation?

Simon Frank, Simone Bergmann

BRAUN-THÜRMAN, H., JOHN, R. (2010): Innovation: Realisierung und Indikator des sozialen Wandels. In: Howaldt, J./ Jacobsen, H. (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationparadigma. Springer, Wiesbaden

EMMINGHAUS, C., STAATS, M.u. GESS, C. (2012): Lokale Infratstruktur für alle Generationen. Ergebnisse aus dem Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser. Bielefeld

ERLER, G. u. GERZER-SASS, A. (2007): Von der Idee „Mehrgenerationenhaus“ zu einem lebendigen Aktionsprogramm, in: VON DER LEYEN, U. (Hrsg.): Füreinander da sein. Miteinander handeln – Warum die Generationen sich gegenseitig brauchen. Freiburg

GEMEINDE SCHIEDER-SCHWALENBERG (2011): Mehrgenerationenhaus für Schieder-Schwalenberg. Schieder-Schwalenberg (online unter: <http://epflicht.ulb.uni-muenster.de/urn/urn:nbn:de:hbz:6:2-12336>, abgerufen am 13.02.2013)

GILLWALD, K. (2000): Konzepte sozialer Innovation. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Berlin

HOWALDT, J. u. JACOBSEN, H. (Hrsg.) (2010): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationparadigma. Springer, Wiesbaden

HOWALDT, J. u. SCHWARZ, M. (2007): Soziale Innovation Im Fokus. Bielefeld

NIEDERFRANKE, A. (2010): Starke Leistung für jedes Alter die Idee „Mehrgenerationenhaus“, in: VON DER LEYEN, U. (Hrsg.): Füreinander da sein. Miteinander handeln – Warum die Generationen sich gegenseitig brauchen. Freiburg

RAMMERT, W. (2010): Die Innovationen der Gesellschaft. In: Howaldt, J./ Jacobsen, H. (Hrsg.): Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationparadigma. Springer, Wiesbaden

ZAPF, W. (1989): Über Soziale Innovationen. In: Soziale Welt, 40. Jahrg. H.1/2, Nomos Verlagsgesellschaft. Baden-Baden

Internetquellen: (zuletzt geprüft am 21.02.2013)

Studiengang in Österreich:

<http://www.donau-uni.ac.at/de/aktuell/presse/archiv/18568/index.php>

Studiengang in München:

http://w3son.hm.edu/studienangebot/bachelor/management_sozialer_innovation/index.de.html

Offizielle Seite des Bundesministeriums:

<http://www.mehrgenerationenhaeuser.de/>

Mehrgenerationenhäuser sind Einrichtungen, die „eine lokale Infrastruktur für alle Generationen [...], einen Raum für Begegnung, Austausch und für ein generationen-übergreifendes Voneinander-Lernen“ schaffen sollen (Emminghaus 2012, S.7). Neben der Zusammenarbeit mit der jeweiligen Kommune, sollen sie mit der lokalen Wirtschaft kooperieren und sich vor Ort mit Akteuren wie Freiwilligenagenturen, Verbänden oder Kultur- und Bildungseinrichtungen vernetzen. (<http://www.mehrgenerationenhaeuser.de/3>) Die 450 Häuser werden dabei seit 2006 in einem Aktionsprogramm des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Umfang von 18 Millionen Euro pro Jahr gefördert. (ebd.) Dieser Literaturbericht will untersuchen, wie das Mehrgenerationenhaus im Hinblick auf seine Funktion und Rolle als soziale Innovation im deutschsprachigen, wissenschaftlichen Diskurs rezipiert werden. Hierzu muss einleitend festgestellt werden, dass die Begriffe „Soziale Innovation“ und „Mehrgenerationenhaus“ nicht im Verbund vorkommen. So gab die Initiatorin des Aktionsprogramms, die ehemalige Bundesfamilienministerin Ursula von der Leyen, zwar im Jahr 2007 den Sammelband „Füreinander da sein – miteinander Handeln“ heraus, dieser gleicht aber eher einer politischen Motivationschrift. Die darin veröffentlichten Beiträge von Niederfranke und Er-

ler/Sass können als Versuch angesehen werden das Aktionsprogramm gesellschaftlich zu legitimieren. Niederfranke orientiert sich in ihrem Beitrag „Starke Leistung für jedes Alter – Die Idee Mehrgenerationenhaus“ ideologisch stark am konservativen Leitbild einer Großfamilie, welche „ein Ort der Sehnsucht des modernen Menschen“ sei. (Niederfranke 2007, S.89) Diese These wird jedoch nicht wissenschaftlich gestützt, sondern lediglich auf das Familienbild im Werbefernsehen verwiesen, das als Indikator für den Wunsch der Gesellschaft nach familiärem Zusammenhalt fungiert. Den sieben Punkte umfassenden Kriterienkatalog zur Aufnahme in das Aktionsprogramm wertet Niederfranke als ein Qualitätsmerkmal der Mehrgenerationenhäuser, ohne dabei eine Methode zur Qualitätsmessung zu nennen. Das konzeptionelle Ziel der Mehrgenerationenhäuser „mehr Gesellschaft, mehr Gemeinschaft, mehr Leistung“ (ebd., S.97) wird zwar deutlich begründet, der Versuch eine Legitimation für das Konzept zu liefern, scheitert jedoch am fehlenden wissenschaftlichen Fundament. Ähnliches gilt für Erlers und Sass' Beitrag „Von der Idee Mehrgenerationenhaus zu einem lebendigen Aktionsprogramm“. Dieser, einem Leitfaden gleichende, Beitrag beschreibt, wie die Umsetzung des Aktionsprogramms durch die Häuser im Idealfall aussehen könnte, um „die Sprachlosigkeit der Generationen untereinander ein Stück weit zu überwinden“ (Erler/Sass 2007, S.105). Eine von Theorie untermauerte Analyse bietet dieser Beitrag ebenfalls nicht. Auch der von der Gemeinde Schieder-Schwalenberg 2011 herausgegebene Bericht über das örtliche Mehrgenerationenhaus, ist lediglich als Erfahrungsbericht einzuordnen. „Mehrgenerationenhaus für Schieder-Schwalenberg“ schildert die Entstehungsgeschichte des Hauses und soll der Unterrichtung der Öffentlichkeit dienen, sowie diese zur aktiven Mitgestaltung anregen. Wissenschaftliche Erkenntnisse können und sollen auch hier nicht gewonnen werden. Die offizielle Internetseite des Bundesministeriums (<http://www.mehrgenerationenhaeuser.de/>) stellt das Mehrgenerationenhaus als Antwort auf viele der vorherrschenden, meist globalisierungsbedingten, sozialen Probleme dar. Eine strukturierte Auseinandersetzung mit den zahlreich vorhandenen Studien zu den genannten Problemfeldern, wie dem des demographischen Wandels oder den veränderten Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt,

erfolgt aber nicht. Erst der Hinweis auf die das Projekt begleitenden Evaluationen führt zu erster stichhaltiger Literatur. Hierbei handelt es sich um einen im Jahr 2012 vom Bundesministerium für Familie, Senioren und Jugend herausgegebenen Abschlussbericht mit dem Titel „Lokale Infrastruktur für alle Generationen – Ergebnisse aus dem Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser“. Dieser liefert nun eine erste wissenschaftliche Untersuchung im Sinne der Wirkungsforschung: seit 2006 waren 40 ausgewählte Häuser durch die Auswertung des Selbst-Monitoring, Nutzerbefragungen und qualitative Vor-Ort-Analysen unter den Gesichtspunkten der finanziellen und organisatorischen, als auch der inhaltlichen Nachhaltigkeit bewertet worden. Im Bericht wird die Steuerung und Kooperationsarbeit der Häuser erläutert, erfolgreiche Handlungsfelder identifiziert und die Nachhaltigkeit der angestoßenen Veränderungen analysiert. Das Konzept des Aktionsprogramms wird im Ergebnis dabei als nachhaltig bestätigt, es werden aber auch Verfehlungen aufgezeigt. Damit erfüllt der Bericht vieles von dem, was einer Prozess- und Wirkungsanalyse einer sozialen Innovation gerecht werden könnte, verpasst aber die Chance, das Mehrgenerationenhaus in ein wissenschaftliches Konzept oder eine Theorie einzubetten.

Aufgrund der mangelnden Literatur zu dem von uns gewählten Thema, aber der so offensichtlich zugeschriebenen sozialen Verbesserungsfunktion, stellte sich die Frage, inwieweit Mehrgenerationenhäuser überhaupt als soziale Innovation eingeordnet werden können. Zur Beantwortung dieser Frage gibt es mehrere sozialwissenschaftliche Publikationen, die dazu herangezogen werden könnten. Im deutschen Sprachraum war Zapf (1989) derjenige, der in seinem Aufsatz „Über soziale Innovationen“ ebendiese als ein eigenständiges Phänomen erstmals systematisch behandelt hat und bietet damit einen guten Einstieg ins Thema. Seine Definition von sozialen Innovationen, die stets mit einer (ver)besser(t)en Lösung für bestehende, gesellschaftliche Probleme im Rahmen des sozialen Wandels verbunden ist, bezieht sich natürlich auch auf die Klassiker Schumpeter (1911, Innovation als Akt schöpferischer Zerstörung) und Ogburn (1922, cultural lag). Er fasst die teils divergierenden, sich teils überschneidenden, Ansätze und Definitionen zu sozialen Innovationen verschiedener Forschungs- und Berufsbereiche

in sieben Gruppen zusammen. Aufgrund seiner programmatischen Vielfalt könnte das Mehrgenerationenhaus dabei aber mehreren Kategorien zugeordnet werden, weshalb der Ansatz noch ausbaufähig ist. Zur Messung des Erfolgs einer sozialen Innovation, setzt er der Skalenökonomie technischer Innovationen die Mobilisierungskraft sozialer Innovationen entgegen, bleibt aber unspezifisch bezüglich der genauen Feststellung dieser. Gillwald ordnet, in Anlehnung an Zapf, dann in ihrem sehr gut differenzierten Grundlagentext „Konzepte sozialer Innovationen“ (2000) den bisherigen, noch recht diffusen, Diskurs in grundlegende analytische und begriffliche Kategorien. Dabei filtert sie generelle Wesens- und Prozessmerkmale von sozialen Innovationen über eine Analyse der Innovations-Definitionen aus anderen Fachbereichen heraus, schwerpunktmäßig aber über die Abgrenzung zu technischen Innovationen. Der methodologische Ertrag ihres Arbeitspapiers ist ein mehrdimensionales Messkonzept zur Erfassung sozialer Innovationsebenen, welches die vorher von ihr erstellten Schemata zu den vielfältigen Aspekten sozialer Innovationen miteinbezieht. Dennoch bleibt das von ihr thematisierte, aber nicht vertiefte, Problem der Festlegung eines Schwellenwertes, bzw. Gradmessers, für soziale Innovationen bestehen. Die Institutionalisierung durch den Staat wird im Text als einziges, relativ sicheres Qualitätsmerkmal für die erfolgreiche Diffusion einer sozialen Innovation genannt; wie sich aber in diesem Zusammenhang zum Beispiel bottom-up (Bürger/Umweltbewegung) oder top-down (Staat/Mehrgenerationenhaus) Prozesse unterscheiden und auswirken, wird nicht thematisiert. So ist es mit Gillwald nun möglich soziale Innovationen wie das Mehrgenerationenhaus grundlegend einzuordnen, für ein tiefer gehendes Verständnis der Ursachen, Akteure, Prozesse, Verbreitungsarten und Wirkungen der verschiedenen sozialen Innovationen muss aber noch weitere Analysearbeit betrieben werden. Genau dieser Punkt wird von Rammert (2010) in seinem Aufsatz „Die Innovationen der Gesellschaft“ aufgegriffen. Der renommierte Techniksoziologe bemängelt darin ein fehlendes, aktualisiertes Referenzsystem, welches der Vielfalt der Innovationen in der Gesellschaft (künstlerische, politische, rechtliche, etc.) und der globalisierungsbedingten Pluralisierung der Innovationsakteure gerecht wird. Er kritisiert die vorherr-

schende Engführung auf technische und ökonomische Innovationen und die damit verbundene schwarz-weiß Dichotomie von technisch-ökonomisch und sozial-kulturell. Anstatt aber die bestehende Definitionslücke zu füllen, fordert er eine konzeptionelle Neuausrichtung der Innovationsforschung und einen neuen Innovationsbegriff, der gleichzeitig fachlich übergreifende Abstrahierung und eine Spezifikation in empirische Typen zulässt. Um soziale Innovationen genauer bestimmen zu können, schlägt er eine deutliche analytische Trennung von Relation (zeitliche, sachliche und soziale Dimension) und Referenz (wirtschaftlich, politisch, sozial, etc.) vor, bleibt aber eine genaue Definition oder ein stichhaltiges Konzept schuldig. Mit dem Beitrag von Rammert und anderen Autoren im Sammelband „Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationparadigma“ von Jacobsen/Howaldt (2010) wird also der Versuch gemacht, das Thema begrifflich und konzeptionell neu zu ordnen. So kritisieren Braun-Thürmann und John (2010) in ihrer soziologischen Rekonstruktion des Themas „Innovation: Realisierung und Indikator des sozialen Wandels“ alle bisherigen, soziologischen Definitionen von sozialer Innovation als an den geschichtlichen Fortschrittstelos glaubend, als der Materie/Geist-Dichotomie verhaftet, sowie stets als Gegenstück und Kompensation zu technischen Innovationen positioniert. Daher entwickeln sie einige Elemente (Differentialität, Selektivität, Selbst-Referentialität) für einen genuin sozialwissenschaftlichen Begriff von sozialer Innovation, der in eine gesellschaftstheoretische Evolutionstheorie eingebettet wird. Mittels ihres Ansatzes soll der Diskurs über Innovationen nun konsequent soziologisch weitergeführt werden können. Trotz interessanter Diskurs-Anstöße können sich die Autoren aber auch hier nicht auf ein allgemein akzeptiertes Modell oder Konzept festlegen. Howaldt und Schwarz, die in ihrem Buch „Soziale Innovation im Fokus“ (2010) eine umfassende, gut gegliederte Übersicht zum aktuellen Forschungsstand liefern, kritisieren, dass es immer noch an einem tragfähigen, forschungsfeldübergreifenden Konzept mangelt. Soziale Innovationen werden hier als „zielgerichtete Organisationsneuerungen sozialer Praktiken“ verstanden (Howaldt/Schwarz2010, S.55). Da diese elementarer Untersuchungsgegenstand der Soziologie seien, wird die Rolle der Sozialwis-

senschaften als bloßer Beobachter scharf kritisiert und eine gestalterische und handlungsorientierte Rolle, auch im Rahmen des sich vollziehenden Paradigmenwechsels, gefordert. Als ein wesentliches Kennzeichen dieses neuen Innovationsparadigmas, erkennen sie die Öffnung des Innovationsprozesses hin zur Gesellschaft, was auch eine Verschiebung im Bereich der Akteure mit sich bringen würde, die zunehmend in den Innovationsprozess eingebunden werden. Begriffe und Konzepte wie „open innovation“, „Kundenintegration“ und „Netzwerke“ sind neue relevante Schlagworte. Das Konzept des Mehrgenerationenhauses passt dabei gut in ihren Ansatz zu möglichen Forschungsfeldern sozialer Innovation, beispielsweise der Dienstleistungsforschung oder den Wandel der Bürgergesellschaft. Sie geben damit einen wichtigen Diskurs-Anstoß, bleiben aber eigene Gestaltungskonzepte schuldig.

Die Ausgangsfrage, inwieweit Mehrgenerationenhäuser im wissenschaftlichen Diskurs als soziale Innovation rezipiert werden, muss im Kontext der dazu nicht existierenden Forschungsliteratur gesehen werden. Generell ist zu kritisieren, dass Publikationen, die sich mit einer Einordnung des Mehrgenerationenhauses in einen wissenschaftlichen Kontext beschäftigen, bisher nicht existieren. Als Analyserahmen für das Mehrgenerationenhaus bietet sich die soziale Innovationsforschung aber durchaus an. Auch der von Gillwald herausgearbeitete Aspekt der nur „relativen“ Neuartigkeit als Merkmal sozialer Innovationen, in Abgrenzung zu der meist absoluten Neuartigkeit technischer Innovationen, bietet für das Mehrgenerationenhaus einen interessanten Forschungsansatz an. Schließlich handelt es sich beim Mehrgenerationenhaus, unter anderem, um eine politische Re-Institutionalisierung eines, sich seit der Industrialisierung im Zerfall befindenden, sozialen Konzepts. Jedoch besteht auch hier das Problem, dass zunächst ein fachübergreifendes, allgemein akzeptiertes, theoretisches Konzept für soziale Innovationen erarbeitet werden müsste. Die Schaffung eines Bachelorstudiengangs („Management Sozialer Innovationen“) an der Fakultät für Angewandte Sozialwissenschaften in München im Jahr 2007 oder eines „Master of Arts in Social Innovation“, der im Winterse-

mester 2012/13 an der Donau-Universität Krems gestartet ist, könnte ein wichtiger Schritt in diese Richtung sein.

7.2 Ökodörfer – Soziale Innovation im Nachhaltigkeitsbereich?

Annika Lietz

Assadourian, Erik (2008). "Engaging Communities for a Sustainable World." State of the World 2008: Innovations for a Sustainable Economy: a Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society. 151-165.

Bang, Jan Martin (2005). Ecovillages: A Practical Guide to Sustainable Communities. New Society Publishers.

Bang, Jan Martin (2007). Growing Eco-Communities: Practical Ways to Create Sustainability. New Society Publishers.

Kunze, Iris (2008). Soziale Innovationen für eine zukunftsfähige Lebensweise: Gemeinschaften und Ökodörfer als experimentierende Lernfelder für sozial-ökologische Nachhaltigkeit. Münster: Ecotransfer-Verlag.

Ornetzeder, Michael, Barbara Buchegger (1998). Soziale Innovationen für eine nachhaltige Entwicklung. Hrsg. Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr. Wien.

Schwarz, Michael, Martin Birke, und Emanuel Beerheide (2010). „Die Bedeutung sozialer Innovationen für eine nachhaltige Entwicklung.“ Soziale Innovation – Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. Hrsg. Howaldt, Jürgen, Heike Jacobsen. Wiesbaden: Springer VS. 165-180.

Wehrspaun, Michael (2012). „Nachhaltigkeit als kulturelle Erneuerung: evolutionstheoretische Überlegungen zum Beitrag sozialer Innovationen.“ Indikatoren des Neuen: Innovation als Sozialmethodologie oder Sozialtechnologie? Hrsg. Bormann, Inka, Jens Aderhold. Wiesbaden: Springer VS. 57-75.

“In my view, ecovillages, and the larger social movements of which they are an integral part, are the most promising and important movement in all of history.”

– Robert Rosenthal, Prof. of Philosophy, Hanover College, USA

Sicherlich eine gewagte Aussage, die der Philosoph Robert Rosenthal hier getroffen hat, doch vielleicht hat sie einen wahren Kern und Ecovil-

lages oder Ökodörfer, wie sie im deutschsprachigen Raum genannt werden, sind wirklich derart interessante und vielversprechende Bewegungen. Eine genauere Untersuchung der Potenziale dieser Dörfer, die auf globalisierungskritischer Fundierung ihren Bewohnern ein Leben im Einklang mit den sozialen, ökologischen und ökonomischen Nachhaltigkeitsanforderungen ermöglichen möchten und zudem häufig eine spirituelle Komponente aufweisen (Ross 2004), scheint lohnenswert.

Gerade vor dem Hintergrund einer zunehmenden Bedrohungslage durch mit der Globalisierung einhergehende Phänomene wie den Klimawandel, die Finanzkrise, zunehmende Individualisierungstendenzen, den demographischen Wandel sowie wachsende Ungleichheiten weltweit erscheinen Ökodörfer, von denen der Großteil im GEN, dem Global Ecovillage Network, organisiert ist, als ernstzunehmendes Vorbild für zwingend notwendige Reformen unseres derzeitigen Lebensstils. So erscheint es keinesfalls abwegig anzunehmen, dass Ökodörfer soziale Innovationen sind.

Schaut man sich Überschneidungen und Zusammenhänge der beiden Konzepte Soziale Innovation und Nachhaltigkeit an, so scheint im wissenschaftlichen Diskurs bereits verankert zu sein, dass „[soziale] Innovation und Nachhaltigkeit offenkundig einen gemeinsamen Problemerkern aufweisen.“ (Wehrspaun 2012: 57) Es gibt sogar Stimmen, die betonen, dass es sich bei beiden Konzepten um einen „Imperativ der modernen Gesellschaft“ sowie um eine „unabdingbare Existenz- und Fortschrittsbedingung“ (Schwarz, Birke und Beerheide 2010: 165) handelt. In ihrem Beitrag *Die Bedeutung sozialer Innovationen für eine nachhaltige Entwicklung* konstatieren Schwarz, Birke und Beerheide die Wichtigkeit einer Bedeutungsverschiebung hin zu sozialen Innovationen und betonen das Erfordernis umfassender „gesellschaftliche[r] Reformprozesse“ durch „neue Kulturtechniken bzw. soziale Praktiken“ (2010: 166) Auch Katrin Gillwald schreibt in ihrem Grundlagentext *Konzepte sozialer Innovation* (2000: 24), dass „vorhandene Werthaltungen und Problemsichten [sowie die] jeweiligen gesellschaftlichen Bedingungen“ entscheidend für die Entstehung und Durchsetzung sozialer Innovationen sind. Dass ein Zusammenhang zwischen sozialen Innovationen und dem

Nachhaltigkeitsbereich existiert, scheint demnach außer Frage und Schlagwörter wie „neue Kulturtechniken“, „gesellschaftliche Reformprozesse“, „Werthaltungen“ scheinen gut auf die Umkehr des Lebensstils und einhergehende Veränderungen sozialer Praktiken und Wertzuschreibungen in Ökodörfern zu passen.

Was den Bereich der Ökodörfer per se anbelangt, so gibt es hierzu zahlreiche Veröffentlichungen und sogar Zeitschriften wie *Communities* oder das *Permaculture Magazine*, die sich ausführlich und ausschließlich mit der Materie befassen. Jan Martin Bang hat zwei informative Bücher über die Thematik verfasst. Zum einen *Ecovillages – A Practical Guide to Sustainable Communities* und zum anderen dessen Nachfolgewerk *Growing Eco-Communities – Practical Ways to Create Sustainability*. Ersteres bietet dem Leser viele Hintergrundinformationen zur Ecovillage-Bewegung und gibt zudem praktische Hinweise zur Etablierung eines Ökodorfes anhand zahlreicher Fallbeispiele. Das zweite Buch fokussiert auf den normalen Lebenszyklus einer Gemeinschaft und nimmt diesen als Anhaltspunkt für weitere anwendungsorientierte Handlungsanweisungen. Diese Werke, ebenso wie zahlreiche Veröffentlichungen des prominenten *Global Ecovillage Network*, enthalten jedoch größtenteils normative Argumentationsmuster und müssen somit eher als Ratgeberliteratur denn als relevante wissenschaftliche Beiträge zur Debatte klassifiziert werden.

Es ist erstaunlich, dass das prägnante Praxisbeispiel der Ökodörfer bisher nicht genutzt wird, um die soziale Innovationsforschung voranzutreiben. Ganz explizit hat bisher kein Autor die Brücke zwischen Ökodörfern und sozialen Innovationen geschlagen. Einige wenige Hoffnungsschimmer, vor allem auf institutioneller Ebene, können jedoch ausgemacht werden.

So widmet das Worldwatch Institute im Rahmen seiner Publikation *State of the World – Innovations for a Sustainable Economy* ein ganzes Kapitel der Rolle, die Gemeinschaften für eine nachhaltige Welt spielen können. Am Beispiel des LA Ecovillage wird hier gezeigt, inwiefern sie wichtige Beiträge zur Wandlung hin zu einer nachhaltigen Gesellschaft leisten können, indem sie als Vorbilder vorangehen und wichtige Auf-

klärungs- und Bildungsarbeit leisten. (Assadourian 2008: 151-52) In besagtem Kapitel geht es jedoch nicht ausschließlich um Ökodörfer, sondern auch um Initiativen wie "Local Food Movements" oder Aspekte der Finanzierbarkeit.

Soziale Innovationen für eine zukunftsfähige Lebensweise – Gemeinschaften und Ökodörfer als experimentierende Lernfelder für sozial-ökologische Nachhaltigkeit – ein weiterer vielversprechender Titel, den Iris Kunze ihrer Dissertation verliehen hat. Zwar untersucht die Autorin in Fallstudien die Ökodörfer Auroville in Südindien und Findhorn in Schottland, die „Experimentiercharakter und konstruktive soziale Innovationen versprochen“ (Kunze 2009: 182), doch wird enttäuscht sein, wer hier wertvolle Einblicke in die Verknüpfung der zuvor benannten Themenfelder sucht. Im Vordergrund steht hier vor allem die Dimension der sozialen Nachhaltigkeit, nicht so sehr das Konzept der sozialen Innovation.

Vielversprechender erscheint da die Studie *Soziale Innovationen für eine nachhaltige Entwicklung*, die vom Zentrum für Soziale Innovation Wien durchgeführt wurde. Neben einer Untersuchung der beiden bereits diskutierten Konzepte entfaltet diese Arbeit besondere Relevanz, da ihre Fallbeispiele in die Sphäre der Ökodorf-Bewegung fallen. So wird hier unter anderem der Freiburger sozial-ökologische Modellstadtteil Vauban untersucht, in dem die „Umsetzung von ökologisch angepaßten Wohn- und Arbeitsweisen angestrebt [...] [sowie] soziale Zielsetzungen verfolgt“ werden. (Ornetzeder, Buchegger 1998: 35)

Dem interessierten Leser können diese Werke sicherlich als Einstieg in die Frage, ob Ökodörfer tatsächlich als soziale Innovation im Nachhaltigkeitsbereich zu bezeichnen sind, dienen. Zum jetzigen Zeitpunkt muss man sich aber wohl damit zufriedengeben, dass die Literatur noch extensiv eine übergeordnete Ebene, nämlich die der Nachhaltigkeitsinnovationen im Allgemeinen, behandelt. Auch hier besteht insofern „Innovationsbedarf“. Es bleibt abzuwarten, in welche Richtung sich der Diskurs bewegen wird.

7.3 Die Zeitbank – eine soziale Innovation

Simone Ludewig

Cahn, Edgar S. (1999). Time dollars, work and community: from ‘why?’ to ‘why not?’. *Futures*, Vol. 31, No. 5, 499-509

Cahn, Edgar S. (2000). No More Throw-Away People. *The Co-Production Imperative*. Washington DC. Essential Books

Hummel, Konrad. Zeit tauschen – miteinander leben. *Neue Perspektiven von Seniorengenossenschaften*

Offe, Claus, Rolf G. Heinze (1990). Organisierte Eigenarbeit. *Das Modell Kooperationsring*. Frankfurt/New York. Campus

Otto, Ulrich (2003). Der Stellenwert der Reziprozität. *Anmerkungen zu Austausch kalkülen in zwischen-menschlicher Hilfe*. Aufsatz

Otto, Ulrich (1992). Sozialintegration plus Dienstproduktion. Die „Seniorengenossenschaft“ als altenpolitischer Innovationsversuch. Berlin. *Archiv für Wissenschaft und Praxis sozialer Arbeit*.

Seyfang, Gill (2004). Working Outside the Box: Community Currencies, Time Banks and Social Inclusion. *Journal of Social Policy*, Vol. 33, 49-71

Seyfang, Gill (2005). Community Currencies from Lets to Time Banks: Mobilising Voluntary Activities. Full Report of Activities and Research Result. University of East Anglia. *Verfügbar unter: <http://www.esrc.ac.uk/my-esrc/grants/R000223453/read> (Stand: März 2013)*

Das Zeitbank-Konzept, welches begrifflich auf diesen Namen keineswegs festgelegt ist, wird gegenwärtig besonders im Zusammenhang mit dem Thema demografischer Wandel diskutiert. Es beschäftigt sich in diesem Kontext beispielsweise Professor Ulrich Otto mit Seniorengenossenschaften⁸. Doch trotz der großen Erwartungen, die in dieses Konzept gesetzt werden, hat sich die deutschsprachige Literatur nach der „Entdeckung“ des Themas in den 80er Jahren nur noch sporadisch mit diesem auseinandergesetzt. Dieser Literaturbericht befasst sich deshalb eingangs mit einer umfassenden, wissenschaftlichen Studie aus dieser Epoche zum Thema nicht-monetärer aber marktähnlicher Tauschnetzwerke auf Zeitbasis.

⁸ Otto, Ulrich. Sozialintegration plus Dienstproduktion. Die „Seniorengenossenschaft“ als altenpolitischer Innovationsversuch. Berlin. *Archiv für Wissenschaft und Praxis sozialer Arbeit*. 1992

Stärkere Resonanz erfährt bzw. erfuhr das Konzept im angloamerikanischen Raum. Als Erfinder des vielfach aufgegriffenen *Time Dollar*-Konzeptes veröffentlichte Edgar S. Cahn im Jahr 2000 hierzu die 200-seitige Denkschrift *No More Throw-Away People*. Seine Überlegungen wurden besonders in Großbritannien vielfach adaptiert und in *Time-money*-Netzwerken umgesetzt. Diese Entwicklung hat Dr. Gill Seyfang in Fallstudien evaluiert. Im Rahmen und in Folge ihrer 2005 veröffentlichten Forschungsarbeit⁹ entstanden mehrere Artikel, die sich mit der Mitgliederstruktur und Funktion von Zeitbank-Netzwerken auseinandersetzen und ein besonderes Augenmerk auf die Integrationswirkung hinsichtlich sozialer Randgruppen legen.

Die Studie *Organisierte Eigenarbeit – Das Modell Kooperationsring* von Claus Offe und Rolf G. Heinze entstand im Auftrag des Landes Nordrhein-Westfalen im Jahr 1990 und beschäftigt sich umfänglich mit Tauschnetzwerken auf Zeitbasis. Sie geht dabei von einer leichtverständlichen Bedarfsdiagnose aus, der zufolge die wohlfahrtsteigernde Ressource Zeit zwischen Haushalten und im individuellen Lebensverlauf ungleichmäßig verteilt ist. Daraus folgern Offe und Heinze ihre Hauptaussage, dass eine soziale Technologie zur Zeitspeicherung und Zeitumverteilung fehle (Offe/ Heinze, 1990:35). Auf Grundlage dieser aus den frühen sozialistischen Bewegungen stammenden Ideen entwickeln die Autoren das Modell eines ausbeutungsresistenten, egalitären (eine Stunde ist gleich eine Stunde) Kooperationsrings. Das vorgeschlagene Modell weist allerdings prägnante Ähnlichkeiten zu den in der Studie kritisierten Fallbeispielen¹⁰ auf, weshalb der Schluss, dass das auf den finalen 40 Seiten entwickelte Modell die Fehler seiner Vorgänger ausräumt, jedenfalls nicht zwingend ist.

Die Studie von Offe und Heinze ist in verständlicher Sprache geschrieben, sehr informationsreich und setzt sich ausführlich, differenziert,

9 Seyfang, Gill. Community Currencies from Lets to Time Banks: Mobilising Voluntary Activities. Full Report of Activities and Research Result. University of East Anglia. 2005.

10 Offe/ Heinze, 1990: 93 ff. In dem Kapitel „Interanationale und historische Erfahrungen mit überhaushaltlichen und nicht-monetären Tauschsystemen“ resümieren die Autoren eine ca. 150 jährige Historie des Konzeptes

grundsätzlich sowie in ihren Analysen durchaus nicht unkritisch mit dem beschriebenen Konzept auseinander. Sie setzt kein hohes Maß an speziellem Vorwissen voraus und eignet sich gut als Einstieg in die Beschäftigung mit dem Thema. Die Argumentationen und Schlussfolgerungen erscheinen nach wie vor überzeugend, auch wenn Fragen hinsichtlich aktueller sozialpolitischer Themen nicht beantwortet werden können. Über zwanzig Jahre nach der Veröffentlichung und unter Berücksichtigung der Tatsache, dass es sich um eine Auftragsarbeit des Landes NRW handelt, stellt sich allerdings die Frage nach der realpolitischen Resonanz und in der Konsequenz auch nach der Relevanz des Modells.

In den USA vertritt Edgar S. Cahn, Juraprofessor an der UDC¹¹, seit über 30 Jahren unter dem Titel *Time Dollar* sein konkretes Zeitbank-Modell. In dem Buch *No More Throw-Away People. The Co-Production Imperative* fügt Cahn dem Konzept einige wichtige Komponenten hinzu. So prägt er beispielsweise Begriffe wie „Co-Produktion“ und „non-market“, und resümiert seine jahrzehntelangen Erfahrungen mit *Time Dollar*-Netzwerken. Wie Offe und Heinze betont Cahn dabei die zahlreichen Möglichkeiten, Zeitbanken an bestehende Wohlfahrtsverbände bzw. -projekte anzuschließen und darüber hinaus das Potential dieser sozialen Technologie Sozialkapital zu generieren. Der *Time Dollar* würde zu einer Aufwertung sozialer, familiärer, nachbarschaftlicher, freundschaftlicher und zivilgesellschaftlicher Güter und Beiträge¹² führen. Außerdem würden vom Markt vernachlässigte Ressourcen auf dem *non-market*, der den von Liebe und Altruismus beherrschten Bereich der Familie, Gemeinschaft und Nachbarschaft darstelle, (re-) aktiviert, was zumindest einen Zugewinn an Sozialkapital und sozialer Gerechtigkeit bedeute (Cahn, 2000: 81 ff.). Cahn beschreibt diese Funktionen in anderen Texten auch als Infrastruktur des Vertrauens¹³, die im Idealfall zu einer Ausweitung der Begriffe Familie und Freunde führe.

¹¹ University of the District of Columbia

¹² *Co-Produktion*

¹³ Cahn, Edgar S.. Time dollars, work and community: from 'why?' to 'why not?'. *Futures*, Vol. 31, No. 5. 1999, 499-509

Das Buch ist sowohl pointiert als auch kurzweilig, jedoch in populärwissenschaftlichem Stil geschrieben. Es mutet als Manifest der „*Time Dollar-Lösung*“ an und eignet sich deshalb als anregende Einstiegslektüre oder kann von informierten LeserInnen als Umsetzungsvorschlag betrachtet werden. Der Eindruck von der ideellen Ladung der Diskussion, den dieses Werk vermittelt, sollte allerdings nicht unterschätzt werden. Zudem werden zahlreiche aktuelle, sozialpolitische Problemfelder als Anwendungsbereiche des Konzeptes in den Blick genommen und konkrete Umsetzungs- und Lösungsvorschläge gemacht.

Gill Seyfang ist eine wichtige Vertreterin der Debatte in Großbritannien. In ihrem Artikel *Working Outside the Box: Community Currencies, Time Banks and Social Inclusion* (2004) beschäftigt sie sich mit dem Konzept hinsichtlich des britischen Arbeitsmarktes. Sie diagnostiziert in den klassischen Beschäftigungsmöglichkeiten (Arbeitsmarkt, Freiwilligenarbeit und informeller Arbeit) verschiedene sozialexklusive Wirkungen, welche durch Tauschnetzwerke (Zeitbanken und LETS) korrigiert werden könnten. Zeitbanken würden solche Gruppen in produktive Beschäftigung integrieren, die sich auf die klassischen Weisen nicht in die Gesellschaft einbringen könnten. Seyfang entwickelt eine Typologie, in der solche Modelle zwischen der Freiwilligenarbeit und der informellen Arbeit zu verorten sind. Diese Zuordnung basiert darauf, dass zwar keine staatliche Aufsicht existiere, jedoch auch keine monetäre Bezahlung stattfinde.

Damit verortet sie Zeitbanken überzeugend in aktuelleren wirtschaftlichen und sozialen Kontexten und bringt darüber hinaus eine interessante, normative Motivationsbetrachtung ins Spiel, wenn sie schreibt, dass Zeitbanken zum einen Ausdruck eines neuen alternativen und grünen Lebensstils seien und zum anderen soziale Institutionen außerhalb politischer, wirtschaftlicher und sozialer Machtstrukturen konstruieren (Seyfang, 2004: 65). Der Text ist verständlich geschrieben und legt neben theoretischen Betrachtungen auch die praktischen Gegebenheiten des britischen Arbeitsmarktes dar. Das gesellschaftliche Potential von Zeitbanken, das von Cahn bereits beschworen wird, arbeitet Seyfang

methodisch hervor, so dass der Text besonders mit einem Erkenntnisinteresse bezüglich sozialer Innovationen lesenswert ist.

LeserInnen, die sich ausführlich mit dem Zeitbank-Konzept und seinen historischen Ursprüngen auseinandersetzen möchten und sich speziell für seine Funktionsweisen interessieren, sei die Studie von Offe und Heinze dringend empfohlen. LeserInnen, die sich mit dem Modell allerdings unter dem Blickwinkel „soziale Innovation“ sowie hinsichtlich aktueller sozialpolitischer Probleme auseinandersetzen wollen, könnte die Lektüre von Seyfang zum Einstieg genügen und eine weiterführende Beschäftigung mit den Arbeiten Ottos und Cahns empfohlen werden. Die Arbeiten Cahns haben dabei wahrscheinlich die größte praktische Relevanz, da nach ihrem Vorbild diverse Tauschnetze in den USA ins Leben gerufen wurden. Sie sind deshalb speziell für ambitionierte LeserInnen aus dem Nahbereich des (nicht-) professionellen sozialen Dienstleistungssektors von größerem Interesse.

7.4 Postwachstumsökonomie als soziale Innovation

Mathias Schmidt

Bloch, Jan; Maier, Willfried (Hg.) (1984): Wachstum der Grenzen. Selbstorganisation in der Natur und die Zukunft der Gesellschaft. Siedler Verlag, Frankfurt am Main.

Gillwald, Katrin (2000): Konzepte sozialer Innovation. Erschienen beim Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlin.

Meadows, Dennis; Meadows, Donella; Randers, Jorgen (2009): Grenzen des Wachstums. Das 30-Jahre-Update. Hirzel Verlag, Stuttgart

Seidl, Irmi; Zahrnt, Angelika (Hg.) (2010): Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft. Metropolis-Verlag, Marburg

Mors certa, hora incerta. Die menschliche Entwicklung erlaubt mittlerweile Zweifel am Wahrheitsgehalt des zweiten Teils dieser Weisheit. Die rapide wachsende Weltbevölkerung und der exponentielle Verbrauch natürlicher und fossiler Ressourcen führen die Erde in absehbarer Zeit an die Grenzen ihrer physikalischen Belastbarkeit. Als treibende Kraft hinter den exponentiell wachsenden Indikatoren der Beanspruchung des Planeten ist der Zwang des Wirtschaftswachstums zu finden.

Eine mögliche Lösung dieses Problems, das nicht nur in Fachkreisen intensiv und zuweilen kontrovers diskutiert wird, heißt: Postwachstumsökonomie.

Der Begriff der Postwachstumsökonomie, der sich der Kritik einer gewissen Unschärfe nicht entziehen kann, beschreibt alle Formen des Wirtschaftens, die den Zwang des Wachstums nicht kennen. Während der Kapitalismus auf die Erschließung immer neuer Märkte angewiesen ist um zu „funktionieren“, ist es der Anspruch der Postwachstumsökonomie ohne Wirtschaftswachstum und sogar mit einem Rückgang der Wirtschaftskraft bestehen zu können und gleichzeitig einen angemessenen Lebensstandard zu ermöglichen. Die Postwachstumsökonomie beschreibt eine gesamtgesellschaftliche und umfassende Verhaltensänderung und ist als Antwort auf eine gesellschaftliche Entwicklung zu verstehen. Daher fällt sie in mehrfacher Hinsicht unter Gillwalds Definition einer sozialen Innovation (Gillwald 2000: 41).

Analysiert man die Debatte um die Postwachstumsökonomie, so lassen sich drei dominante Argumentations- und Untersuchungsmuster ausmachen. Zum einen gibt es die klassische ökonomisch-physikalische Argumentation, die auf die Begrenztheit der Märkte und Ressourcen verweist. Zum anderen lässt sich ein ökologisch-biologischer Ansatz ausmachen, der die Umweltverträglichkeit, sowie die biologisch determinierte maximale Größe eines Systems in den Fokus rückt. Drittens ist eine ideell-kapitalismuskritische Perspektive zu erkennen, die an den Marxismus und die Kritische Theorie anknüpft. Diese Pole lassen sich durch die Lektüre der untersuchten Literatur, auch wenn ihre Veröffentlichung zurückliegt, mustergültig illustrieren.

Als Meilenstein der Postwachstumsdebatte gilt die 1972 veröffentlichte Studie „Die Grenzen des Wachstums“, die den Grundstein der ökologisch-biologischen Position legte. Das vom Club of Rome in Auftrag gegebene Werk wurde von einer internationalen Forschergruppe um Dennis Meadows erarbeitet und prognostizierte das Erreichen des maximal möglichen Wirtschaftswachstums innerhalb von Einhundert Jahren. Mittlerweile liegt mit „Grenzen des Wachstums – Das 30-Jahre-Update“ eine überarbeitete Version des Berichtes vor, die die Kernaussagen

sagen des Originals an die aktuelle Entwicklung anpasst und in Einzelfällen leichte Korrekturen und Präzisierungen vornimmt. Die verständliche und anschauliche Sprache der AutorInnen zeichnen diese Publikation als hervorragende Einstiegsliteratur in die Thematik aus.

Der von Irmi Seidl und Angelika Zahrnt herausgegebene Sammelband „Postwachstumsgesellschaft. Konzepte für die Zukunft“ orientiert sich an der ökonomisch-physikalischen Argumentation, verzichtet auf eine tiefgehende Erläuterung der Wachstumsproblematik und orientiert sich stattdessen an praxisbezogenen Fragestellungen. Technokratisch anmutend werden Gesundheits-, Bildungs- und Steuersystem unter einer Wirtschaft jenseits des Wachstums in Umrissen skizziert.

Eine ideell-kapitalismuskritische Perspektive bieten Bloch und Maier im bereits 1984 veröffentlichten Sammelband „Wachstum der Grenzen. Selbstorganisation in der Natur und die Zukunft der Gesellschaft“. Darin wird die Tragfähigkeit einer wachstumsabhängigen Wirtschaft aus den Blickwinkeln unterschiedlicher Geistes- und Naturwissenschaften betrachtet. Die mehr oder weniger gelungenen Spannungskurven der langatmigen Aufsätze gipfeln in der für marxistisch orientierte Ökonomen wenig überraschenden Erkenntnis, dass der Kapitalismus keine nachhaltige Entwicklung ermöglichen kann. Während in einem Großteil der Postwachstumsliteratur „der Sachzwang“ als zentrales Argument für die Notwendigkeit eines Umdenkens angeführt wird, wird hier das Rütteln am Tor der Tautologie durchbrochen, indem streckenweise rein normativ argumentiert wird.

Auffällig ist die unterschiedliche Ausprägung der Postwachstumsdebatte in verschiedenen Staaten. Während in Österreich die Debatte in erster Linie von staatlichen Institutionen geführt wird, ist in Frankreich mit der Décroissance-Bewegung die Theorie bereits in Praxis umgeschlagen. In den Vereinigten Staaten von Amerika gilt Postwachstum als großes Tabu, in Großbritannien wird die Debatte offen und umfassend geführt (Seidl/Zahrnt 2010: 201-218). Bei allen Differenzen kann festgehalten werden: Die Postwachstumskritiker gehen zumeist nur oberflächlich auf das Konzept ein, kritisieren lediglich Implementierungs-

probleme und sind – zumindest im wissenschaftlichen Bereich – eindeutig in der Minderheit.

7.5 Der Deutschsprachige Diskurs über Soziale Innovationen im Bildungssektor

Michael Pollok

Duales Studium (2012) Macht Mit! Die Community www.duales-studium.de. In: <http://www.duales-studium.de/fuer-schueler-und-studenten> (Zugriff: 03.12.2012)

Gillwald, Katrin (2000) Konzepte sozialer Innovation. In: Querschnittsgruppe Arbeit und Ökologie. <http://www.wz-berlin.de/aoe/> (Zugriff: 03.12.2012)

Grünwald, Kurt (2007) Modell einer zukünftigen Blended-Learning-Hochschule. In: <http://www.fernfachhochschule.ch/ffhs/infomaterial/Modell%20einer%20zukuenftigen%20Blended-Learning-Hochschule.pdf> (Zugriff: 03.12.2012)

Guth, Michael et al (2007) Erfolgsdeterminanten für eine sozialintegrative regionale Innovationspolitik. In: http://www.boeckler.de/pdf/p_edition_hbs_180.pdf (Zugriff: 03.12.2012)

Haan, Gerhard de; Poltermann, Andreas (2002) Funktion und Aufgaben von Bildung und Erziehung in der Wissensgesellschaft. In: Forschungsgruppe Umweltbildung. <http://www.wissensgesellschaft.org/themen/bildung/bildungswissen.pdf> (Zugriff: 03.12.2012)

Howaldt, Jürgen; Schwarz, Michael (2010) Soziale Innovation – Konzepte, Forschungsfelder und –perspektiven. In: Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 87-108

Jaeger, Michael; Schmitt, Susanne In der (2010) Innovation und Profilbildung an Hochschulen: Das Beispiel Service Learning. In: http://www.hof.uni-halle.de/journal/texte/10_1/JaegerInder%20Smitten.pdf (Zugriff: 03.12.2012)

Kehrbaum, Tom (2009) Innovation als sozialer Prozess. Die Grounded Theory als Methodologie und Praxis der Innovationsforschung. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Larkley, Jasmine E.; Maynard Viola B. (2008) Innovation in Education. Nova Science Publishers, New York.

Rammert, Werner (2010) Die Innovation der Gesellschaft. In: Howaldt, Jürgen; Jacobsen, Heike (Hg.) Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 21-52

Schönbauer, Günther; Daheim, Hans-Jürgen (1993) Soziologie der Arbeitsgesellschaft: Grundzüge und Wandlungstendenzen der Erwerbsarbeit. Grundlagentexte Soziologie. Juventa, Weinheim. S. 5

Schulz, Klaus-Peter (2005) Lernfähigkeit als Quelle von Innovation. In: Aderhold, Jens; John, René (Hg.) Innovation. Sozialwissenschaftliche Perspektiven. UVK Verlagsgesellschaft, Konstanz.

Spiegel.de (2012) Schatten auf der Boomstatistik. In: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/jugend-arbeitslosigkeit-warum-die-zahl-der-arbeitslosen-hoher-ist-a-836156.html> (Zugriff: 03.12.2012)

Im Hinblick auf historisch hohe Arbeitslosigkeitszahlen in Europa, vor allem unter der jungen Bevölkerung, werden Fragen nach neuen innovativen Bildungskonzepten als Grundlage für eine zukunftsfähige Ausrichtung der westlichen Arbeits- und Wissensgesellschaften immer drängender. So schreibt nicht nur der Spiegel dass „Deutschland [...] mit [der] dualen Berufsausbildung einen beneidenswerten Vorteil gegenüber anderen Ländern“ hätte (2012). Innovationsforschung erlebte im vergangenen Jahrzehnt, auch in Deutschland, einen regelrechten Boom, weswegen zu erwarten war, dass sich dieser Diskurs auch im Bereich der Bildungsforschung niederlegen würde. Soziale Innovation als Teil und Ergebnis von sozialem Wandel bzw. gesellschaftlicher Modernisierung kämen, so Katrin Gillwald (2000), in allen gesellschaftlichen Bereichen vor und seien dabei schwerpunktmäßig organisatorisch, strukturell bzw. institutionell oder prozedural ausgeprägte Innovation als Antwort auf gesellschaftliche Herausforderungen verschiedenster Ausprägung. Die offenkundig spannende Schnittstelle zwischen Sozialer und Struktureller Innovation im Bildungsbereich, sollte dahingehend erkundet werden inwiefern innovative Bildungskonzepte mit einem besonderen Fokus auf die begriffliche Trennung und Einordnung im wissenschaftlichen Diskurs rezipiert werden. Jedoch, so zeigte sich schnell, gestaltet sich die Suche nach expliziter Literatur als äußerst schwierig, was verwundert da eine Vielzahl von „Innovativen Bildungsprogrammen“ von führenden Unternehmen, aber auch Universitäten, beworben werden. Diese sollen jungen Menschen das „Hinausdenken über den bestehenden Kontext“ ermöglichen oder „aus einem normalen Studenten einen jungen, praxiserfahrenen und dynamischen Studenten“

machen, damit dieser so „für die Zukunft“ gewappnet sei¹⁴ (Duales Studium 2012). Zwar gibt es durchaus differenzierte Herangehensweisen an das Thema, jedoch, so schon ein Ergebnis des Literaturberichts vorab, scheint kein allgemeiner Konsens über die Einordnung von Bildung im Kontext der Sozialen Innovation zu herrschen.

Um nun nach dieser doch recht umfangreichen Einführung in die Literatur einzusteigen, erschien ein Text hilfreich, der zunächst gar nicht explizit soziale Innovation behandelt, allerdings einen spannenden und lesenswerten Einblick in die Transformation (westlicher) Gesellschaften hin zu Wissensgesellschaft zu fassen versucht und dies auch erfolgreich umsetzt. Gerhard de Haan und Andreas Poltermann (2002) arbeiten in ihrer Analyse heraus, dass „[d]ie Wissensgesellschaft [...] von der Dynamik des Wissens, seiner Innovation - und von neuen Prozeduren seines Erwerbs [lebe]“ und schließen ihre Ausführungen mit zehn durchaus anregenden Thesen mit Fragen an eine zukünftige Wissensgesellschaft. Bereichert durch diese ersten Eindrücke ist die Lektüre von Klaus-Peter Schulz (2005) weiterbringend. Er betont ebenfalls die Bedeutung von Innovation in und durch Bildung als zentral für gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung und verweist dabei auf das vorliegende Defizit in der wissenschaftlichen Literatur. Seine Bearbeitung der Beispielfälle Lernnetzwerk und Unternehmenszusammenschluss lassen jedoch nur sehr eingeschränkt neue Erkenntnisse und die damit einhergehende systematische Annäherung an die Thematik zu, illustrieren jedoch durchaus spannende Aspekte wie die „Nicht-Planbarkeit von Kreativität“. Kurt Grünwald (2007) zeigt in seiner Untersuchung am Beispiel des E-Learnings, dass das gesamte Innovationspotential eines Systemwechsels und seine nachhaltige Ausschöpfung nie rein technisch betrieben werden könnten, bleibt allerdings auch da auf einem rein strukturell, organisatorischen Fokus und geht nicht auf die Folgen eines etwaigen Systemwandels und die Bedeutung von Bil-

¹⁴ Der Verzicht auf geschlechtsneutrale Schreibweise im Original entspricht nicht den Präferenzen des Autors. Auf eine sprachliche Anpassung wurde verzichtet, da davon auszugehen ist, dass die vorliegende Schreibweise samt ihrer Implikationen von den Autor_innen der Quelle intendiert sein könnten.

dung allgemein ein. Tom Kehrbaum (2009) schafft es im Gegenzug dazu in seiner Ausführung die Bedeutung von Bildung für den sozialwissenschaftlichen Innovationsbegriff zu fassen: „Spricht man also von Innovationen, die durch die von ihnen herbeigeführten Veränderungen in der Arbeitswelt neue Kompetenz und Qualifikationsstrukturen bei allen Beteiligten erforderlich machen, muss man auch über neue Modelle in der beruflichen Weiterbildung sprechen, somit über Bildungsinnovationen in diesem Bereich“. Allerdings fällt auch dort der starke organisationale Schwerpunkt auf, der eingebunden ist in Arbeits- und Geschäftsprozess von Unternehmen „die innovativ sein wollen um erfolgreich zu sein“. Überaus spannend hierbei ist allerdings die explizite Forderung nach Anpassung und Innovation aufgrund von vorhandenen Ungleichheiten und der Koppelung an sozialer Herkunft. Michael Jaeger und Susanne In der Schmitt (2010) setzen einen ähnlichen Fokus, legen allerdings einen besonderen Schwerpunkt auf Bildungsinnovation für die Profilentwicklung von Hochschulen im Zeitalter des gestiegenen Wettbewerbs, wobei Service-Learning eine Möglichkeit der Wertausschöpfung von Bildungs-Innovation sei. Diese Ökonomisierung von Bildungseinrichtungen kann ebenfalls ein ansatzpunkt sein, fasst und operationalisiert aber ebenfalls in nur unbefriedigenden Maße die Bildungsinnovation an sich als (soziale) Innovation. Eine eindeutige Fassung und Operationalisierung von Bildungsinnovationen über das betrachtete Beispiel fehlt vollständig. Werner Rammert (2010) schafft es in seinen Ausführungen einen entscheidenden Schritt zu gehen, der für die Betrachtung des vorliegenden Problems als hilfreich erachtet wird: „Ein sozialwissenschaftlicher Innovationsbegriff müsste analytisch trennen zwischen den Relationen, die den sachlichen Charakter einer Innovation als Kreation, Erfindung oder Variation mehr oder weniger technischer Art ausmachen, und den Referenzen, die sie letztendlich durch künstliche Selektion, Diffusion und Institutionalisierung zu einer Innovation in einem gesellschaftlichen Feld konkretisieren.“ Zeitliche, Sachliche und Soziale Dimensionen spielen dabei eine zentrale Rolle und bilden so die „Grammatik der Innovation“, sprich, die Ideen und Praktiken der Neuerung, die in Innovationen übersetzt werden. Dies könnte ein Ansatz sein in dem auch Bildungsinnovationen mit aufge-

nommen werden könnten, was bei Jürgen Howaldt und Michael Schwarz (2010) ergänzt wird mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit der Betrachtung von „Schnittstellen unterschiedlicher Teilrationalitäten in der Gesellschaft“.

Es wird deutlich, dass kein gerichteter wissenschaftlicher Diskurs in der Sozialen Innovationsforschung im Bildungsbereich vorherrscht. So gibt es nicht einmal spannende Dissense und Kontroversen, da eine gegenseitige Rezeption kaum bis nicht vorhanden ist. Die zentrale Rolle für gesellschaftliche Innovation wird zwar nicht bestritten, allerdings besteht Unklarheit darüber wie die Bedeutung von innovativen Bildungskonzepten überhaupt untersucht werden könnte. Deswegen der klare Appel an die Pädagogen: das Forschungsfeld ist weitgehend unberührt und gute Ansätze gibt es zu Hauf. Gerade jetzt ist ein guter Zeitpunkt im deutschen Diskurs über Bildungsinnovationen Klarheit und Perspektiven zu schaffen.

Annette Zimmer, Prof. Dr., geb. 1954 studierte Politikwissenschaft, Geschichte und Philosophie an den Universitäten Mannheim und Heidelberg; 1986 Promotion zum Dr. phil., 1986 - 1988 Lehr- und Forschungsaufenthalt am Program on Nonprofit Organizations der Yale University; 1989 - 1995 Hochschulassistentin an der Universität-Gesamthochschule Kassel im Bereich Verwaltungsforschung; seit 1996 Professorin für Vergleichende Politikwissenschaft und Sozialpolitik am Institut für Politikwissenschaft der Westfälischen Wilhelms-Universität; 1998/99 Visiting Professor an der University of Toronto; 2010 Visiting Fellow am American Institute for Contemporary German Studies, Johns Hopkins University, Washington D.C.; zahlreiche Publikationen zu Non-Profit-Organisationen, Vereinen, Verbänden, Stiftungen und zwar zu Fragen des Managements und der Governance der Organisationen sowie ihrer politikfeldspezifischen Einbettung.

Kontakt:

zimmean@uni-muenster.de
www.uni-muenster.de/lfPol/

Danielle Gluns, M.A., geb. 1985, studierte Internationale Migration und Interkulturelle Beziehungen (Master) und Europäische Studien (Bachelor) an der Universität Osnabrück. 2012 Mitarbeiterin im Forschungsprojekt "Migranten als Zielgruppe ehrenamtlichen Engagements im Zivil- und Katastrophenschutz" am Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien (IMIS) der Universität Osnabrück. Seit 2012 wissenschaftliche Mitarbeiterin im WILCO-Projekt, Forschungsgruppe Münster (Leitung: Prof. Dr. Annette Zimmer). Ihre Forschungsinteressen umfassen Sozialpolitik und soziale Ungleichheit, Integration und europäische Politik.

Kontakt:

d.gluns@uni-muenster.de
www.uni-muenster.de/lfPol/



Soziale Innovation, Soziale Soziale Innovation, Soziale Investition und Soziales Unternehmertum

Diese Begriffe haben aktuell Konjunktur in politischen wie auch wissenschaftlichen Debatten. An den Schnittstellen und Grenzbereichen zwischen Staat, Markt und Zivilgesellschaft verortet, werden sie als mögliche Lösung für aktuelle gesellschaftliche Probleme gesehen.

Die hohe Aufmerksamkeit für diese Phänomene war der Anlass, sie im Wintersemester 2012/13 in einem Bachelor-Seminar am Institut für Politikwissenschaft der WWU Münster zu untersuchen. Unter Leitung von Frau Prof. Dr. Annette Zimmer mit Unterstützung von Danielle Gluns (M.A.) und angelehnt an das internationale Forschungsprojekt WILCO (Welfare Innovations at the Local Level in Favour of Cohesion) bearbeiteten Studierende die vielfältige Literatur zum Thema anhand unterschiedlicher Fragestellungen. Im vorliegenden Band werden die Ergebnisse in Form von Sammelrezensionen präsentiert.