

Frank Liekmeier

Das Konzept des Social Entrepreneurship – Organisationszentrierte Überlegungen zu regionalen und internationalen Forschungsperspektiven vor dem Hintergrund seiner Entstehungsgeschichte

Die Debatte über das Phänomen Social Entrepreneurship wurde insbesondere durch die von Muhammad Yunus gegründete Grameen Bank im Jahr 1983 angestoßen. Seit seiner Auszeichnung mit dem Friedensnobelpreis wird „Social Entrepreneurship“ zunehmend als Lösungsansatz interpretiert, um mit Hilfe innovativen unternehmerischen Handelns soziale Probleme zu lösen. Insbesondere in den angelsächsischen Staaten war eine euphorische Erwartungshaltung festzustellen (vgl. z.B. Bornstein, 2007; Nicholls, 2006; kritisch Edwards, 2010).

Während Social Entrepreneurship in angelsächsischen Industriestaaten und in Entwicklungs- und Schwellenländern auf soziale Sicherungssysteme einer weitgehenden privaten und sozialen Dienstleistungserbringung trifft, stellt sich nicht nur aus wissenschaftlicher Perspektive die Frage, welche Rolle dieser ‚neuen‘ Form sozialer Aktivitäten in dem deutschen, stark verrechtlichten, institutionalisierten und korporatistischen Sozialstaatsmodell zukommen kann.

Die Interpretation dessen, was unter Social Entrepreneurship zu verstehen ist, unterscheidet sich stark von institutionellen Kontexten, begriffsgeschichtlicher Entwicklung und den fachwissenschaftlich geprägten Diskursen. Der aus dem angelsächsischen Raum stammende Begriff Social Entrepreneurship wird in deutschsprachigen Diskursen sehr divergent verwendet. Jedoch ist unstrittig, dass aus einer individuumszentrierten Sicht unter Social Entrepreneurship die Rolle eines Sozialunternehmers verstanden wird, der sich neben den „etablierten“ Trägern als

(vermeintlich) neuer Trägertyp bildet. Dieser beansprucht für sich in der Verbindung von gesellschaftlichen Zielsetzungen und unternehmerischer Funktion zukunftsweisende Impulse für den Sozialsektor zu setzen. Dieses Selbstverständnis macht ein Sendungsbewusstsein (vgl. „mission-driven businesses“ bei Austin et al., 2006; Defourny & Nyssens, 2010a) der Akteure und Unterstützer sichtbar, welches vor dem Hintergrund der Entstehungsgeschichte eine Erwartungshaltung zur Lösung der Finanzierungs- und Innovationsprobleme sozialpolitischer Leistungen bei einem Teil der Wissenschaft und der Öffentlichkeit aufbaut (vgl. zusammenfassend Heinze et al., 2011).

Einordnung in das Erbringungsverhältnis von sozialpolitischen Leistungen

Die Konstitution sozialstaatlicher Leistungen in Deutschland weist einige Besonderheiten auf, die vor dem Hintergrund der Entstehungsgeschichte von Social Entrepreneurship und eines weitgehendem privaten Erbringungsverhältnisses sozialer Dienstleistung berücksichtigt werden müssen. Daher werden zunächst diese Besonderheiten, die weitgehend durch das sozialrechtliche Dreiecksverhältnis geprägt sind, konzeptionell eingeordnet und die Grenzen einer akteurszentrierten Sicht auf Social Entrepreneurship herausgearbeitet.

Der Zugang zu sozialen Dienstleistungen ist in Deutschland administrativ gesteuert, wodurch die Planung, Gewährleistung und teilweise auch die Inanspruchnahme über einen bürokratischen Prozess organisiert ist. Dieser Planungs- und Bewilligungsprozess hat wenig mit einer dezentralen Koordination auf Gütermärkten gemein, obwohl die Begriffe Sozialunternehmen, Sozialwirtschaft, Markt sozialer Dienstleistungen und Anbieterwettbewerb dieses nahelegen. Im Grunde genommen können die zuvor genannten konstitutionellen Merkmale begrifflich eher mit öffentlich-sozialer Dienstleistung gefasst werden, wobei es sich weitgehend um meritorische Güter handelt (Finis-Siegler, 2021), deren Inanspruchnahme durch sozialpolitische, rechtliche und bürokratische Bedingungen geprägt ist und deren Ausschluss sozialpolitisch verhandelt und legitimiert werden muss.

Zwar wird als wichtiges Kennzeichen von Social Entrepreneurship die Innovationsfähigkeit hervorgehoben, wobei der Anspruch erhoben wird, soziale Probleme durch ‚neue‘ Dienstleistungen (Produktinnovationen) oder innerhalb neuer Organisationsformen (Prozessinnovationen) besser zu lösen als etablierte Akteure bzw. Strukturen. In diesem Zusammenhang gerät beispielsweise das Verhältnis von neuen Formen von Sozialunternehmen, wie beispielsweise Social-Start-Ups und etablierten Organisationen des Dritten Sektors, in den Blick (Karre, 2021). Es kann daraus jedoch nicht geschlossen werden, dass nur durch neue Akteure, wie beispielsweise Social-Start-Ups, Innovationen hervorgerufen werden können (siehe die Beiträge zu Innovationstheorien im öffentlichen Sektor von Moschner & Herstatt, 2020; Mulgan & Albury, 2003; Zimmer, 2007). Zudem sind die Zugänge für neue Akteure und neue Dienstleistungen durch eine Reihe rechtlicher und faktischer Hürden eingeschränkt, die in der Regel durch Zulassungsbedingungen und/oder Leistungsvereinbarungen mit detaillierten Vorgaben für die Leistungserbringung realisiert werden. Den Kosten- und Leistungsträgern kommt dabei eine zentrale Rolle zu, die neben den leistungsberechtigten Personen und den Leistungserbringern zu den wichtigsten Akteuren im Erbringungsverhältnis gehören. Hinsichtlich der bereits angedeuteten transformatorischen Wirkung und dem Veränderungspotential durch die Diffusion sozialer Innovation von Social Entrepreneurs, haben die Leistungsträger (Kostenträger) hingegen nur ein begrenztes Interesse an einer damit einhergehenden Ausweitung des Güter- und Dienstleistungsvolumens bzw. des leistungsberechtigten Personenkreises. Schließlich gehen solche Ausweitungen von Leistungsberechtigten und Gütern zu Lasten der von ihnen administrierten öffentlichen Mittel, sodass Modernisierungsvorhaben und Reformen von Sozialleistungsgesetzen oftmals mit Wirkungs- und Machtbarkeitsstudien begleitet werden (BMAS, 2018; BT-Drs. 16/4500). An dieser Stelle deutet sich ein Interessenkonflikt zwischen den auf Produkt- und Prozessinnovationen und Wachstum angewiesenen Social Entrepreneurs und den Kosten- und Leistungsträgern an, die ein begrenztes Haushaltsbudget verwalten.

Es ist davon auszugehen, dass auch neue Akteure wie die Social Entrepreneurs aufgrund der institutionellen, rechtlichen und bürokratischen Bedingungen strukturellen Notwendigkeiten unterliegen, deren Analyse

aufgrund des sozialpolitischen Erbringungskontexts ohne den Einzug der normativen Rückbindung unvollständig bleibt, da jedes Handeln der Akteure im Erbringungskontext sozialpolitischer Leistungen zuvor mikro- und makropolitisch verhandelt und legitimiert wird. Beispielsweise ist es der leistungsberechtigten Person trotz der schrittweisen Reform des Eingliederungshilferechts für Menschen mit Behinderung bis zum Jahr 2022 nicht möglich gewesen, ohne weiteres die bewilligten Leistungen als Dienstleistung in digitaler Form in Anspruch zu nehmen. Obwohl digitale Formen der Kontaktaufnahme und -gestaltung im Feld sozialer Unterstützung in Fachdiskursen lange Zeit unstrittig und deren Aufnahme ins Leistungsrecht regelmäßig Bestandteil kollektiver Aushandlungsprozessen waren, wurden online-gestützte Leistungsangebote im Leistungsrecht der Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderung erst durch die Kontaktbeschränkungen der Covid-19 Pandemie als geeignet anerkannt (LVR, 2020, S. 3). Hier zeigt sich, dass sowohl trotz vorhandener Produkt- und Prozessinnovationen, wissenschaftlich geprüfter Eignung als auch korporatistischer und politischer Aushandlungsprozesse, kein entsprechendes Leistungsangebot realisiert werden kann. Hopmann und Liekmeier (2021) kommen zu dem Schluss, dass bewilligte Unterstützungsleistungen in keinem unmittelbaren Zusammenhang zu dem artikulierten Bedürfnis der leistungsberechtigten Person stehen müssen, sodass der Rahmung des Leistungsangebots für bedürfnisorientierte Unterstützung ein bedeutsamer Stellenwert zu kommt.

Bezugnehmend zu den internationalen Diskursen und den Debatten um Social Entrepreneurship und Social Innovation sind beide Begriffe allerdings eng miteinander verknüpft, wobei beiden Diskursen eine relative begriffliche Unschärfe attestiert werden kann (de Bruin, 2012). Dabei wird oftmals das Konzept der sozialen Innovation mit „Sozialunternehmertum“ verwechselt oder auf den sozialen Sektor begrenzt, sodass eine Rückbindung an diese Begriffsbildungen in diesem Beitrag nicht geeignet erscheint. Vielmehr erfolgt die Genese des Konzepts Social Entrepreneurship vor dem Hintergrund des Erbringungsverhältnisses und -kontexts sozialpolitischer Leistungen, die in einem noch näher zu untersuchenden Zusammenhang zueinander stehen.

Der hier skizzierte Ansatz stützt sich auf ein erweitertes Verständnis von Social Entrepreneurship und verwendet hierfür einen Innovationsbe-

griff, der soziale, organisatorische und institutionelle Neuerungen explizit integriert. In diesem Beitrag liegt der Fokus auf dem zuletzt genannten Verständnis und bezieht die gesamtgesellschaftliche Perspektive systematisch mit ein.

Der Erbringungskontext im Dritten Sektor

Nachdem in dem ersten Teil dieses Beitrags eine begriffliche Einordnung des Konzepts „Social Entrepreneurship“ skizziert und erste Friktionen mit den besonderen Bedingungen der Erbringung von sozialpolitischer Leistungen aufgezeigt wurden, soll vor diesem Hintergrund zunächst aus einer organisationszentrierten Perspektive der Erbringungskontext sozialpolitischer Dienstleistungen im Dritten Sektor in den Blick genommen werden.

Daher werden zunächst die strukturellen Notwendigkeiten und Ansätze normativer Rückbindung im heuristischen Modell des Dritten Sektors skizziert, wobei die Dritte-Sektor-Theorie geeignet erscheint, die Ebenen des Erbringungsverhältnisses (1) und des Erbringungskontexts (2), welcher in die gesamtgesellschaftlichen Bedingungen (3) integriert ist, analytisch zu trennen (Zimmer, 2005).

Im weiteren Verlauf dieses Beitrags wird daher das Erbringungsverhältnis sozialpolitischer Dienstleistungen in den gesellschaftlichen Kontext versetzt, um es auf diese Weise zu konkretisieren. Die Träger der sozialen Einrichtungen und Dienste werden dabei als Aufgabenträger in dem Organisationsfeld des Dritten Sektors verstanden, welche soziale Dienste zur Verfügung stellen und sozialpolitische Leistungen als soziale Dienstleistung in direkter Interaktion mit der leistungsberechtigten Person erbringen.

Dieses Erbringungsverhältnis sozialpolitischen Dienstleistungshandelns ist eingebettet in eine Struktur von Regeln und Normen, denen die involvierten Akteure folgen. Dieser Erbringungskontext ist wiederum integriert in gesamtgesellschaftliche Bedingungen, wie beispielsweise den korporatistischen Strukturen des deutschen Sozialstaats und der politischen Ordnung (Schaarschuch, 1999). Der Dritte Sektor hat sich zwar als sozialwissenschaftliche Kategorie fest etabliert, wobei sich infolge von deutschen und internationalen Forschungsprojekten allerdings kein

einheitliches Begriffsverständnis durchgesetzt hat (Weisbrod, 1991; Salomon & Anheier, 1992; Priller & Zimmer, 2005; Evers, 1990). Im Zuge einer breiteren Rezeption des Begriffs im deutschsprachigen Diskurs divergiert seine Bedeutung infolgedessen stark. Dabei ist jedoch unstrittig, dass die Kategorie des Dritten Sektors eine vermittelnde Zwischeninstanz für die Sektoren Markt und Staat bezeichnet, die die gesamtgesellschaftlichen Bedingungen maßgeblich prägen und abhängig von den jeweiligen Rahmungen begrifflich verschiedene Ausprägungen erfahren kann. Als sozialwissenschaftliche Kategorie wird der Dritte Sektor in funktional ausdifferenzierten Gesellschaften als Zwischenraum von gesellschaftlichen Strukturen und Prozessen verstanden, welcher zwischen Staat und Markt angesiedelt ist und bestimmte Formen von Handlungen und Interaktionen strukturiert, die nur in bestimmten Handlungsfeldern zum Einsatz kommen. Gesellschaftspolitisch ist die damit einhergehende intermediäre Rolle zwischen politischer und ökonomischer Steuerung interessant, womit ihm nach Etzioni (1973) eine Vermittlerrolle zukommt, welche keine „Lückenbüßerfunktion“ (Dahme & Wohlfahrt, 2018, S. 147) zwischen Staats- und Marktversagen einnimmt, sondern eine vermittelnde und ausgleichende Rolle zwischen politischen und wirtschaftlichen Instanzen ausfüllen kann.

Bezugnehmend auf den Innovationsbegriff waren nach der Einschätzung von Etzioni während des wohlfahrtsstaatlichen Strukturwandels in den 1970er Jahren Innovation und Reform weder ausschließlich vom Staat noch vom Markt zu erwarten, wobei er auf eine dritte Alternative hinwies: „a third alternative, indeed sector (...) between the state and the market“ (Etzioni, 1973, S. 314), dessen Strukturen bis heute die institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Wohlfahrtsproduktion prägen und als Rahmenordnung für dessen Organisationen gedeutet werden können. Nach Etzioni (1973) hat der Dritte Sektor gegenüber Staat und Markt den Vorteil, dass seine Organisationen die Effizienz der Unternehmen des Marktes mit der Gemeinwohlorientierung des Staates auf der Mesoebene verbinden zu können, um als private Organisation im öffentlichen Interesse tätig sein zu können.

Wohlfahrtliche Leistungserbringung in angelsächsischen Ländern finden hingegen in einem hohen Maße durch Public-Private-Partnership statt, indem zwar Nonprofit-Organisationen eine ganz wesentliche

Bedeutung als Partner des Sozialstaates einnehmen (Salamon & Anheier, 1997; Smith & Lipsky, 1993), die privatgewerbliche For-Profit-Unternehmen allerdings nicht kategorisch ausschließen. Dort werden die Nonprofit-Organisationen jedoch größtenteils einem anderen Sektor, dem ‚Independent Sector‘, zugeordnet, der in angelsächsischen Ländern durch freiwillige Vereinigungen, Nonprofit-Organisationen und private Stiftungen geprägt ist und in deutschsprachigen Ländern eher den im Gemeinschaftssystem organisierten sozialen Organisationen zugeordnet werden würde. Um diesen Bereich der organisierten Zivilgesellschaft in die Modellbildung des Dritten Sektors strukturbildend zu ergänzen, erweiterte Pesthoff (1992) das Modell von Etzioni (1973), deren Bedeutung in den nächsten Kapiteln dieses Beitrags noch weiter ausgeführt wird.

Das Konzept des Dritten Sektors wurde erst in den 1990er Jahren in den deutschsprachigen akademischen Diskurs eingeführt, sodass die Begriffe Non-Profit Unternehmen und Non-Profit Sektor in dem stark aus amerikanischer Sicht geprägten akademischen Diskurs oftmals unhinterfragt übernommen, mit erheblicher begrifflicher Unschärfe verwendet wurden und der Bezug zum Gemeinschaftssystem der organisierten Zivilgesellschaft häufig nicht hergestellt wurde.

In Deutschland ist der Dritte Sektor hingegen stark von institutionalisierten Kooperationsbeziehungen zwischen staatlichen Akteuren und den Organisationen der Freien Wohlfahrtspflege (FW)¹ geprägt (vgl. Dahme & Wohlfahrt, 2018 sowie die Beiträge in Evers et al., 2011) und wird mit dem Begriff des Korporatismus bzw. Neokorporatismus gefasst, wobei in diesem Zusammenhang überwiegend die Begriffe „gemeinnütziger Bereich“, „Non-Profit Bereich“, „frei-gemeinnütziger Sektor“ oder „Gemeinwirtschaft“ verwendet werden. Die rechtliche Rahmung erfolgt hingegen nicht in Form einer Public-Privat-Partnership, sondern basiert auf dem Subsidiaritätsprinzip. Die konzeptionelle Berücksichtigung von privatgewerblichen For-Profit Organisationen innerhalb des Dritten Sektors hat in Deutschland im Gegensatz zu dem im angelsächsischen Raum

1 Die Freie Wohlfahrtspflege in Deutschland ist gleichzusetzen mit den Spitzenverbänden, welche in der Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege zusammengeschlossen sind (www.bagfw.de/ueber-uns, Zugriff 15.09.2022).

entstandenen Public-Privat-Partnership Modell erst später eingesetzt. Da der stark durch die angelsächsische Perspektive geprägte internationale Diskurs der Dritten-Sektor-Forschung die Begriffe Sozialwirtschaft bzw. sozialwirtschaftliche Unternehmen nicht eingeführt und verwendet hat, konnte sich bisher ebenfalls keine einheitliche Definition, Eingrenzung und Verwendung dieser Begrifflichkeiten im deutschsprachigen Raum durchsetzen.² Die klassische betriebswirtschaftliche Abgrenzung des Begriffs „Sozialwirtschaft“ wird daher als wirtschaftliches Handeln im Dritten Sektor beschrieben, wohingegen die sozialwissenschaftliche Begriffsverwendung sich auf eine sehr allgemeine Definition bezieht (vgl. den Beitrag von Wendt, 2003, S. 13).

Der Begriff des Sozialunternehmens im Dritten Sektor

Der Begriff und die Konzeption des Sozialunternehmens wurde in Deutschland seit etwa 15 bis 20 Jahren diskutiert, angestoßen vor allem durch Verleihung des Friedensnobelpreises an die Grameen Bank und Muhammad Yunus. Begriffsgeschichtlich entwickelte er sich vor der Hintergrundfolie einer ideengeschichtlich geprägten und liberal gefassten Konzeption des Wohlfahrtsstaates. Zwar wurde der Begriff Sozialunternehmen erstmals im Zusammenhang mit dem Konzept des „Sozialen Betriebs“ zur Arbeitsmarktintegration in der Mitte der 1990er Jahre in Deutschland verwendet, geriet allerdings nach dessen erfolgloser konzeptionellen Umsetzung erst einmal wieder in Vergessenheit.

Mit den Strukturreformen der 1990er Jahre und den damit einhergehenden veränderten institutionellen Rahmenbedingungen etablierten sich neben den freigemeinnützigen (Non-Profit) Organisationen der Frei-

2 Vgl. zum Begriffsverständnis des Europäischen Parlaments die Entschließung des EP (2008/2250 (INI) H.): „Sozialwirtschaft hat sich durch besondere Unternehmensorganisations- oder -rechtsformen wie Genossenschaften, Gegenseitigkeitsgesellschaften, Vereinigungen, Sozialunternehmen und -organisationen, Stiftungen und andere in jedem Mitgliedstaat existierende Formen entwickelt; die Sozialwirtschaft umfasst in den jeweiligen Ländern Konzepte wie ›Solidarwirtschaft‹ und ›dritter Sektor‹, und es gibt überall in der Europäischen Union vergleichbare Konzepte mit denselben Merkmalen, auch wenn diese Konzepte nicht in allen Mitgliedstaaten als Teil der Sozialwirtschaft gelten.“

en Wohlfahrtspflege (FW) privatgewerbliche (For-Profit) Unternehmen als fester Bestandteil der Trägerlandschaft, die zwar das gemeinsame Anliegen einer wohlfahrtsstaatlichen Leistungserbringung verbindet, aber in den einzelnen sozialpolitischen Handlungsfeldern sehr unterschiedlich repräsentiert sind (Grobs, 2010; Schneiders, 2010). Die in diesem Zusammenhang häufig verwendete Bezeichnung des „Sozialen Unternehmertums“ (im Englischen mit Social Entrepreneurship zu fassen) ist schwierig für den sozialen Dienstleistungssektor bzw. die Wohlfahrtsproduktion zu fassen, da hier der Bezug zu einem Phänomen (Social Entrepreneurship) hergestellt wird, das eher auf den Beitrag sozialunternehmerischen Handelns zu sozialem Wandel oder seine Einbettung in gesellschaftliche und politischen Strukturen rekurriert.

Die Fokussierung von Social Entrepreneurship auf eine individuumszentrierte Sicht und die Rolle eines Sozialunternehmers, wo die Entwicklung von Gründerpersönlichkeiten, Persönlichkeitsmerkmalen und Motive im Mittelpunkt stehen, unterscheidet sich inhaltlich von den bisherigen Darstellungen der Einrichtungen und Dienste im Dritten Sektor. Mit einer organisationszentrierten Perspektive, die vor allem die strukturellen Merkmale der Organisation in den Blick nimmt, können Sozialunternehmen (im Englischen mit Social Enterprise zu fassen) hingegen als Unternehmen mit sozialer Zielsetzung gefasst werden, die sich gegenüber For-Profit-Unternehmen durch Zielsetzung und Handlung unterscheiden lassen.³ In dieser Begriffsbeschreibung ist die Differenz zwischen Wohlfahrtsprodukt und dessen Erstellung inbegriffen, so dass die soziale Dienstleistung weiterhin als gemeinwohlorientiert bezeichnet werden kann, während die Erstellung zunehmend durch eine marktliche Logik geprägt ist. Mit den zuvor beschriebenen Entwicklungen geht infolgedessen eine erhebliche Weitung der Beschreibung der Akteure sozialer Dienste einher, in dem der Begriff „Non-Profit“ das Spektrum der Akteure nicht mehr begrenzt und die Bezeichnungen gemeinnütziger Bereich, Non-Profit Bereich und frei-gemeinnütziger Sektor nicht mehr zutreffend das Organisationsfeld des Dritten Sektors beschreiben. Infolgedes-

3 Definition der Social Enterprise Europe (www.socialenterpriseurope.co.uk/all-about-social-enterprise, Zugriff: 20.09.2022).

sen weitet sich auch der Begriff des Dritten Sektors, da mit den zuvor genannten Entwicklungen Sozialunternehmen als Träger sozialer Dienste und Einrichtungen ebenfalls konzeptionell Berücksichtigung finden müssen.

Selbsthilfe-Organisationen und soziale Initiativen im Dritten Sektor

Neben den zuvor genannten Akteuren des Dritten Sektors wurden mit einem erweiterten Wohlfahrtsstaatsbegriff noch weitere wichtige Akteure im Rahmen des Agendasettings und der Politikformulierung konzeptionell bedeutsam (Rucht & Roose, 2001). Neben den freigemeinnützigen (Non-Profit) Organisationen der Freien Wohlfahrtspflege und unternehmerischen Initiativen und Organisationen gelten selbstorganisierte solidarische Formen der gesellschaftlichen Bearbeitung sozialer Probleme als weitere Akteure einer sich ausbildenden neuen Governance-Struktur (Zimmer & Hallman, 2001), die sich mit dem Ansatz des New Public Governance fassen lassen. Mit diesem Ansatz findet der Einfluss von neuen sozialen Bewegungen und der Forderung nach mehr Bürgerbeteiligung in verschiedenen Formen der Partizipation sowohl bei der Entscheidungsfindung als auch bei der Implementation öffentlicher Aufgaben konzeptionelle Berücksichtigung (Klein & Schmals-Bruns, 1997). Durch den Einbezug des Phänomens bürgerschaftlichen Engagements im Sinne einer organisierten Zivilgesellschaft kann das theoretische Konzept des Dritten Sektors weiter geschärft werden, wobei dabei jener Teil der Zivilgesellschaft adressiert wird, der sich durch Organisation artikuliert und als weiterer ‚neuer‘ Akteur im Organisationsfeld Dritter Sektor auftritt. Selbsthilfe-Organisationen stellen wiederum einen weiteren Teil von Organisationen im Bereich der organisierten Zivilgesellschaft dar, erfahren im Bereich Gesundheit, Pflege und Rehabilitation rechtlich geregelte Förderung (§20 SGB V; § 45d SGB XI; § 45 SGB IX;) und sind in diesem Bereich mit dem „Versuch aus eigener Betroffenheit heraus gemeinsam mit anderen eigene Wege bei der Bearbeitung eigener sozialer Probleme gehen zu lernen (...)“ (Balke, 1987, S. 44) besonders sichtbar. Dieser Trägertyp von Selbsthilfe-Organisationen und sozialen Initiativen nimmt für sich in Anspruch, durch die Überwindung bisheriger gesellschaftlicher Arrangements zur kollektiven Bearbeitung sozialer Probleme beizutragen.

gen. Damit eröffnen sich aus einer organisationszentrierten Perspektive neue Formen der solidarischen Organisation mit damit einhergehenden Handlungsoptionen zur Lösung sozialer Problemlagen, wie beispielsweise bürgerschaftliche Vereinigungen und Verbände, soziale Initiativen und selbstorganisierte Netzwerke.

Organisationszentrierte Überlegungen

Um den Bereich der Zivilgesellschaft in die Modellbildung des Dritten Sektors mit einzubeziehen, erweiterte Pesthoff (1992) das Modell von Etzioni (1973), indem er den Dritten Sektor als Zwischenraum und intermediär von Markt und Staat mit einem weiteren Akteur, der Gemeinschaft (Haushalt, Familie und informelle soziale Beziehungen), strukturbildend ergänzte. Dadurch ergeben sich Dichotomien von privat und öffentlich, von formal und informell und von Profit- und Non-Profit-Ausrichtung, die als Analysekatégorien herangezogen werden. Dieser erweiterte intermediäre Bereich entwickelte sich neben dem zivilgesellschaftlichen ebenfalls zu einem erweiterten Spielraum der anderen Dritte-Sektor-Organisationen, in dem freigemeinnützige und sozialunternehmerische Organisationen soziale Hilfen als ökonomisch organisierte Dienstleistung für Bürgerinnen und Bürger erbringen.

Diese Formen der Governance, die mit dem Begriff des „welfare mix“ gefasst werden, beanspruchen, die immer komplexeren Probleme des wohlfahrtsstaatlichen Arrangements erfolgreich zu lösen (Evers & Olk, 1996). In dieser Debatte geht es aus einer strukturfunktionalen Sicht nicht primär um Zuständigkeitsabgrenzung öffentlicher und privater Träger bzw. um regulatorische sozialpolitische Maßnahmen, sondern um das Verhältnis zwischen der im Gemeinschaftssystem organisierten sozialen Hilfe und der sozialpolitischen Administration auf kommunaler Ebene.

Ein deskriptiv-analytisches Verständnis kann dabei nicht von einer Deckungsgleichheit zwischen Drittem Sektor und Zivilgesellschaft ausgehen, sondern stellt vor allem die organisierte Selbsthilfe als „organisatorischen Kern“ des Gemeinschaftssystems heraus. Neue innovative Formen und Initiativen der Selbsthilfeorganisationen können im Gegensatz zu etablierten Formen verbandlicher Problemdefinitionen und -bearbeitung Legitimation erzeugen und Forderungsansprüche artikulieren.

Aus einer organisationszentrierten Perspektive ermöglicht der Begriff der Zivilgesellschaft als normatives Konzept (Kocka, 2003) darüber hinaus eine Kopplung von demokratietheoretischen Ansätzen und handlungstheoretischen Politikempfehlungen. Daher können ihre Beiträge nicht nur Interessensartikulationen und -vertretung beinhalten, sondern politische Reformentwürfe hervorbringen (Sachße, 2002), die sich mit handlungstheoretischen Reformvorstellungen verbinden. Dem Organisationsfeld Dritter Sektor fällt dabei eine maßgebliche Akteurs- und Realisierungsrolle zu, in dem er mit seinem Set von Organisationen, Einrichtungen und Initiativen die ‚soziale‘ Infrastruktur der organisierten Zivilgesellschaft schafft.

Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen in den einzelnen sozialpolitischen Handlungsfeldern sehr unterschiedlich ausfallen, wobei die Entwicklungen fließend sind und einem fortlaufenden Veränderungsprozess unterliegen. Mit der Einführung der Pflegeversicherung 1994 wurden erstmals freigemeinnützige Träger mit privat-gewerblichen Trägern im Pflegesektor gleichgestellt, sodass sich die öffentlichen Träger aus einigen Handlungsfeldern, wie beispielsweise der ambulanten Pflege, sukzessiv zurückgezogen haben. In anderen Feldern wurden hingegen von den öffentlichen Trägern neue Aufgaben übernommen, wie beispielweise in der Kinder- und Jugendhilfe (Grobs, 2010; Schneiders, 2010). Mit der Bundesvereinigung der Lebenshilfe entwickelte sich ein Akteur der Selbsthilfe zu einem großen Träger der Leistungserbringung in der Behindertenhilfe, welcher mittlerweile bundesweit flächendeckend über eigene soziale Dienste und Einrichtungen verfügt.

Nicht zuletzt durch veränderte institutionelle Rahmungen, wie beispielsweise durch den zunehmenden Wettbewerb mit Trägertypen verschiedener Provenienz, aber auch aufgrund des eigenen professionellen Verständnisses, sind die etablierten Akteure, insbesondere die freigemeinnützigen Träger der Freien Wohlfahrtspflege, vermehrt auf die Umsetzung innovativer Konzepte angewiesen.

Forschungsperspektiven

Nachdem das Konzept des „Social Entrepreneurship“ vor dem Hintergrund seiner Entstehungsgeschichte erörtert und in den Erbringungskontext im Dritten Sektor eingeordnet wurde, soll abschließend aus einer organisationszentrierten Perspektive eine von Defourny und Nyssens (2021) entwickelte Taxonomie von Organisationen des Dritten Sektors dargestellt werden, in dem deren Finanzierung (Achleitner et al., 2007), Führungsstrukturen (Achleitner et al., 2011), Rechtsformen und organisationale Charakteristiken (Defourny & Nyssens, 2010b) nach bestimmten Kriterien in einem Modell eingeordnet werden. Der europäische organisationzentrierte Ansatz von Defourny und Nyssens basiert auf dem EMES-Ansatz, welcher sich insbesondere an dem Verständnis von Sozialunternehmen des Modells einer „Économie Sociale“ orientiert (ebda.)

Ausgehend von der Hypothese der „Unmöglichkeit einer einheitlichen Definition“ von Sozialunternehmen (Social Enterprise), Social Entrepreneurship und Social Entrepreneurs, in der sich die institutionelle Perspektive der Organisationen im Dritten Sektor von Beginn an stark mit der akteurszentrierten und marktzentrierten Perspektiven überlagerten, konnten in einem internationalen Forschungsprojekt⁴ Organisationen des Dritten Sektors in ihren lokalen und nationalen Kontexten empirisch erfasst werden, dessen Ansatz die unterschiedlichen wohlfahrtsstaatlichen Arrangements in Europa berücksichtigen (Defourny & Nyssens, 2021). In diesem Vorgehen konnten die folgenden vier Kriterien identifiziert werden, die als analytischer Rahmen für eine Taxonomie von Organisationen im Dritten Sektor dienen: die spezifische Rolle des Sozialunternehmers, der Ort der Innovation, die Suche nach Einnahmenquellen bzw. Finanzierungsquellen (earned income bzw. market income) und den Aspekt der Steuerung (governance).

Statt einer einheitlichen Definition von Sozialunternehmen (Social Enterprise (SE)) wurde mittels empirisch erhobener Daten von 721 Social Enterprise (SE) (darunter 328 europäische) eine Typologie von Organisationsformen entwickelt.

4 Das ICSEM (International Comparative Social Enterprise Modell) wurde von dem europäischen EMES-Netzwerk zur Erforschung von Sozialunternehmen entwickelt.

Mit den zuvor genannten Kriterien haben Defourny und Nyssens (2021) in einem analytischen Rahmen gezeigt, wie ein Modell von Organisationen des Dritten Sektors entwickelt werden kann, welches sich ebenfalls auf „institutionelle Logiken“ bezieht. Die von Defourny und Nyssens (2017a) verwendeten institutionellen Logiken basieren auf dem erweiterten Modell des Dritten Sektors (Pesthoff 1992), in dem der zivilgesellschaftliche Bereich des Gemeinschaftssystems integriert ist. Ausgehend von der zuvor dargestellten Unschärfe der Begriffe im Kontext von Sozialunternehmen im deutschsprachigen Bereich erscheint es in diesem Zusammenhang daher folgerichtig, in diesem Beitrag das Social-Enterprise Modell (SE-Modell) von Defourny und Nyssens als Modell für Organisationen im Dritten Sektor zu verstehen.

Um die institutionalisierten Logiken der Bereiche Staat, Markt und Gemeinschaft in dem Modell besser zu erfassen, haben Defourny und Nyssens diesen drei Bereichen die nachfolgenden Interessensgrundsätze zugeordnet: öffentliches Interesse, Kapitalinteresse und gegenseitiges Interesse (Defourny & Nyssens, 2017b, S. 2469), woraus differenztheoretisch zwei Arten von Organisationen abgeleitet werden konnten.

Auf der einen Seite konnte bei öffentlichen und freigemeinnützigen Organisationen die Entwicklung einer eigenen institutionalisierten Logik beobachtet und insbesondere Einträge einer marktlichen Logik ermittelt werden. Im Modell werden diese Organisationstypen mit der Bezeichnung Entrepreneurial-Non-Profit (ENP) und Public-Sector-Enterprise (PSE) verwendet, in dem die Teilbegriffe Entrepreneurial und Enterprise die ursprünglichen Bezeichnungen der Organisationstypen modifizieren.

Andererseits konnten u. a. bei Selbsthilfeorganisationen, sozialen Initiativen und sozialunternehmerischen Organisationen, wie beispielsweise Social Entrepreneurship, die Entwicklung einer eigenen institutionellen Logik beobachtet werden, die sich am öffentlichen und/oder gegenseitigen Interesse orientieren. Bei dieser zweiten Art von Organisationen konnten Einträge einer wertorientierten Logik und einer Normorientierung im gemeinschaftlichen Handeln ermittelt werden. Im Modell werden diese Organisationstypen mit der nachfolgenden Bezeichnung verwendet: Social-Cooperative Model (SC) und Social-Business Model (SB).

Diese zwei Organisationsarten konnten nochmals durch sieben weitere Variationen ausdifferenziert werden. Dabei konnte der kooperative Cha-

rakter des Organisationstyps Social-Cooperative Modell (SC) im Hinblick auf die Soziale Identität der Organisationen mit drei Unterkategorien näher gefasst werden. Darüber hinaus konnte mit vier weiteren Unterkategorien die unterschiedlichen Organisationszwecke des Entrepreneurial-Non-Profit (ENP) Modells herausgestellt werden, wobei sich zwei Variationen auf ein breiteres Spektrum von sozialen Aufgabenfeldern und zwei Variationen sich hauptsächlich auf das Handlungsfeld der beruflichen Integration beziehen.

Inwieweit Einträge marktlicher Logiken von privatgewerblichen (For-Profit) Organisationen oder wertorientierter Logiken und Normorientierung im Gemeinschaftshandeln von Selbsthilfe-Organisationen und sozialen Initiativen zu tiefgreifenden Veränderungen in der Struktur des Organisationsfelds sozialer Dienste im Dritten Sektor führen, ist eine Fragestellung, die aufgrund ihrer Komplexität im Rahmen dieses Beitrags nicht bearbeitet werden kann und stellt eine Perspektive für weitere Forschungen dar. Strukturfunktionalistische oder neoinstitutionalistische Ansätze könnten als Folie zur Analyse der Strukturen, kommunikativer Austauschprozesse (Steuerung) und gesellschaftlich legitimierter Elemente (Legitimation) des Organisationsfelds des Dritten Sektors dienen. In dieser Analyse könnten sich in den Akteursgruppen der zwei Arten von Organisationen – unabhängig voneinander – merkmalsgleiche (homologe) Muster nachweisen lassen, welche sich ebenfalls innerhalb unterschiedlicher Gliederungen der Akteure auch innerhalb ihrer jeweiligen Organisationen vollziehen könnten, sodass sich ähnliche Strukturen in unterschiedlichen Akteursgruppen und deren Organisationen zeigen lassen, um infolgedessen die Bildung homologer wie isomorpher (strukturgleicher) Muster aufzuzeigen.

Literatur

- Achleitner, A. K. (2007). *Finanzierung von Sozialunternehmern: Konzepte zur finanziellen Unterstützung von Social Entrepreneurs*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Achleitner, A. K., Spiess-Knafl, W., Volk, S. (2011). Finanzierung von Social Enterprises – Neue Herausforderungen für die Finanzmärkte. In: Hackenberg, H.,

- Empter, S. (Hg.). *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Balke, K. (1987). Selbsthilfegruppen und Unterstützung – die Wohlfahrtsverbände besetzen ein neues Feld, in: Boll, F.; Olk, Th. (Hg.). *Selbsthilfe und Wohlfahrtsverbände*, Freiburg.
- Bornstein, D. (2007). *How to change the world. Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford: Oxford University Press.
- Borins, S. (2001). The Challenge of Innovating in Government: Pricewaterhouse-Coopers Endowment for the Business of Government.
- de Bruin, A. (2012). Towards Advancing Understanding of Social Innovation. In: Franz H.W., Hochgerner J. & Howaldt J. (Hg.). *Challenge Social Innovation*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- Dahme, H.J.; Kühnlein, G. & Wohlfahrt, N. (2005). *Zwischen Wettbewerb und Subsidiarität. Wohlfahrtsverbände unterwegs in die Sozialwirtschaft*, Berlin: edition sigma.
- Dahme, H. J. & Wohlfahrt, N. (Hg.) (2018). *Handbuch Kommunale Sozialpolitik*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2010a). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and United States: Convergences and Divergences. In: *Journal of Social Entrepreneurship* 1 (1), S. 32–53.
- Defourny, J. & Nyssens, M. (2010b). „Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector“, *Policy and Society*, Vol. 29, No. 3, pp. 231–242.
- Edwards, M. (2010). *Small Change. Why Business Won't Save the World*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Etzioni, A. (1973). The Third Sector and Domestic Missions, in: *Public Administration Review* 33, S. 314–323.
- Evers, A.; Heinze, Rolf R. G. & Olk, T. (Hg.) (2011). *Handbuch Soziale Dienste*, Wiesbaden.
- Finis-Siegler, B. (1997). *Ökonomik Sozialer Arbeit*. Freiburg: Lambertus.
- Grobs, St. (2010). *Modernisierung kommunaler Sozialpolitik*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Hein R. (2021). Inhaltliche Einleitung, Herleitung der zentralen Forschungsfrage und zum logischen Aufbau der Arbeit. In: *Typisch Social Entrepreneurship*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Heinze, R. G.; Grobs, St. & Schneiders, K. (2011). Social Entrepreneurship im deut-

- schen Wohlfahrtsstaat – Hybride Organisationen zwischen Markt, Staat und Gemeinschaft. In: Hackenberg, H. & Empfter, St. (Hg.): *Social Entrepreneurship – Social Business: Für die Gesellschaft unternehmen*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Hopmann, B.; Liekmeier, F.; Sturm, A. (2021). Die Legitimation von Hilfe und Unterstützung für Kinder und Jugendliche mit Behinderungen – Bestrebungen und Fraktionen. In: *neue praxis*, 51. Jg., Heft 6, S. 521–538.
- Klein, A. & Schmals-Bruns, R. (1997). *Politische Beteiligung und Bürgerengagement in Deutschland*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Kocka, J. (2003): *Geschichte des Kapitalismus*, München: Beck Verlag.
- Morris, M. H.; Santos, S. C. & Kuratko, D. F. (2021). The great divides in social entrepreneurship and where they lead us. *Small Bus Econ* 57, S. 1089–1106.
- Mulgan, G. & Albury, D. (2003). *Innovation in the Public Sector*, Working Paper Version 1.9, October, Strategy Unit, UK Cabinet Office.
- Nicholls, A. (Hg.) (2006). *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Pesthoff, V. A. (1992). Third sector and co-operative services. From determination to privatization, *Journal of Consumer Policy*, V. 15 (1), S. 21–45.
- Priller, E. & Zimmer, A. (Hg.) (2001). *Der Dritte Sektor International. Mehr Markt, weniger Staat?*, Berlin: Edition Sigma.
- Rucht, D.; Roose, J. (2001). Zur Institutionalisierung von Bewegungen: Umweltverbände und Umweltprotest in der Bundesrepublik, in: Zimmer, A./Weßels, B. (Hg.): *Verbände und Demokratie in Deutschland*, Opladen: Leske & Budrich, S. 237–259.
- Sachße, Ch. (1995). *Wohlfahrtsverbände im Wohlfahrtsstaat*, Kassel: Eigenverlag Gesamthochschule Kassel
- Salamon, L. M.; Anheier, H. K. (1997). *Defining the Nonprofit Sector, A Cross National Analysis*, Manchester: Manchester University Press
- Schaarschuch, A. (2008). Vom Adressaten zum „Nutzer“ von Dienstleistungen. In: *Soziale Arbeit in Gesellschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Schneiders, K. (2010). *Vom Altenheim zum Seniorenservice. Institutioneller Wandel und Akteurkonstellationen im sozialen Dienstleistungssektor*. Baden-Baden: Nomos.
- Smith, St. R. & Lipsky, M. (1993). *Nonprofits for Hire. The Welfare State in the Age of Contracting*, Cambridge Mass.: Harvard Univ. Press.
- Weisbrod, B. (1991). *The Nonprofit Economy*, Cambridge: Harvard University Press.

- Wendt, W.R. (2003). *Sozialwirtschaft – eine Systematik*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Zimmer, A. & Hallmann, Thorsten (2001). Identität und Image von Dritte-Sektor-Organisationen im Spiegel der Ergebnisse der Organisationsbefragung: Gemeinnützige Organisationen im gesellschaftlichen Wandel, *Zeitschrift für Sozialreform*.
- Zimmer, A. (2007). *Vereine – Zivilgesellschaft konkret*. Wiesbaden: VS Verlag.