

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Solidarische Ökonomie und Empowerment
Am Beispiel von selbstverwalteten Unternehmen in Berlin

Verfasserin

Cornelia Marietta Barger

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 307

Studienrichtung lt. Studienblatt: Kultur- und Sozialanthropologie

Betreuerin / Betreuer: V.-Prof. Doz. Dr. Marie-France Chevron

Matrikelnummer der Verfasserin: 0551643

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	5
------------------	---

I. Theoretischer Teil Stand des Wissens zu den Kernkonzepten der Diplomarbeit

1. Zum Konzept der Solidarischen Ökonomie	8
1.1. Erste Begriffsbestimmung	8
1.2. Solidarische Ökonomie in den Ländern des Südens	11
1.2.1. Solidarische Ökonomie in Afrika	11
1.2.2. Solidarische Ökonomie in Asien	12
1.2.3. Solidarische Ökonomie in Lateinamerika	13
1.3. Solidarische Ökonomie in Europa unter besonderer Betrachtung Deutschlands	14
1.3.1. Die Entwicklung der Solidarischen Ökonomie in Europa	14
1.3.2. Hemmfaktoren zur Entwicklung der Solidarischen Ökonomie in Europa	16
1.3.3. Solidarische Ökonomie in Deutschland	17
1.4. Exkurs: Solidarische Ökonomie bei Kindern	17
1.5. Solidarische Ökonomie und Macht	18
2. Zum Empowerment- Konzept	19
2.1. Begriffsbestimmung	19
2.1.1. Versuch einer ersten Definition	19
2.1.2. Entstehung und Verwendung des Begriffes	20
2.1.3. Empowerment und Macht	22
2.1.4. Empowerment und das Konzept des sozialen Kapitals	23
2.1.5. Abgrenzung zu den Begriffen der Partizipation und Integration	24
2.2. Anwendungsbereiche von Empowerment	25
2.2.1. Empowerment und Entwicklungszusammenarbeit	25
2.2.2. Empowerment und Wirtschaft	28
2.3. Methoden und Indikatoren zur Feststellung von Empowerment	29
2.3.1. Messbarkeit von Empowerment	29
2.3.2. Statisches und dynamisches Modell von Empowerment	30
2.3.3. Die verschiedenen Ebenen von Empowerment	31
2.3.4. Phasenmodelle des Empowerment-Prozesses	32
2.3.5. Empowerment über Ressourcen	34
2.4. Das Verständnis von Empowerment in dieser Diplomarbeit	35
3. Diskussion über den Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment	36
3.1. Solidarität aus der Sicht der Theorien um Empowerment	36
3.2. Empowerment aus der Sicht der Theorien um Solidarische Ökonomie	38
3.3. Regionalentwicklung durch Solidarökonomie und strukturelles Empowerment	39
3.3.1. Regionalentwicklung im Süden	41
3.3.2. Regionalentwicklung in Deutschland	43
3.4. Würdigung der beiden Ansätze als Alternative zum Kapitalismus	45
3.4.1. „Empowernde“ Solidarische Ökonomie als Alternative zum Kapitalismus	45
3.4.2. Äquivalenz, Reziprozität und Solidarität	46
3.4.3. Disempowerment im Kapitalismus	49
3.4.4. Kritische Stellungnahmen zu Empowerment durch Solidarische Ökonomie	51

II. Empirischer Teil

1. Empirische Arbeit	52
1.1. Fragestellung und Hypothesen	52
1.2. Die empirische Datenerhebung	52
1.3. Die besuchten Unternehmen	54
1.3.1. Die Regenbogenfabrik.....	54
1.3.2. Der Verein FairBindung und das Café Fincan	55
1.3.3. Die Bäckerei Mehlwurm	55
1.3.4. Das Beratungsbüro des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe	56
1.3.5. Das Technologie-Netzwerk Berlin	56
1.4. Die Gesprächspartner und ihr Weg in die Solidarische Ökonomie	57
2. Ergebnisse der Feldforschung	59
2.1. Empowerment durch Ressourcen.....	59
2.1.1. Die ökonomischen Ressourcen	61
a. Höheres Einkommen	61
b. Die Sicherheit des Arbeitsplatzes.....	61
c. Die Entwicklung neuer Perspektiven	62
d. Die Einstufung von monetären Aspekte als nebensächlich	62
2.1.2. Die sozialen Ressourcen.....	63
a. Die Vergrößerung und Vertiefung des sozialen Netzes	63
b. Die Dominanz von sozialem Kapital über ökonomisches Kapital.....	63
c. Der veränderte Zugang zu Menschen.....	64
2.1.3. Die politischen Ressourcen	64
a. Arbeit als politisches Statement	64
b. Die Einsicht, Macht zum Handeln zu besitzen	65
c. Politische Aktivitäten der Unternehmen	65
d. Die Bemächtigung durch die Verantwortlichkeit für Andere	66
e. Die negative Sicht auf Macht in solidarischen Strukturen	66
f. Die Stärkung des Bewusstseins gegen Rassismus und Faschismus	67
2.1.4. Die fachlichen Ressourcen: "Die Selbstverwaltung ist ein Schulungsort"	67
a. Die Vertiefung der sozialen Kompetenz	68
b. Die Erweiterung der fachlichen Expertise	69
2.1.5. Die psychischen Ressourcen	69
a. Die Veränderung des Selbstbildes nach Eintritt in solidarische Strukturen.....	70
b. Die Steigerung des Selbstbewusstseins durch Anerkennung und Akzeptanz.....	70
c. Die Veränderung des Selbstwertgefühls durch Stolz	70
d. Die Veränderung der Selbstständigkeit durch die Arbeit.....	71
2.1.6. Die ökologischen Ressourcen	71
2.1.7. Die kulturellen Ressourcen	72
a. Die Veränderung der Prioritäten durch die solidarische Arbeitsstruktur	72
b. Der Einklang der kulturellen Ressourcen mit dem Lebensstil.....	72
2.1.8. Zusammenfassende Darstellung und Ausblick im Bezug auf die veränderten Ressourcen	73
2.2. Die Ergebnisse nach den Phasenmodellen	75

2.3.	Solidarische Ökonomie und die drei Ebenen von Empowerment.....	78
2.3.1.	Individuelles Empowerment	78
2.3.2.	Kollektives Empowerment.....	79
2.3.3.	Strukturelles Empowerment.....	79
2.4.	Exkurs: Hemmende Faktoren für Empowerment durch Solidarische Ökonomie.....	80
2.4.1.	Hemmende Faktoren für individuelles Empowerment	80
2.4.2.	Hemmende Faktoren für kollektives Empowerment	81
2.4.3.	Hemmende Faktoren für strukturelles Empowerment	81
3.	Schluss	82
4.	Literaturverzeichnis.....	86
5.	Anhang	93
5.1.	Geführte Interviews.....	93
5.1.1.	Experteninterviews.....	93
5.1.2.	Interviews mit MitarbeiterInnen.....	93
5.2.	Adressen der besuchten Unternehmen	94
5.3.	Zusammenfassungen der Arbeit.....	94
5.3.1.	Zusammenfassung in Deutsch.....	94
5.3.2.	Zusammenfassung in Englisch.....	96
5.4.	Lebenslauf	97

Einleitung

Die zentrale Fragestellung dieser Arbeit ist, ob und in welcher Form ein Zusammenhang zwischen Empowerment und Solidarischer Ökonomie besteht. Ziel der Diplomarbeit war es festzustellen, welchen Beitrag eine solidarische Arbeitsstruktur auf die Befähigung und Bemächtigung des Einzelnen haben kann.

Seit den Arbeiten von Bronislaw Malinowski, Marcel Mauss und Émile Durkheim geht die ökonomische Anthropologie von einer starken Vernetzung der Ökonomie und der Gesellschaft bzw. der Kultur aus. In dieser Tradition widmet sich die vorliegende Arbeit der Analyse eines Phänomens innerhalb des westlichen Wirtschaftssystems, welches im Allgemeinen von Leistungsdruck, Konkurrenz und dem Ziel der Kostenminimierung geprägt ist. Die Solidarische Ökonomie will dieser kapitalistischen Orientierung entgegenwirken und eine andere Form der ökonomischen Zusammenarbeit aufbauen. Die zentralen Werte der Solidarischen Ökonomie sind Solidarität und Kooperation. Die MitarbeiterInnen werden nicht nach ihrer Produktivkraft in hierarchische Positionen eingeteilt, sondern als gleichwertig und wertvoll angesehen. Das Ziel der Solidarischen Ökonomie ist nicht primär die Gewinnmaximierung, sondern den einzelnen Menschen und dessen Bedürfnisse wahrzunehmen - und die MitarbeiterInnen dadurch dazu (!) zu befähigen und zu ermächtigen.

In vorliegender Arbeit soll der Versuch unternommen werden, den Wert dieser Wirtschaftsform in einem europäischen Kontext anhand einer qualitativen Studie in Berlin darzustellen. Dazu wird das Konzept des Empowerments, welches bislang vorwiegend in den wenig industrialisierten Ländern des Südens praktische Anwendung findet, in einem westlichen Umfeld untersucht.

Die Solidarische Ökonomie findet in der westlichen Wissenschaft bisweilen nur wenig Beachtung, obwohl dieses alternative wirtschaftliche Konzept gerade auch in europäischen Ländern einen wesentlichen Beitrag zur Bemächtigung und Befähigung des Einzelnen in einer immer schnelllebigeren und individualisierteren Gesellschaft liefern kann. Daher verfolgt meine Diplomarbeit auch das Ziel, das Wissen und Bewusstsein über dieses Phänomen zu vergrößern. Von Interesse erscheint auch, dass kultur- und sozialanthropologische Untersuchungen von Solidarischer Ökonomie im deutschsprachigen Raum bzw. von Empowerment in einem westlichen Kontext rar sind. Zum Zusammenhang von Solidarischer Ökonomie und Empowerment wurde im Laufe der Recherchen keine Arbeit gefunden, die einen vergleichbaren (sprich: westlichen) regionalen Bezug oder einen ähnlichen Ansatz zur

Untersuchung des Empowerment-Konzeptes im Zusammenhang mit solidarischen Unternehmen aufwies.

Diese Diplomarbeit ist einem wesentlichen Aspekt der Kultur- und Sozialanthropologie gewidmet: der selbstkritischen Reflexion einiger der zentralen Annahmen, auf welchen das westliche Denken, in diesem Fall das westliche Wirtschaftssystem, basiert. Denn wie die Anthropologen Marcus und Fischer (1986: 1) es sehr treffend beschrieben haben, hat die Kultur- und Sozialanthropologie nicht nur die Aufgabe, fremde Kulturen zu beschreiben, sondern auch, eine Kritik der eigenen kulturellen Normen zu ermöglichen: „In using portraits of other cultural patterns to reflect self-critically on our own ways, anthropology disrupts common sense and makes us reexamine our taken-for-granted assumptions“. Vielleicht, so meine Hoffnung, kann die Arbeit auf diesem Weg zur Hinterfragung von kulturell verinnerlichten Wert-, Lebens- und Arbeitsgrundsätzen führen.

Doch die Analyse, die das Thema dieser Arbeit ist, nimmt nicht die Form einer bloßen Kritik des gegenwärtigen Systems an, sondern geht einen Schritt weiter und untersucht den potentiellen Wert einer Alternative zum herrschenden System. Somit ist es auch ein Ziel dieser Diplomarbeit, alternativen Wirtschaftsformen (und den damit verbundenen Werten und Vorstellungen) Raum zu geben und den Weg für ein solidarischeres Miteinander zu ebnen. Denn alternative Wirtschaftsformen wie die Solidarische Ökonomie brauchen Möglichkeiten, zu wachsen und sich weiterzuentwickeln. Dafür benötigt es die Unterstützung auf politischer Ebene, aber vielmehr noch bedarf es einem Umdenken in den Köpfen der Menschen.

In der ersten Hälfte der Arbeit wird der theoretische Hintergrund der Thematik vorgestellt, wobei eine Begriffsbestimmung und Eingrenzung stattfinden soll. Dabei wird in drei Schritten vorgegangen:

In einem ersten Schritt wird eine nähere Bestimmung des Konzeptes der Solidarischen Ökonomie angestrebt, wobei nach einer generellen Einführung die Ausprägungen der solidarischen Wirtschaftsform nach geographischen Regionen, zuerst in Ländern des Südens und dann in Europa mit einem Fokus auf Berlin bzw. Deutschland, behandelt werden.

Im zweiten Schritt werden verschiedene theoretische Ansätze im Hinblick auf das Empowerment- Konzept erläutert und die Verwendung des Konzepts in Wirtschaft und Entwicklungszusammenarbeit umrissen.

Besonders wichtig erscheint dann, dass die beiden Konzepte in einem dritten Schritt theoretisch miteinander in Verbindung gesetzt werden. Dazu wird zuerst die Verbindung der Konzepte miteinander in den Theorien einerseits des Empowerments und andererseits der Solidarökonomie dargestellt. Außerdem wird der Zusammenhang der beiden Phänomene, wie er in der Regionalentwicklung des Südens und des Nordens sichtbar wird, näher beschrieben.

Die zweite Hälfte der Arbeit widmet sich der empirischen Untersuchung und deren Ergebnissen. Zur Bearbeitung der Fragestellung verbrachte ich sechs Wochen in Berlin, wo ich verschiedene solidarische Unternehmen besuchte und insgesamt zehn Interviews mit MitarbeiterInnen und Experten führen konnte.

Die Ergebnisse der Datenerhebung werden nach drei Gesichtspunkten ausgewertet: Erstens wird anhand verschiedener Ressourcenkategorien der MitarbeiterInnen gezeigt, in welchen Lebensbereichen konkrete Veränderungen stattgefunden haben. Zweitens wird der Prozess des Empowerments der MitarbeiterInnen unter Heranziehung des Phasenmodells von Kieffer (1984) analysiert, um einen besseren Einblick in den Verlauf der Veränderungen gewähren zu können. In einem dritten Schritt wird der Beitrag der Solidarischen Ökonomie zum Empowerment auf drei Ebenen identifiziert und näher beschrieben. Die drei Ebenen, auf denen Empowerment im Zuge der Diplomarbeit festgestellt werden konnten sind 1.) die persönlich-individuelle Ebene, 2.) die kommunale Ebene und 3.) die strukturelle Ebene.

Die Forschungsfrage der vorliegenden Diplomarbeit sollte anhand des empirisch gewonnenen Materials unter Heranziehung der theoretischen Instrumente, die im ersten Teil vorgestellt werden, klar behandelt und eindeutig beantwortet werden. Ziel der Auswertung der in Berlin durchgeführten Feldforschung war es, die Wirkung der Solidarischen Ökonomie innerhalb von sieben Ressourcenkategorien und auf jeder der drei identifizierten Ebenen festzustellen.

Abschließend werden potentielle Hemmfaktoren für Empowerment identifiziert und ein Ausblick auf die Zukunft der Solidarischen Ökonomie gegeben.

I. Theoretischer Teil

Stand des Wissens über die Kernkonzepte dieser Diplomarbeit

1. Zum Konzept der Solidarischen Ökonomie

1.1. Erste Begriffsbestimmung

Solidarische Ökonomie oder das Synonym Solidarökonomie ist eine bestimmte Form des ökonomischen Handelns, die sich von anderen Formen in ihren Zielen und Methoden deutlich unterscheidet. Der Begriff der Solidarischen Ökonomie umfasst nach Lewis (2008: 135 f.) „Aktivitäten der Produktion, der Verteilung und des Konsums, die zur Demokratisierung der Ökonomie beitragen, gegründet auf die aktive Beteiligung von allen Bürgen auf lokaler und globaler Ebene“. Zu Solidarischer Ökonomie zählen daher sowohl subsistenzwirtschaftliche Projekte, komplementäre Währungen und gerechter Handel als auch unterschiedliche Modelle demokratischer Betriebsführung und Initiativen, die Wissen oder Software im Internet frei zur Verfügung stellen.

Eine klare Antwort auf die Frage nach dem Selbstverständnis der solidarischen Organisationen ist schwierig. Diese Unschärfe kann damit begründet werden, dass der Gegenstand der Solidarischen Ökonomie eine mehr als 150-jährige Geschichte hat, weltweit eine Vielfalt an Inhalten und Formen annimmt und gegenwärtig in Bewegung und Veränderung ist. Die Verwirrung über Definitionen und Begrifflichkeiten resultiert nach Karl Birkhölzer (2008: 129 f.) ebenso aus der Vielzahl verschiedener Begriffe, die in der Praxis in den unterschiedlichen Teilen der Welt, aber auch innerhalb einzelner Regionen für gleiche oder ähnliche Projekte und Bewegungen Verwendung finden. Die wichtigsten Bezeichnungen für solidarische Aktivitäten sollen in Folge umrissen werden:

PraktikerInnen Solidarischer Ökonomie in Kanada oder den Vereinigten Staaten sprechen von „Community Economic Development“ (Ökonomische Gemeinwesenentwicklung), „Social Economy“ (Soziale Ökonomie) oder „Cooperatives“ (Genossenschaften).

In Frankreich hingegen ist die Bezeichnung „Économie sociale“ üblich, welche auch als eigener Wirtschaftssektor angesehen wird. Dieser Sektor besteht aus Genossenschaften und „mutualités“ (sogenannte „Vereinigungen auf Gegenseitigkeit“), aber auch aus gemeinnützigen Vereinen und Selbsthilfegruppen (Klöck 1998: 14).

Ein weiterer Begriff ist Soziale Ökonomie, welcher in Deutschland für den nicht-staatlichen Non-Profitbereich, den sogenannten Dritten Sektor synonym verwendet wird. Die

Begriffsdefinition kann auch hier nicht eindeutig vorgenommen werden. Es zählen nach Klöck (1998: 15) Arbeitsförderungs-Gesellschaften und Selbsthilfegruppen genauso wie Tauschringe, Tätigkeiten der Schattenwirtschaft und der illegalen Schwarzarbeit als auch unterschiedliche nicht-gewinnorientierte Aktivitäten dazu.

Im deutschen Sprachraum wird auch die Bezeichnung „Gemeinwesenökonomie“ für solidarische Zusammenschlüsse und Projekte im Bereich der Regional- und Stadtentwicklung verwendet. Die Gemeinwesenökonomie weist zwar Überschneidungen zur Solidarökonomie auf, bezeichnet allerdings eher Projekte in Verbindung mit öffentlichen Programmen, während die Solidarökonomie eher selbstorganisierte Projekte umfasst (Klöck 1998: 19ff.).

Diese vielen unterschiedlichen Begriffe für ähnliche Phänomene wurden von mehreren meiner Interviewpartner als Nachteil für die internationale Vernetzung der Projekte genannt, da diese dadurch unnötig erschwert sei. Außerdem bewirke der Auftritt vieler kleiner Bewegungen, dass die eigentliche Größe der gesamten solidarischen Bewegung unterschätzt wird, so die Mehrheit meiner Gesprächspartner. Dadurch würde die Verhandlungsmacht der Akteure, aber auch das Selbstbewusstsein der einzelnen Teilbewegungen geschwächt.

Andere Autoren, wie beispielsweise der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler Karl Birkhölzer (2008: 129 f.) sehen die Vielzahl der Begriffe allerdings als Vorteil. Eine einzige Definition für die unterschiedlichen Aktivitäten, welche dieser Bewegung zugerechnet werden können, wird von diesen Autoren wegen der Gefahr einer verengenden Sichtweise der Breite und Vielfalt der Initiativen als kontraproduktiv angesehen.

Obwohl eine einheitliche Definition der Solidarökonomie fehlt, gibt es dank verschiedener Wertechartas, welche meist von internationalen Zusammenschlüssen erstellt wurden, einen Ansatzpunkt für die Verständigung über den Wertekanon, der den jeweiligen Projekten und Initiativen zugrunde liegt. Drei dieser Wertechartas sollen nun in Kürze vorgestellt werden.

Das erste Beispiel für eine solche Wertecharta wurde von Paul Singer, dem Staatssekretär für Solidarische Ökonomie im brasilianischen Arbeitsministerium erstellt. Die von Singer (2008: 154) aufgelisteten Prinzipien der Solidarischen Ökonomie sind:

- Selbstverwaltung;
- Autonomie bzw. Selbstständigkeit;
- Gleichberechtigung und Gleichheit der Mitarbeiter bzw. fehlende Hierarchie.

Das zweite Beispiel sind jene Prinzipien, welche Giovanni Acquati, der Präsident der „International Association of Investors in die Social Economy“ (INAISE) und europäische Delegierte im „Réseau Intercontinental de Promotion d'Economie Sociale et Solidaire“ (RIPESS) aufzählt. Er nennt sieben Wertvorstellungen bzw. Verhaltensprinzipien, die als Kriterien zur Analyse der Zugehörigkeit einer ökonomischen Aktivität zur Solidarischen Ökonomie herangezogen werden können. Folgende sieben Merkmale sind nach Acquati (2008: 147 f.) zentral:

- Im Zentrum der Projekte stehen die Menschen;
- Die Initiativen der Sozialen Solidarischen Ökonomie sind räumlich begrenzt;
- Die Projekte respektieren Natur und Umwelt;
- Die Projekte entwickeln neue Formen der Leitung bzw. der Entscheidungsfindung;
- Es besteht ein alternativer Umgang mit Geld, den Banken und dem Profit;
- Die Organisation in einem Netzwerk gilt als „überlebenswichtig“;
- Die Öffnung nach außen bzw. die Weitergabe der Erfahrungen wird angestrebt.

Die dritte hier vorgestellte Wertecharta zur Definition der Solidarischen Ökonomie dient zugleich als Definition des Begriffes „Solidarische Ökonomie“ in der vorliegenden Diplomarbeit. Die Projektgruppe „Solidarische Ökonomie Kassel“ (2008: 31) nennt fünf grundlegende Charakteristika als wichtigste Prinzipien der Solidarischen Ökonomie. Diese Charakteristika sind:

- die Selbstverwaltung, womit gemeinsame Entscheidungsprozesse und gemeinsames Eigentum am Kapital gemeint sind;
- die Kooperation, welche Partizipation an solidarischen Netzwerken und gemeinsame Nutzung von Ressourcen und Eigentum umfasst;
- das ökologische Handeln, welches einerseits aus sensibler Nutzung von Ressourcen und andererseits aus der Nutzung regionaler Kreisläufe besteht;
- die Gemeinwesenorientierung, welche durch einen solidarischen Zusammenhalt zwischen unterschiedlichen Kulturen und Geschlechtern zum Ausdruck kommen kann, aber auch die Verbesserung der Lebensbedingungen der Gemeinschaft oder die Förderung strukturschwacher Regionen umfasst;
- der Status eines Wirtschaftsunternehmens, welcher dadurch definiert ist, dass alle Mitglieder einen wirtschaftlichen Zuverdienst durch ihre gemeinsame Tätigkeit im Unternehmen haben bzw. dass zumindest eine Person angestellt ist.

Die solidarischen Unternehmen, welche ich im Zuge meiner Forschung in Berlin besuchte, entsprechen diesen fünf Kriterien eines solidarischen Betriebs.

In Folge soll die Praxis der Solidarischen Ökonomie anhand ihrer realen Ausformungen in unterschiedlichen Regionen dargestellt werden. Im nächsten Kapitel soll die Praxis des solidarischen Wirtschaftens in den sogenannten Ländern des Südens umrissen werden. Im Anschluss wird die Situation in der westlichen Welt näher dargestellt und ein kurzer Exkurs zu Solidarischer Ökonomie bei Kindern gemacht.

1.2. Solidarische Ökonomie in den Ländern des Südens

Laut Elsen (2008: 104) sind in „unterentwickelt gehaltenen“ Ländern der Welt traditionelle Wirtschaftsformen, die in ihren zentralen Zügen als Gemeinwesenökonomie kategorisiert werden können, nach wie vor die wichtigste Grundlage zur Existenzsicherung.

In den letzten Jahren entstehen zusätzlich zu den traditionellen Formen der Gemeinwesenökonomie neue Ansätze des kooperativen Wirtschaftens. In vielen Ländern des Südens ist diese neue Solidarische Ökonomie eine Reaktion auf vermehrte Übergriffe transnationaler Konzerne und auf strukturelle Ungerechtigkeiten. In einem Experteninterview das ich mit Günther Lorenz, dem zeitweisen Präsident des Europäischen Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung führte, legte mir dieser seine Sicht zur Frage nach der Ursache für die Entstehung solidarischer Organisationen dar. Die Solidarische Ökonomie betrachtet Lorenz als eine Bewegung, die vor allem dort entsteht, wo die Lebensverhältnisse sich verschlechtern bzw. die herkömmlichen marktwirtschaftlichen Strukturen fehlen oder sich zurückziehen. Solidarökonomie ist nach Embshoff und Giegold (2008: 15) außerdem eine Methode, um politische Ziele auszudrücken. Diese solidarökonomische Praxis ist für das Leben von großer Bedeutung, allerdings wird ihr - mit Ausnahmen in einigen lateinamerikanischen Ländern- keine besondere Beachtung geschenkt. Im nächsten Kapitel wird die Situation der solidarischen Wirtschaft in Afrika, Asien und Lateinamerika näher dargestellt.

1.2.1. Solidarische Ökonomie in Afrika

Der aus Sambia stammende Ökonom Norman Chipakupaku (2008: 136) bezeichnet die gemeinschaftliche Ökonomie als das „Rückgrat der afrikanischen Wirtschaft“. Damit meint

er, dass der überwiegende Teil der afrikanischen Bevölkerung im ländlichen Raum von Subsistenzökonomie lebt. Diese basiert –bei fehlender extern geleisteter Versorgung mit funktionierenden Märkten, Medizin und Schulbildung- zu großen Teilen auf selbstorganisierten Genossenschaften und familiären Formen der Zusammenarbeit. Es ginge hier nicht primär um wirtschaftlichen Profit, so Chipakupaku, sondern um „social profit“.

Diese Wirtschaftsform, die sogenannte „People's Economy“, die in ehemaligen französischen Kolonien als „Economie Solidaire“ bezeichnet wird, ist dadurch gekennzeichnet, dass sie von den Menschen vor Ort getragen wird, von deren Bedürfnissen ausgeht und deren ökonomische Position stärkt. Chipakupaku erwähnt hier explizit deren Grundprinzip, „to empower the people“ (2008: 138). Als Beispiel nennt er die Zusammenarbeit der Fischer am kenianischen Viktoria-See. Die dortigen Fischer sind zwar auf den Fischfang als Existenzgrundlage angewiesen, sie können sich allerdings als einzelne Familie kein Fischerboot leisten. Daher wurden Genossenschaften gegründet, in welchen gemeinschaftlich Boote gekauft und genutzt werden (ebd.: 136).

1.2.2. Solidarische Ökonomie in Asien

Während die Subsistenzwirtschaft in Afrika zumeist solidarisch organisiert wird und die Solidarische Ökonomie in Lateinamerika als offizieller Wirtschaftssektor gilt, ist diese Form des Wirtschaftens in Asien vergleichsweise wenig präsent. Da Literatur und Studien über selbstverwaltete Ökonomie in Asien rar sind, kann über die Verbreitung dieses Phänomens in der Region keine Aussage getroffen werden und über dessen Relevanz für die asiatischen Wirtschaften nur gemutmaßt werden.

Ein Beispiel eines Projektes selbstverwalteter Ökonomie ist das „Anekal Rehabilitation, Education and Development“ (READ) Zentrum in Bangalore, Indien. Dessen Gründer und Direktor Sam Chelladurai (2008) betont, dass Empowerment, also die Befähigung und Bemächtigung von Menschen in Richtung eines subjektiv empfundenen „besseren Lebens“, mit Solidarischer Ökonomie zusammenhängen kann. Als Beispiel nennt er Frauen-Kollektive, die ihre politische und soziale Macht durch den Zugang zu Informations- und Kommunikationstechnologien vergrößern konnten und laut Chelladurai (2008: 145) auf diesem Weg bemächtigt werden. Idealerweise soll ein solidarischer Zusammenschluss in folgenden drei Bereichen soziale Veränderungen erreichen: Erstens soll der Wohlstand der am meisten Benachteiligten erhöht werden. Zweitens soll das nötige Wissen, um Wahl- und Entscheidungsrechte wahrnehmen und Armut lindern zu können, geschaffen werden. Drittens

soll die Selbstachtung und das Selbstbewusstsein der Beteiligten gesteigert werden, um die Unabhängigkeit der Frauen zu erhöhen.

1.2.3. Solidarische Ökonomie in Lateinamerika

Die Solidarische Ökonomie ist im lateinamerikanischen Raum, besonders in Brasilien, von großer Bedeutung. In Brasilien verbreitete sich nach den wirtschaftlichen Krisen der 1980er und 1990er Jahre und dem Niedergang des Militärregimes 1985 die Armut, die zuvor vor allem in ländlichen Gebieten vorherrschte, auch innerhalb der Städte. Die Öffnung des Binnenmarktes für Importe, die Erhöhung der Zinsen und das gleichzeitige Ausbleiben von wirtschaftlicher Entwicklung führte zu Betriebsschließungen, Produktionsrückgängen und Massenarbeitslosigkeit (vgl. hierzu Singer 2008b: 215). Als Reaktion auf die Krise wurden vielfältige lokale Initiativen geschaffen. Ein frühes Beispiel ist die Unterstützung von gemeinschaftlichen und genossenschaftlichen Initiativen durch die Caritas, die ab 1980 unter der Parole „Die Solidarität befreit“ stattfand. Im Zuge der „Bewegung der Landlosen“, einer brasilianischen Massenbewegung, welche für eine radikale Landreform eintritt und auch soziale und politische Forderungen stellt, entstanden vermehrt auch landwirtschaftliche Genossenschaften (Singer 2008a: 215). Diese solidarökonomischen Initiativen haben sich sowohl in urbanen wie auch in ländlichen Regionen entwickelt, wobei der große Unterschied zu der Entwicklung in Afrika oder Asien darin bestand, dass die Betroffenen davor Teil der kapitalistischen Ökonomie waren. Als die Wirtschaftskrise zu Massenentlassungen und Betriebsschließungen führte, organisierten sich die ArbeiterInnen: Unter dem Motto „besetzen, aushalten, produzieren“ wurden in den 1980er und 1990er Jahren Betriebe aus gewerkschaftlichen Protesten heraus besetzt, wie zum Beispiel die argentinischen „fabricas recuperadas“ (die „wiedergewonnenen Fabriken“). Viele dieser Fabrikbesetzungen endeten damit, dass die Betriebe in Kooperativen umgewandelt wurden (Oliveira, Bayer, Uriona 2008: 157). So entstand die Solidarische Ökonomie in Lateinamerika vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Krisen mit dem Ziel, eine neue Lebensgrundlage und Möglichkeit der Reintegration für Millionen von Menschen zu bieten (Singer 2008a: 153 und 2008b: 215).

Da allerdings in den meisten lateinamerikanischen Staaten keine Gesetzgebung für die Unternehmensform der (wieder)besetzten Fabriken existiert, befinden sich viele ArbeiterInnen in einer prekären Situation, ohne Gewerkschaft und rechtliche Absicherung (Uriona 2006: 89 f.). Erst nach und nach entstehen in einigen Regionen Organisationen zum

Schutz der ArbeitnehmerInnen in solidarischen Strukturen, wie zum Beispiel die „Nationale Vereinigung der Arbeiter in Selbstverwalteten Betrieben“ (ANTEAG) in Brasilien.

Brasilien ist darüber hinaus auch ein Vorreiter im Bezug auf die politische Unterstützung der solidarökonomischen Bewegung. 2003 wurde auf Initiative des brasilianischen Präsidenten Lula und auf Bitten der damaligen Arbeitsgruppe Solidarische Ökonomie des Weltsozialforums ein nationales Sekretariat für Solidarische Ökonomie, das „Secretaria Nacional de Economia Solidaria“ (SENAES) gegründet. Die Gründung des Sekretariats kam einer offiziellen Anerkennung der Solidarischen Ökonomie in Brasilien gleich. SENAES nahm Kartierungen der vielfältigen Formen und Projekte Solidarischer Ökonomie vor und führte Informationskampagnen durch, während eine wachsende Anzahl von Universitäten Innovationswerkstätten, sogenannte „Incubadoras“ als Unterstützungs- und Entwicklungseinrichtungen für solidarische Unternehmen einrichtete (Singer 2008a: 153 und 2008b: 220). Paul Singer (2008a: 154), der derzeitige Minister für Solidarische Ökonomie in Brasilien betont, dass die mannigfaltigen Initiativen in ganz Brasilien ähnliche Bedürfnisse und Forderungen gegenüber dem Staat haben und für die brasilianische Wirtschaft zentral sind.

Diese von Lateinamerika ausgehende, zunehmende Anerkennung der Solidarischen Ökonomie seitens der Politik und Verwaltung deutet auf das weltweite Potential der Bewegung hin.

1.3. Solidarische Ökonomie in Europa unter besonderer Betrachtung Deutschlands

1.3.1. Die Entwicklung der Solidarischen Ökonomie in Europa

Selbstverwaltete Initiativen sind in den industrialisierten Ländern der Welt oft aus verschlechterten Lebensbedingungen einzelner Bevölkerungsgruppen entstanden, wobei die Ursachen solcher Situationen hier meist politische Umwälzungen und deren andauernden Wirkungen waren, wie beispielsweise der Fall der Mauer in Deutschland. Die soziale Lage größerer Bevölkerungsgruppen im östlichen Teil Deutschlands wird noch heute als teilweise prekär bezeichnet (siehe hierzu Nölting und Schäfer 2006: 137).

Doch prekäre Lebenssituationen findet man in den europäischen Ländern auch in ländlichen Regionen und aufgelassenen Industriezentren. Ein Umfeld, das von Arbeitslosigkeit, geringem Einkommen, Abwanderung und Überalterung geprägt ist, fördert die Entstehung von alternativen Wirtschaftsformen, so Nölting und Schäfer (ebd.: 138). Lokale,

selbstorganisierte Initiativen nehmen in diesem Umfeld eine besondere Stellung ein, denn sie bieten neue Betätigungsmöglichkeiten und sind wichtige soziale Treffpunkte für die Menschen vor Ort. Ein Beispiel dass sie nennen (ebd.: 138) sind Einrichtungen der gemeinschaftlichen Nutzung in Brandenburg, wie öffentlich zugängliche Dorfgemeinschaftshäuser, landwirtschaftliche Maschinenringe, „car-sharing“ Projekte oder Tauschbörsen, welche die regionale Infrastruktur verbessern und das soziale Kapital in der Region (re)aktivieren sollen.

Auch wenn -wie bereits erwähnt- solidarische Betriebe in Europa oft aus Not heraus entstehen, gilt dies nach Alois Wilhelm (2008: 179) zwar für manche, nicht aber für alle selbstverwalteten Betriebe. Wilhelm nennt ideologische Motive zur solidarischen Unternehmensgründung: „In der Gründungswelle der Alternativbetriebe stand praktizierte Demokratie ganz oben und das möglichst nach dem Konsensprinzip anstatt dem Mehrheitsprinzip“ (ebd.). In der von Wilhelm so genannten „Gründungswelle der Alternativbetriebe“ entstanden seit den 1970er Jahren selbstverwaltete Betriebe als finanzielle Einnahmequelle von politischen AktivistInnen. Die kollektive Arbeitsstruktur hatte in diesem Zusammenhang anfangs primär das Ziel, eine wirtschaftliche Grundlage für die politischen Aktivitäten der Beteiligten zu schaffen. Die Akteure dieser Alternativbewegungen betrieben Buchläden, Druckereien, Handwerksbetriebe, Wohnprojekte und ähnliche Initiativen. Inhaltlich wurden von den ersten Kollektiven sozialistische Ziele und Werte übernommen, ohne die hierarchische Organisationsform von politischen Parteien und Organisationen zu übernehmen. Da Fragen der sozialen Absicherung für die Beteiligten durch ständige Überlastungssituationen oft vernachlässigt wurden, führte die lange Mitarbeit im Kollektiv nach Oliveira, Bayer und Uronia (2008:157) allerdings oft zu persönlicher Abhängigkeit und chronischer Prekarität.

In den 1980er Jahren erlebte die kollektive Wirtschaftsorganisation in Verbindung mit der alternativen politischen Bewegung einen wesentlichen Aufschwung. Eine Vielzahl von unterschiedlichen Kollektiven entstand. Die Mitglieder dieser Kollektivbetriebe arbeiteten selbstverwaltet miteinander, oft wohnte man auch gemeinsam und betrieb zusammen Politik. Mehrere der von mir in Berlin besuchten Unternehmen wurden in diesem Zeitraum gegründet. Die von mir besuchten Betriebe haben bis heute überlebt, allerdings dienen sie nicht mehr der Finanzierung politischer Aktivitäten. Generell nahm der Sektor der selbstverwalteten Ökonomie allerdings mit dem Abflauen der politischen Bewegung ab den 1990er Jahren ab.

1.3.2. Hemmfaktoren zur Entwicklung der Solidarischen Ökonomie in Europa

In den einzelnen europäischen Ländern ist die Solidarische Ökonomie unterschiedlich stark entwickelt. Obwohl beispielsweise Deutschland eine größere Dichte an solidarischen Unternehmen als Österreich aufweist, ist der Sektor der Solidarischen Ökonomie im deutschsprachigen Raum im Vergleich zu Frankreich, Italien oder England sehr klein. In Deutschland -und auch in Österreich- gibt es außerdem im Vergleich zur Situation in Venezuela, Brasilien, Frankreich oder Italien (noch) keine sichtbar neue Dynamik der solidarischen Bewegung.

Die Geographin und Pädagogin Dagmar Embshoff und der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Sven Giegold (2008: 17) begründen diese Tatsache mit vergleichsweise schlechteren Rahmenbedingungen für die Entstehung solidarischer Organisationsformen. So gäbe es im deutschsprachigen Raum weder eine stark auftretende Dachorganisation, die bei Gründung und Vertretung hilft, noch merkliche Unterstützung durch Gewerkschaften oder soziale Bewegungen. Auch die Soziologin Clarita Müller-Plantenberg (2008a: 57) betont, dass selbstverwaltete Gemeinschaftsunternehmen, die auf spezielle Gründungsunterstützung, -beratung und -begleitung angewiesen wären, diese im deutschsprachigen Raum allerdings kaum erhalten.

Zusätzlich zu den gesetzlichen und bürokratischen Rahmenbedingungen im deutschsprachigen Raum wirken die negativen historischen Erfahrungen mit Kollektivbetrieben hemmend: Die Geschichte von kollektiv geführten Betrieben in Deutschland ist von einer Vielzahl von gescheiterten solidarischen Projekten geprägt (Embshoff und Giegold 2008: 18): Viele europäische Kollektive, die in den 1970er und 1980er Jahren entstanden sind, wiesen unzureichende Wettbewerbsfähigkeit auf. Sie mussten entweder der Konkurrenz konventioneller Unternehmen weichen oder haben sich den Organisationsformen des kommerziellen Sektors angepasst.

Die unzureichende Konkurrenzfähigkeit der solidarischen Betriebe wird von Embshoff und Giegold (2008: 18f) mit den Folgen der alternativen Eigentumsregelung begründet: Da das betriebliche Eigentum unter den Beschäftigten genossenschaftlich geteilt ist, weisen diese Unternehmen Investitionsverhalten auf, die sich von kommerziellen betriebswirtschaftlichen Verhalten unterscheiden. Der Anreiz, Kosten für Innovationen zu tragen, ist vergleichsweise gering, da der potentielle wirtschaftliche Erfolg einer Investition unter allen KooperativistInnen geteilt werden muss, so die Autoren. In einem kommerziellen Unternehmen bedeuten die positiven Folgen einer Investition hingegen erhebliche

Gewinnchancen für die EigentümerInnen, während sich negative Konsequenzen der Investition in Lohnkürzungen oder Stellenabbau im gesamten Unternehmen niederschlagen. Ein Unternehmen mit kapitalistischer Eigentümerstruktur ist daher innovationsfreudiger und somit wettbewerbstauglicher, so die betriebswirtschaftliche Theorie.

1.3.3. Solidarische Ökonomie in Deutschland

In Deutschland umfasst der Sektor der Solidarischen Ökonomie 2,5 Millionen Arbeitsplätze, welche einem Vollzeit-Äquivalent von 1,9 Millionen Arbeitsplätzen entsprechen, sowie das zwei- bis dreifache an ehrenamtlichen MitarbeiterInnen. Diese Zahlen entstammen einer Studie des Technologie-Netzwerks Berlin, welche Birkhölzer (2008: 128) veröffentlichte.

Nach Günther Lorenz (2008: 16 f.) stellen Unternehmen der Genossenschaftsbewegung den Beginn der solidarischen Organisationsform in Deutschland dar. Danach entstanden Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen, ideelle Vereinigungen, Integrationsunternehmungen benachteiligter Gruppen, Freiwilligendienste bzw. -agenturen, Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegungen, soziokulturelle Zentren sowie Beschäftigungs- und Qualifikationsgesellschaften. Die modernsten Formen solidarischer Zusammenarbeit sind Nachbarschaftsinitiativen und Tauschsysteme auf Gegenseitigkeit, in denen Handel mit Zeit oder Waren ohne monetären Gegenwert betrieben wird.

Dabei bestehen laut Lorenz (2008: 17), der Typen sozialer Unternehmen in Deutschland auflistet, die Arbeitsfelder der Sozialen Solidarischen Ökonomie vor allem in den Bereichen Ernähren und Wohnen, Naherholung und Freizeitgestaltung, gemeindenähe Dienstleistungen sozialer wie produktiver Art, im Zusammenhang mit lokaler Kultur und kommunalen Infrastrukturleistungen, aber auch im Bereich Umweltprävention und -reparatur bestehen Schwerpunkte.

1.4. Exkurs: Solidarische Ökonomie bei Kindern

An dieser Stelle soll in aller Kürze erwähnt werden, dass solidarische Organisationen nicht nur als Wirtschaftsform und Beruf von Erwachsenen, sondern auch von Kindern betrieben werden. Seit den 1990er Jahren entstanden in den Ländern des Südens als auch des Nordens kooperativ und solidarisch wirtschaftende Kleinunternehmen, in denen Kinder und Jugendliche zwischen 10 und 18 Jahren die wesentliche Verantwortung tragen.

Dabei ist zentral, dass durch den früh erlernten, kooperativen Umgang miteinander die Bereitschaft zur Solidarität und die Offenheit für alternative Wirtschaftsformen und Werte in der zukünftigen Generation gefördert wird.

Durch den frühen Kontakt mit solidarischen Organisationsformen können die Fähigkeiten der Kinder erweitert und neue soziale Umgangsformen erlernt werden, wie der Leiter des Instituts für Globales Lernen und Internationale Studien der Technischen Universität Berlin, Manfred Liebel (2008: 66) darlegt. Er nennt mögliche Lernprozesse von Kindern, welche Solidarische Ökonomie betreiben. Solche potentielle Lernprozesse existieren laut ihm in Bezug auf fachliche, kognitive und soziale Kompetenzen, als auch im Zusammenhang mit der Entwicklung eines kritischen Bewusstseins gegenüber kapitalistischem Wirtschaften und konkreter Vorstellungen über Alternativen. Die Entstehung solcher Unternehmen erfordert allerdings ein begünstigendes Umfeld als auch bestimmte Fähigkeiten der Kinder, so dass sie die Arbeit solidarisch organisieren können (ebd.: 65).

In den wenig industrialisierten Ländern des Südens entstanden solchen Unternehmen oft auf Initiative von Kinderrechtsorganisationen, Nicht-Regierungs-Organisationen und Nachbarschaftsgruppen (Liebel 2008: 59). Die Tätigkeiten dieser selbstverwalteten Kindergruppen im Süden reichen von der Herstellung von Glückwunschkarten für den Export in Kolumbien bis zur Schneiderei und Kunsthandwerk für den lokalen Verkauf in Guatemala.

Auch in Industrieländern wie Deutschland gibt es Projekte Solidarischer Zusammenarbeit von Kindern, beispielsweise die Initiative „Hut ab“ in Düsseldorf, bei welcher Schülerkooperativen in den Pausen einen Kiosk betrieben oder Schulfeste organisieren. Ein weiteres Beispiel lernte ich im Zuge meiner Feldforschung in Berlin kennen: die Bildungsarbeit des Unternehmens „Fairbindung“ besteht unter Anderem aus solidarisch organisierten Schülerfirmen, in welchen SchülerInnen kooperativ ein Unternehmenskonzept zu fairem Handel entwickeln und erproben.

1.5. Solidarische Ökonomie und Macht

Solidarische Ökonomie kann als politisches Statement gegen die Entwicklung der Gesellschaft und der Wirtschaft gesehen werden und wird somit zu einem zutiefst mit Macht behaftetem Konzept. Mit den Worten von Herbert (2006: 23) ausgedrückt: „Das Experiment der Selbstverwaltung ... ist immer auch der Versuch, das Primat der Politik, der gesellschaftlichen Entwicklung über das der Ökonomie durchzusetzen, der Versuch, gegen die ‚unsichtbare Hand des Marktes‘ Geschichte ... mit Bewusstsein zu machen“.

Organisationen der Solidarischen Ökonomie haben im Vergleich zur Macht transnationaler Konzerne und des kapitalistischen Staates wenig -wenn auch zunehmend- Gewicht. Das wichtigste Element der Solidarischen Ökonomie besteht allerdings darin, dass diese praktischen Alternativen „den hermetischen Block des herrschenden Selbstverständnisses“ (Altwater 2006: 19) aufbrechen und die scheinbare Unwiderruflichkeit des Neoliberalismus überwinden.

In der Solidarökonomie wird Macht nicht als Mittel zur Dominanz über andere gesehen, sondern als das genaue Gegenteil. Nach Flieger (2006: 47) wird in der solidarischen Zusammenarbeit darauf verzichtet, die vorhandenen Möglichkeiten zur Durchsetzung der eigenen Bedürfnisse auch gegen Widerstreben und auf Kosten der Bedürfnisse anderer durchzusetzen. In diesem Zusammenhang wird kritisiert, dass die kapitalistischen Werte (wie Leistung, Konkurrenz, Effizienz, Gewinn und Wachstum) nicht mit demokratischen und humanistischen Grundwerten (wie Selbstbestimmung, Gleichheit, Verbundenheit und Solidarität) übereinstimmen (vgl. Felber 2008). Das gegenwärtige Wirtschaftssystem begründet seine Werte mit dem Verweis auf die Natur des Menschen, welche als auf Konkurrenz und Egoismus beruhend angesehen wird (ebd.: 9 f.). Solidarische Ökonomie tritt gegen diese in der Gesellschaft vermittelte negative Sichtweise des Menschen auf und fordert Kooperation und Solidarität in der Gesellschaft.

2. Zum Empowerment- Konzept

In der vorliegenden Diplomarbeit wird das Konzept des Empowerments, welches zumeist nur in Zusammenhang mit Entwicklungsprojekten in den wenig industrialisierten Ländern des Südens praktische Anwendung findet in einem europäischen Kontext angewandt. Das Konzept dient in dieser Diplomarbeit dazu, den Wert der Solidarökonomie für das Leben der Menschen in Industrieländern zu untersuchen.

2.1. Begriffsbestimmung

2.1.1. Versuch einer ersten Definition

Empowerment hat, so der Sozialwissenschaftler Julian Rappaport, eine wesentliche Gemeinsamkeit mit Obszönitäten: „you have trouble defining it but you know it when you see it“ (1985: 17). Der Versuch, im Zuge dieser Diplomarbeit eine einheitliche Definition des

Begriffs „Empowerment“ zu finden, führte unweigerlich zu einer Bestätigung für die von Rappaport erwähnten Schwierigkeiten.

Der deutsche Soziologe Norbert Herriger (2006: 13) nennt als kleinsten gemeinsamen Nenner aller Zugänge zum Konzept folgende Definition: „[D]ieser Begriff bezeichnet Entwicklungsprozesse in der Dimension der Zeit, in deren Verlauf Menschen die Kraft gewinnen, derer sie bedürfen, um ein nach eigenen Maßstäben buchstabiertes ‚besseres Leben‘ zu leben“. Herriger (ebd.: 14 ff.) unterscheidet in Folge vier unterschiedliche Zugänge zur Begriffsdefinition:

- Aus politischer Sicht meint Empowerment einen konfliktbehafteten Prozess der Umverteilung von Macht, wobei die Aneignung von demokratischem Partizipationsvermögen durch Personen oder Gruppen, welche sich vorher in einer relativen Unterlegenheitsposition befanden, stattfindet.
- Im „lebensweltlichen Zugang“ bedeutet Empowerment Kompetenz, Stärke oder „Alltagsvermögen“. Damit ist das Vermögen von Menschen gemeint, ihren Alltag aus eigener Kraft und nach eigenen Maßstäben zu gestalten.
- Im reflexiven Wortsinn meint Empowerment einen Prozess der Selbstbemächtigung. Diese Definition betont den Aspekt der aktiven Selbstorganisation.
- Und schließlich werden im „transitiven“ Wortsinn die Förderung und Unterstützung von Selbstbestimmung durch andere Dienste und Einrichtungen betont.

2.1.2. Entstehung und Verwendung des Begriffes

Das heutige Verständnis von Empowerment basiert nach Herriger (2006: 19 ff.) auf zwei verschiedenen „Traditionslinien“, also historischen Ursprüngen des Konzeptes.

Empowerment gibt es als Begriff zwar erst seit 1976, als Barbara Solomon ihr Buch „Black Empowerment: social work in oppressed communities“ veröffentlichte. Seit den 1950er Jahren fanden allerdings kollektive Prozesse der Selbstaneignung politischer Macht statt, welche man im Nachhinein zum Phänomen des Empowerments zählt, zum Beispiel die Bürgerrechtsbewegung der schwarzen Minderheitsbevölkerung der USA während der 1950er und 1960er Jahre. Aber auch die feministische Bewegung und Organisationen zum Widerstand gegen patriarchale Strukturen in den 1970er Jahren zählen dazu (Herriger 2006: 29).

Nach Herriger (ebd.: 19) stammt die zweite „Traditionslinie“ aus dem Feld der beruflichen Hilfe und berührt eher den persönlichen Bereich der Betroffenen. Empowerment wird dabei als Handlungskonzept für soziale Arbeit verwendet und drückt das Ziel aus, Menschen die Ressourcen für ein eigenverantwortliches Lebensmanagement zugänglich zu machen.

Erweiterung des Konzeptes

Heute ist die Verwendung des Terminus nicht auf politische Widerstandsbewegungen und auf die psychosoziale Arbeit beschränkt, sondern dieses ist vor allem in der Praxis und in den Programmen von entwicklungspolitischen Projekten ein Schlagwort geworden. Die heute üblich gewordene Verwendung des Begriffes in der Entwicklungszusammenarbeit verdanken wir dem Sozialwissenschaftler Tilo Klöck (1998: 38). Er unternahm den Versuch, den bis dahin stark durch die psychosoziale Praxis geprägten Begriff des Empowerments durch Aspekte aus der Entwicklungszusammenarbeit zu ergänzen. In diesem Zusammenhang wies er auf drei Anwendungsbereiche des Empowerment- Konzeptes hin. Diese Bereiche sind:

- die ökonomische Lebensbewältigung der von Klöck als „Armutsbevölkerung“ bezeichneten Menschen;
- die Geschlechterverhältnisse innerhalb der informellen Subsistenzwirtschaft;
- die Wirkung von Projekten auf die Binnenstruktur und geschlechtsspezifische Arbeitsteilung in den Haushalten.

Heute ist das Konzept des Empowerments im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit allerdings nicht unumstritten, wobei besonders problematisch ist, dass eine klare, einheitliche Definition des Begriffes fehlt. Akteure und PraktikerInnen der Entwicklungszusammenarbeit gehen mit dem Begriff, der oft als Ziel von entwicklungspolitischen Projekten angegeben wird, sehr unterschiedlich um. Es gibt keine allgemein anerkannte Methode, um dieses Ziel wirklich zu überprüfen. Analysen, wie und ob Empowerment erreicht wurde, sind dementsprechend selten (Ham 2007: 15).

Ein weiterer Kritikpunkt gegen die Anwendung des Empowerment-Konzeptes in der Entwicklungszusammenarbeit ist, dass eine der beiden oben genannten Traditionslinien Empowerment als einen Prozess auf individuell-persönlicher Ebene auffasst. Empowerment könne somit den Einzelnen befähigen und das Gefühl von Ohnmacht vermindern, ohne notwendigerweise die generell vorherrschenden Machtstrukturen zu ändern. Damit ist denkbar, dass Empowerment als Instrument in der Entwicklungszusammenarbeit genutzt

wird, ohne notwendigerweise die zugrundeliegenden Ursachen der Probleme direkt anzugreifen.

Rappaport (1984) verlangt aus diesem Grund, dass alle Lebensbereiche als zentrales Element von Empowerment berücksichtigt werden sollen. Er betont auch, dass für Empowerment in der Entwicklungszusammenarbeit strukturelle Verbesserungen nötig sind: „[Empowerment] may include political, economic, interpersonal, psychological, or spiritual control. ... It means fostering local solutions by a policy which strengthens rather than weakens the mediating structures between individuals and the larger society” (Rappaport 1984: 4).

2.1.3. Empowerment und Macht

Empowerment wird in vielen Fällen von seinem zentralsten Element, der Macht, getrennt betrachtet und gebraucht. Um eine solche „keimfreie“ Betrachtung (Cheater 1999: 1) des Konzepts zu verhindern, soll auch der Aspekt der Macht im Bezug auf Solidarökonomie und Empowerment beleuchtet werden.

Die Schriften Foucaults bieten ein theoretisches Fundament, um die Machtbeziehungen innerhalb solidarökonomischer Betriebe zu analysieren: Foucault (1993: 11) beschreibt einen besonderen Problembereich von Machtbeziehungen, die er Herrschaftszustände nennt. Nach Foucault (ebd.) ist ein Herrschaftszustand gegeben, wenn es einem Individuum oder einer gesellschaftlichen Gruppe gelingt, „ein Feld von Machtbeziehungen zu blockieren, sie unbeweglich und starr zu machen und - mit Mitteln, die sowohl ökonomisch als auch politisch oder militärisch sein können - jede Umkehrbarkeit der Bewegung zu verhindern“.

Arbeitsbeziehungen in der modernen Welt könnten als derartige Herrschaftszustände angesehen werden, da die Machtbeziehungen aufgrund hierarchischer und bürokratischer Strukturen oft erstarrt sind. Im Gegensatz zu den starren Herrschaftszuständen in kapitalistischen Betrieben ist es denkbar, dass die Machtbeziehungen in solidarischen Unternehmen beweglich bleiben, da statt Konkurrenz Kooperation und Gleichstellung zentrale Bestandteile aller Beziehungen darstellen.

Die Grundidee des Empowerment-Konzeptes findet auch bei Foucault Erwähnung. Eine positive Entwicklung in Richtung Bemächtigung kann nach Foucault (ebd.: 15) durch „Selbstsorge“ eingeleitet werden. Es geht dabei primär um die Entfaltung des Subjekts, wobei zentral ist, dass der Mensch sich innerhalb der herrschenden (Macht-) Praktiken selbst konstituiert und selbst definiert (ebd.: 17). Bei einem Empowerment-Prozess geht es nach

Foucault daher nicht primär um tatsächliche Machtausübung, sondern um die Einsicht, dass man innerhalb vorhandener Machtpraktiken aktive Mitgestaltungsmöglichkeiten hat - vor allem in Bezug auf die Selbstdefinition der eigenen Person.

2.1.4. Empowerment und das Konzept des sozialen Kapitals

Die Annahme, dass das Konzept des „sozialen Kapitals“ eine hohe Bedeutung in einem Empowerment-Prozess hat, wird von mehreren Autoren vertreten (siehe hierzu Ham 2007: 72; Kay und Pearce 2003: 2). Da die Auswertung der von mir geführten Interviews darauf schließen lässt, dass das Konzept auch im Zusammenhang mit Empowerment in der Solidarökonomie relevant ist, soll der Begriff in Folge näher analysiert werden.

Das Konzept der verschiedenen Kapitalsorten wurde von Pierre Bourdieu (2006) geprägt. Er bezeichnet als Kapital allgemein die Ressourcen, über welche Menschen verfügen, um ihre Ziele im Kampf auf den sozialen Feldern durchzusetzen. Nach ihm gibt es verschiedene Kapitalsorten, wobei die gängigste Unterscheidung die zwischen dem ökonomischen, dem kulturellen, dem sozialen und symbolischen Kapital ist. Die verschiedenen Kapitalformen symbolisieren mitgebrachte Voraussetzungen im sozialen Feld, welches Bourdieu mit einem Spiel vergleicht. In jedem Feld gibt es eine Hierarchie der verschiedenen Kapitalsorten, wobei das Kapital in einem bestimmten Feld als Waffe und als umkämpftes Objekt wirksam ist. Das Kapital erlaubt seinem Besitzer, Macht oder Einfluss auszuüben – also in einem bestimmten Feld zu existieren (Bourdieu 2006: 127 ff.).

Einerseits können die Menschen sich an die unausgesprochenen Spielregeln und die Notwendigkeiten der Reproduktion von Kapital halten. Andererseits können sie „aber auch darauf hinarbeiten, die immanenten Regeln des Spiels ganz oder teilweise zu verändern, beispielsweise den relativen Wert der Jetons oder die Wechselkurse zwischen den verschiedenen Kapitalsorten, und zwar durch Strategien, die darauf angelegt sind, die Unterkapitalsorte, auf der die Macht ihrer Gegner beruht (etwa das ökonomische Kapital) zu entwerten und diejenige Kapitalsorte aufzuwerten, mit der sie selber besonders gut ausgestattet sind“ (Bourdieu ebd.: 129). Solidarische Ökonomie kann in Anlehnung an diese Darstellung als einen Versuch gesehen werden, die Spielregeln eines Feldes (durch die Abwertung des ökonomischen Kapitals und die Aufwertung von sozialem Kapital) zu verändern.

Die Theorien von Kay und Pearce stützen sich auf Bourdieu's Konzept von sozialem Kapital um den Stellenwert der Solidarischen Ökonomie zu erläutern. Kay und Pearce (2003: 3) unterschieden zwei Formen von sozialem Kapital:

Die erste Form wird „Bonding social capital“, also verbindendes soziales Kapital, genannt. Dieses kommt zum Tragen, wenn Beziehungen dazu führen, dass die Gruppenidentität und das Gemeinschaftsgefühl einer Gruppe gestärkt wird. Bonding social capital wird als „glue which binds a community together“ (ebd.) bezeichnet.

Die zweite Form ist „Bridging social capital“, also brückenschlagendes soziales Kapital. Dieses ist im Spiel, wenn Verbindungen zu anderen Menschen oder Institutionen außerhalb der eigenen Gemeinschaft aufgebaut werden.

Im Interview mit mir schilderte Günther Lorenz die Notwendigkeit dieser Erweiterung des Konzeptes folgendermaßen: „Bourdieu stellt die negativen Folgen sozialen bindenden Kapitals dar. Netze aufgrund sozialen Kapitals aufzubauen und sich in Konkurrenz und Abgrenzung zu anderen zu organisieren ist eine negative Form von Bonding capital. Bridging capital fehlt hier“ (Günther Lorenz). In der Solidarökonomie sei laut Lorenz -anders als im Kapitalismus- auch brückenschlagendes soziales Kapital zentral, was sich durch den hohen Stellenwert von Kooperation und Solidarität auch über das eigene Unternehmen hinaus zeigt.

2.1.5. Abgrenzung zu den Begriffen der Partizipation und Integration

Die eingangs erwähnte Unschärfe des Empowerment- Begriffs führt bis heute vielfach zu unterschiedlichen Auffassungen und Gebrauchsweisen des Wortes. Eine häufige Unklarheit in der Literatur besteht in der Verwendung der Begriffe „Empowerment“ und „Partizipation“ beziehungsweise „Integration“. Diese drei Termini werden von einigen Autoren synonym verwendet (siehe hierzu Kabeer 1994: 224).

Andere Autoren meinen hingegen, dass Empowerment nicht mit Partizipation oder Integration gleichgesetzt werden kann, da der Begriff Empowerment soziale Macht viel stärker betont (Michels 2003: 11). Außerdem beruht ein Empowerment-Prozess nicht zwangsläufig auf der real veränderten Partizipation oder Inklusion der Beteiligten, sondern kann sich auch „nur“ in einem subjektiv erlebten Machtzuwachs ausdrücken, so Ham (2007: 16). In dieser Diplomarbeit wird Empowerment nicht synonym mit Partizipation oder Integration verwendet, sondern meint in Übereinstimmung mit Michels und Ham einen Prozess, der mit einer (zumindest subjektiv erlebten) sozialen Machtveränderung einhergeht.

2.2. Anwendungsbereiche von Empowerment

Die Bereiche, in denen Empowerment als Handlungskonzept, analytische Kategorie oder normativer Rahmen verwendet wird, sind ebenso vielfältig und heterogen wie die Definitionsversuche des Begriffes selbst. Bei der Sichtung der Literatur zum Thema wird klar, dass Empowerment bei Bürgerinitiativen und Graswurzelbewegungen ebenso Anwendung findet, wie auch in der feministischen Bewegung, in verschiedenen Praxisfeldern der Sozialen Arbeit, der Gesundheitsförderung und Gemeindepsychologie als auch in der Erziehung. Empowerment wurde seit den 1980er Jahren außerdem Teil der Entwicklungshilfeprogramme von Weltbank, UNO und diversen Nicht-Regierungs-Organisationen. Aber Empowerment wurde auch ein Konzept der Personalentwicklung innerhalb der Betriebswirtschaftslehre.

Im Folgenden soll auf die Relevanz des Konzeptes in der Entwicklungszusammenarbeit, aber auch in der Unternehmenspsychologie eingegangen werden, da dies zwei Bereiche sind, die für die Forschungsfrage besonders bedeutsam sind.

2.2.1. Empowerment und Entwicklungszusammenarbeit

Die Verwendung des Empowerment- Konzeptes in der Entwicklungszusammenarbeit ist für die vorliegende Diplomarbeit interessant, da die Gefahren, welche bei der Verwendung des Konzeptes gegeben sind, vor allem in diesem Feld deutlich werden und kritisiert wurden. Diese Kritik sollte auch im Zusammenhang mit Solidarökonomie beachtet werden. Außerdem soll dargestellt werden, dass die Solidarökonomie als Methode zur Einleitung von Empowerment-Prozessen eine hohe potentielle Bedeutung für die zukünftige Entwicklungszusammenarbeit haben könnte.

Das Konzept des Empowerments hat seit den 1980er Jahren in die Arbeit vieler Entwicklungsorganisationen Einzug gehalten. Dabei stellt Empowerment für manche Organisationen ein politisches Konzept, welches den kollektiven Kampf gegen repressive soziale Verhältnisse und Autoritäten meint, dar. Manche internationale Akteure der Entwicklungszusammenarbeit sehen Empowerment hingegen als die Fähigkeit eines Individuums, seine Wünsche oder Lebensvorstellungen bewusst auszudrücken und die Möglichkeit und Macht, diese zu verfolgen (Luttrell, Quiroz, Scrutton und Bird 2009: 2).

Das Empowerment- Konzept erlebte den Einzug in den entwicklungspolitischen Diskurs als die Stellung und Rolle von Frauen thematisiert wurde und bezog sich daher vor allem auf soziale und individuelle Aspekte.

In die Praxis der Entwicklungszusammenarbeit selbst erlebte das Konzept des Empowerments im Zusammenhang mit der Kritik am Ansatz des „Women in Development“ (Luttrell, Quiroz, Scrutton und Bird 2009: 3) damals einen Aufschwung. Der „Women in Development“ Ansatz versuchte, Frauen in Entwicklungsprozesse einzubeziehen. Oft wurde allerdings die durch die Maßnahmen entstehende vergrößerte Belastung für die betroffenen Frauen übersehen. Als kritische Reaktion entstand der Ansatz des „Gender and Development“ (Luttrell, Quiroz, Scrutton und Bird: ebd.). In diesem Ansatz wurden die zugrundeliegenden Gender- und Machtverhältnisse im sozialen Kontext und unter Heranziehung der vorherrschenden kulturellen Wertvorstellungen explizit angesprochen. Das Empowerment-Konzept kam hier besonders zum Tragen, da es darum ging, gegebene Machtverhältnisse zum Vorteil der Entmachteten zu verändern – dies ist ein zentrales Element des Empowerment-Konzeptes. Das Resultat war eine Entwicklungspolitik auf Ebene von Individuen, die sogenannte Methode des „Bottom-up“, welche für das Verständnis von Empowerment in der Entwicklungszusammenarbeit charakteristisch ist.

Bis heute wird das Empowerment - Konzept von manchen Organisationen auf den Kampf um Gleichberechtigung von Frauen im Süden reduziert. Andere Organisationen erkannten allerdings das Potential des Empowerment - Ansatzes und verwendeten ihn zur Charakterisierung jeglicher Art von Ermächtigung marginalisierter Gruppen. So wurde er „a central part of mainstream development discourse“ (ebd.).

Im Bezug auf die Verwendung des Konzeptes ist auffällig, dass der Begriff nicht nur im Zusammenhang mit bestimmten Themen (Gender, Gesundheit, Bildung,...), sondern laut Cheater (1999:1) auch in bestimmten geographischen Regionen der Welt vermehrt verwendet wird: „Interestingly, while in the mid-1990s empowerment is associated particularly with women, gender, health, education and development, especially in Africa, it features not at all in recent titles on Asia – presumably not because anyone thinks that these concerns are irrelevant in Asia, but perhaps because Asia’s ability to empower itself through the global economy is unquestioned“.

Dieses Zitat deutet auf eine Gefahr, die durch ein eingeschränktes Verständnis des Konzeptes entstehen kann, hin: Empowerment darf nicht mit wirtschaftlicher Vernetzung und rein ökonomischen Verbesserungen im betroffenen Umfeld gleichgesetzt werden. Wenn Empowerment mit einem versteckten Fokus auf wirtschaftliches Wachstum verwendet wird, wird die eigentliche Bedeutung des Begriffes, nämlich die Bemächtigung von Personen, die sich in einer marginalisierten Position befinden, untergraben. Denn die Machtverhältnisse der

Bevölkerung hängen nicht notwendigerweise mit der wirtschaftlichen Kapazität des betroffenen Landes zusammen. Diese Tatsache lässt sich vielleicht durch das Beispiel des politischen Empowerments der Frauen in der Schweiz veranschaulichen, wo das Frauenstimmrecht erst 1971 eingeführt wurde, obwohl die wirtschaftliche Kapazität der Schweiz sehr hoch ist.

Auch wenn es stimmt, dass es von Anfang an einen regionalen Fokus der Begriffsverwendung gab und Afrika in diesem Zusammenhang an erster Stelle kam, ist Empowerment ein zentraler Punkt weltweiter Entwicklungszusammenarbeit geworden.

Die Weltbank, welche als eine der wichtigsten Institutionen im Bereich der internationalen Armutsbekämpfung gilt, vertritt in ihrer Agenda die vorherrschenden Entwicklungsstrategien der letzten Jahre. In Bezug auf die Relevanz des Empowerment-Konzeptes in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit der Weltbank schreiben die Experten für Gemeinwesenentwicklung Gary Craig und Marjorie Mayo (1995: 2): „The world bank, for instance, has also included 'empowerment' as one of the main objectives of community participation. ... Empowering the poor has become an almost universal slogan”.

Das Empowerment-Konzept und insbesondere „community empowerment“ erfuhr durch diese Verwendung in der Entwicklungsstrategie der Weltbank seit den 1990er Jahren erhöhte Beachtung (siehe hierzu Moore 2001: 321). Da die Weltbank ein materialistisches Verständnis des Konzeptes hat, durch welches die Ansichten zu Empowerment stark geprägt wurden, soll diese Thematik im Folgenden näher dargestellt werden.

Die Weltbank vertritt eine eher materialistische Auffassung von Empowerment, wonach Empowerment primär durch die Verbesserung des ökonomischen Status der Betroffenen eingeleitet werden soll, wodurch sich im Verständnis der Weltbank die Abhängigkeit vermindert und die persönliche Autonomie erhöht wird (Mauersberger 2006: 16 und Narayan 2002: Vi). Die sehr umfassende, „wholehearted adoption“ (Luttrell, Quiroz, Scrutton und Bird 2009: 4) des Konzeptes in die Entwicklungsstrategien der Weltbank hat Empowerment allerdings vermehrt in das Visier von Kritikern gebracht: dem Empowerment Ansatz wurde vorgeworfen, den strukturellen Ungerechtigkeiten zu wenig Aufmerksamkeit zu widmen. Einige Kritiker des Konzepts behaupten sogar, dass das Empowerment Konzept jede Entwicklungsstrategie legitimiere, welche Ungerechtigkeit rein auf persönlicher Ebene bekämpfe, ohne notwendige politische oder strukturelle Änderungen, also Umverteilung von Ressourcen, anzustreben (Luttrell, Quiroz, Scrutton und Bird 2009: 4). Diese Kritik des Konzeptes in der Entwicklungszusammenarbeit veranlasste mich dazu, im empirischen Teil

dieser Arbeit nicht nur das persönlich-individuelle Empowerment zu analysieren, sondern auch kollektives und strukturelles Empowerment zu untersuchen (siehe hierzu Teil II dieser Arbeit, Punkt 2.3).

Trotz diesen kritischen Stellungnahmen erfuhr das Konzept des Empowerments in den letzten Jahren eine erhöhte Beliebtheit in der Praxis der Entwicklungszusammenarbeit. Falls ein Zusammenhang zwischen der Solidarökonomie und Empowerment nachgewiesen werden kann, ist denkbar, dass solidarökonomische Projekte im Zuge der internationalen Entwicklungszusammenarbeit gefördert werden, um dadurch die Betroffenen zu „empowern“. Dabei ist wünschenswert, dass ein Verständnis von Empowerment vorherrscht, welches das Konzept nicht auf materialistische oder rein kognitive Veränderungen reduziert. Vielmehr habe ich die Hoffnung, dass das Konzept des Empowerments im Zusammenhang mit Solidarökonomie einen Gegenpol zur gängigen Ansicht zur Entwicklungszusammenarbeit, dass „die Entwickelten die Unterentwickelten entwickeln“ setzen kann. Denn wie das Konzept des Empowerments in der Solidarökonomie –richtig angewandt und verstanden– zeigen kann, ist dies ein Irrtum. Empowerment kann weder durch die Eingriffe von externen Entwicklern, die rein ökonomische Impulse setzen, entstehen, noch alleine in einem isolierten Umfeld, ohne strukturelle Bereiche einzubeziehen.

2.2.2. Empowerment und Wirtschaft

Im Bereich der Wirtschaft wurde das Konzept des Empowerments mit vergleichsweise stark veränderter Bedeutung aus dem Bereich der Bürgerrechtsbewegung übernommen. Obwohl der Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Arbeit Empowerment in wirtschaftlichen Betrieben ist, weicht der Zugang dieser Diplomarbeit vom betriebswirtschaftlichen Verständnis von Empowerment stark ab. Daher soll das betriebswirtschaftliche Konzept des Empowerments in Kürze umrissen werden, da eine bedeutungsschwere Diskrepanz zur Verwendung des Begriffes in dieser Arbeit besteht.

Empowerment im betriebswirtschaftlichen Verständnis spricht eine Organisationsform an, bei welcher die Mitarbeiter eines Unternehmens durch Übertragung erweiterter Kompetenzen „ermächtigt“ werden sollen (Kantsberger 2001: 1). Hauptmotivation und Ziel dieser Art von Empowerment ist allerdings der erhöhte Profit durch die Steigerung der Leistungsbereitschaft der MitarbeiterInnen, so die Betriebswirtschaftlerin Sabine Reicher (2000:9): „Auf Grund der verschärften Wettbewerbsbedingungen sind die Unternehmen heutzutage gezwungen, die

Mitarbeiter zu fördern und/oder die Arbeitsinhalte umzugestalten (zu verändern), um wettbewerbsfähig zu bleiben“.

Diese Form des Empowerments strebt zumeist nicht primär eine positive Umgestaltung der Arbeitsbedingungen an, um eine Erhöhung der Lebensqualität der MitarbeiterInnen zu erreichen. Vielmehr ist sie als eine Reaktion auf verschärfte äußere Wettbewerbssituationen zu bezeichnen und hat das Ziel, die Mitarbeiter leistungstärker zu machen, um Kosten zu sparen. So „... sind die Unternehmen/Führungskräfte heutzutage gezwungen, ihren Mitarbeitern ganze Aufgabengebiete zu übertragen. Hierzu müssen die Führungskräfte den Mitarbeitern zu den übertragenen Aufgaben auch die entsprechenden Kompetenzen sowie die dazugehörige Verantwortung übertragen“ (Reichert 2000: 3).

Der Zugang zu Empowerment in solidarischen Betrieben wie er in dieser Diplomarbeit behandelt wird, weicht stark von dieser von den Führungskräften angeordneten und initiierten Empowerment ab. In solidarischen Strukturen entwickelt sich Empowerment nicht durch angeordnete Vergrößerung der Aufgabenbereiche mit dem Ziel der Leistungssteigerung des einzelnen Mitarbeiters. Vielmehr findet hier eine selbst gewählte Entwicklung der eigenen Kompetenzen statt.

2.3. Methoden und Indikatoren zur Feststellung von Empowerment

2.3.1. Messbarkeit von Empowerment

Da eine einheitliche Definition des Begriffes - wie oben dargelegt- kaum möglich ist, wird leicht nachvollziehbar, wie problematisch das Bestimmen einer geeigneten Methode zur Messung eines Empowerment- Prozesses ist.

Doch definitorische Unklarheiten sind nicht die einzige Hürde auf dem Weg zur Messbarkeit von Empowerment. Weiter oben in dieser Arbeit wurden die vielfältigen Anwendungsbereiche des Konzeptes vorgestellt. Eben diese Heterogenität der zu untersuchenden Gruppen und die vielfältigen Formen von Empowerment- Mechanismen erschweren die Evaluation von Empowerment zusätzlich (vgl. hierzu Rappaport 1984: 3 f.). Rappaport zieht aus diesem Grund sogar die Schlussfolgerung, dass es keine ideale Erscheinungsform von Empowerment gibt und zweifelt die Möglichkeit einer universellen Definition von erfolgreichem Empowerment an.

Eine für die Feldforschung essentielle Problematik musste bei der Analyse von Empowerment außerdem bedacht werden: Sobald eine außenstehende Person glaubt, anhand einer

vorgefertigten, universellen Definition das Empowerment anderer Menschen feststellen zu können, wird die Kernessenz von Empowerment schon durch die dahinterliegenden Kommunikations- und Machtstrukturen untergraben. Es besteht also ein Dilemma in der Bestimmung von Empowerment durch externe Beobachter.

Ein erfolgreiches Empowerment kann sehr wohl bestimmt werden - allerdings durch die betroffene Person selbst (vgl. Rappaport ebd.). Da eine subjektiv erlebte Bemächtigung je nach Person und Kontext aus Veränderungen in unterschiedlichen Lebensbereichen resultieren kann, erscheint es essentiell, verschiedene Indikatoren in die Evaluation von Empowerment einzubeziehen.

Während bei der Analyse von Empowerment- Mechanismen die Erhebung einiger Indikatoren (beispielsweise der finanziellen Teilhabe) methodisch relativ einfach ist, ist die Analyse anderer Indikatoren nur begrenzt möglich. Im Bezug auf die vorliegende Diplomarbeit kann zum Beispiel die Veränderung des Gehaltes sehr einfach festgestellt werden, indem die Höhe des Einkommens vor und nach Eintritt in das solidarische Unternehmen erhoben wird. Allerdings ist es wesentlich schwieriger zu untersuchen, wie zum Beispiel die Veränderung in der Eigen- und Fremdwahrnehmung der Befragten sich durch die solidarische Arbeit verändert hat. Zur Messung solcher relativ weicher Indikatoren stehen einem externen Beobachter kaum quantitative und nur in seltenen Fällen qualitative Daten zur Verfügung. Prinzipiell ist es denkbar, dass auch qualitative Daten zur Messung solcher Indikatoren erhoben werden können. Dies wäre dann möglich, wenn die Betroffenen über einen längeren Zeitraum beobachtet und befragt werden. Somit könnte ein Vergleich zwischen der bestehenden und der ehemaligen Selbsteinschätzung gezogen werden. Aufgrund der begrenzten Zeit musste im Zuge dieser Diplomarbeit von einer solchen Vergleichsstudie abgesehen werden.

Die Deutung von Zusammenhängen im Kontext von Empowerment sollte aus den eben dargelegten Problembereichen vorsichtig betrachtet und eindeutige Ergebnisse kritisch hinterfragt werden. Gleichzeitig sollte anerkannt werden, dass jeder Versuch in diese Richtung einen Beitrag zum Verständnis des Konzeptes von Empowerment leisten kann.

2.3.2. Statisches und dynamisches Modell von Empowerment

Die nigerianische Ökonomin Kassey Garba (1999:131) identifiziert im Zusammenhang mit Empowerment von Frauen zwei grundlegende Dimensionen des Konzeptes. Einerseits gibt es eine statische Dimension, bei der die Kapazität, selbst zu entscheiden und zu beeinflussen von

außen vermittelt werden kann. Andererseits gibt es eine dynamische Dimension, welche Empowerment als einen Prozess versteht, durch welchen die Kapazität zur Partizipation und Entscheidungsfindung und -durchsetzung erst entwickelt wird.

Auf dieser Unterscheidung aufbauend definiert Garba (1999: 131) zwei Empowerment-Strategien: Einerseits lässt das statische Modell exogen initiierte Strategien von außen zu. In diesem Zusammenhang geht man von einem „top-down“ Zugang aus, bei dem durch Änderung der Lebensumstände Empowerment induziert werden kann. Andererseits lässt das dynamische Modell nur endogene Strategien des Empowerments zu. Es vertritt die Methode eines „bottom-up“ Prozesses, durch den die Akteure sich selbst ermächtigen (Garba ebd.).

Rappaport (1984: 4) thematisierte diesen Gegensatz folgendermaßen: „[Empowerment] implies that new competencies are learned in a context of living life, rather than being told what to do by experts“. In dieser Diplomarbeit wird Empowerment vorwiegend aus letzterer, dynamischer Perspektive heraus betrachtet.

2.3.3. Die verschiedenen Ebenen von Empowerment

Für die Auswertung der empirisch gewonnenen Daten im zweiten Teil der Diplomarbeit wird Empowerment auf drei verschiedenen Ebenen analysiert. Dabei kann Empowerment auf jeder dieser drei Ebenen gleichermaßen erkennbar werden, oder auch verstärkt in nur einer oder zwei der drei Bereiche. Die drei Ebenen basieren auf einer Unterteilung von Dieter Goetz (2002). Nach ihm können folgende Ausformungen von Empowerment unterschieden werden:

- Das psychologische Empowerment, welches auf individueller Ebene stattfindet. Menschen gewinnen hierbei ein gewisses Vertrauen in die eigene Handlungsfähigkeit und erkennen, dass sie Situationen beeinflussen sowie ihr soziales als auch politisches Umfeld mitgestalten können (Goetz 2002: 185);
- Das kollektive oder soziale Empowerment: hier werden soziale Netzwerke geschaffen, um Eigeninitiative zu entwickeln und Machtlosigkeit zu überwinden. Diese Ebene wird auch als interaktive Ebene bezeichnet, da sowohl partizipative Entscheidungen als auch eine gemeinsame Motivation von Bedeutung sind. Gemeinsam sollen Ressourcen entdeckt werden, die alle Beteiligten stärken, so dass sie einen gestaltenden Einfluss auf die Gesellschaft nehmen können (Stark 1996: 127 ff.);
- Das „strukturelle Empowerment“, welches auf gesellschaftlicher Ebene stattfindet. Hierbei wird das Ziel verfolgt, gesellschaftliche Veränderungen herbeizuführen und strukturelle Ungerechtigkeiten abzubauen (Goetz 2002: 186).

Im Zuge der Feldforschung für diese Diplomarbeit wurde festgestellt, dass im Zusammenhang mit der Solidarischen Ökonomie jede dieser drei Ebenen relevant ist. Dabei gilt, dass die Grenzen zwischen den Ebenen fließend sind und dass jede einzelne Ebene auf die beiden anderen Ebenen wirken kann: Es ist denkbar, dass ein Mensch, der auf individueller Ebene stark „empowert“ ist, das Empowerment innerhalb der Gruppe, in der er sich bewegt, vorantreibt- allerdings kann auch eine bemächtigte Gruppe positiv auf die Selbstbemächtigung des einzelnen Mitglieds wirken.

In der Auswertung der Interviews im zweiten Teil meiner Arbeit wird auf die jeweiligen Ebenen näher eingegangen. An dieser Stelle sei vorausgreifend angemerkt, dass sich im Zusammenhang mit Solidarökonomie das Empowerment auf struktureller Ebene tendenziell erst zeitlich verzögert nach individuellem und kollektivem Empowerment zu entwickeln scheint.

2.3.4. Phasenmodelle des Empowerment-Prozesses

In der Literatur finden sich unterschiedliche Versuche zur Typisierung der Entwicklungsverläufe von Empowerment-Prozessen. Zum besseren Verständnis von Empowerment- Prozessen werden an dieser Stelle zwei Phasenmodelle vorgestellt.

Die früheste qualitative Studie und darauf basierende Typisierung von vier Etappen des Empowerments wurde von Charles Kieffer (1984: 18 ff.) vorgenommen. Auf der Basis von Langzeitbeobachtungen und Intensivinterviews mit Aktivisten lokaler Gemeinschaften erstellte Kieffer ein idealtypisches Phasenmodell kollektiver Empowerment- Prozesse. Die in diesem Modell beschriebenen vier idealtypischen Phasen sind nach ihm:

1) Die Situation des Aufbruchs („entry“): Die sogenannte Einstiegs- oder Aufbruchsphase markiert den Beginn eines Empowerment- Prozesses nach Kieffer. In dieser Zeit wird ein erstes politisches Bewusstsein in den Betroffenen erweckt. Diese Phase ist oft von einem Wertewandel begleitet: die in vielen Fällen bislang nicht angezweifelte Machtverhältnisse werden hinterfragt, die eigene Position wird neu definiert. Daher verändern sich in der Situation des Aufbruchs die persönliche Haltung zu Autoritäten und der Stellenwert von Machtsymbolen in der Gruppe oder Gesellschaft (Kieffer ebd.: 19f.).

2) Die Phase der Mobilisierung („advancement“): Die zweite Phase ist die der Mobilisierung, welche nach Kieffer (1984: 20) von drei typischen Entwicklungen begleitet wird: Charakteristisch ist erstens die hohe Bedeutung einer Person, die als Mentor für die Betroffenen auftritt. Zweitens ist der befähigende Einfluss von unterstützenden Beziehungen

innerhalb einer strukturierten Organisation wichtig. Der dritte Punkt umfasst die weitere Entwicklung eines kritischeren Zugangs zu politischen und sozialen Verhältnissen und Zuständen.

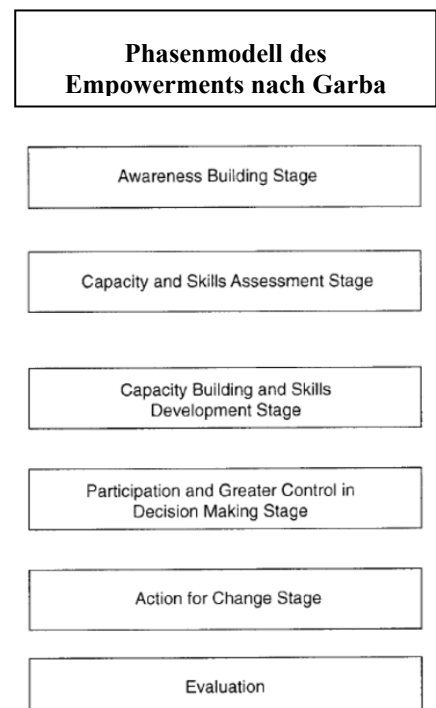
3) Die Phase der Formierung („incorporation“): In dieser Phase organisieren sich die Betroffenen nach innen, das heißt die Gruppe der Betroffenen formuliert Ziele und entwickelt einen geschärften Blick für die eigenen Interessen. Oft wird diese Phase von der Suche nach potentiellen Bündnispartnern begleitet.

4) Die Phase entwickelter Politikfähigkeit („commitment“): Die letzte Phase bezeichnet Kieffer als die „Era of commitment“ (ebd.: 24), also die Erlangung von Politikfähigkeit der Gruppe. Diese Stufe der Politikfähigkeit meint sowohl Organisationsfähigkeit als auch Konfliktfähigkeit.

Es ist zu beachten, dass diese vier Phasen idealtypischen Charakter haben und in Wirklichkeit nicht zwangsläufig gemäß der dargestellten Reihenfolge chronologisch aufeinander folgen (Herriger 2006: 135).

In der Literatur gibt es mehrere solche Modelle (vgl. beispielsweise Stark 1996: 119 ff.). Hier sei nur ein weiteres Phasenmodell des Empowerments erwähnt, das einen in den meisten Modellen unbeachteten Aspekt benennt. Dieses in der Graphik auf dieser Seite abgebildete Entwicklungsmodell nach Garba (1999: 133) geht von sechs Stufen des Empowerment-Prozesses aus, wobei die Beschreibung der ersten fünf Stufen für uns noch keine wesentliche Neuerung mit sich bringt:

Die erste Phase des „Awareness Building“ besteht daraus, dass die Betroffenen Bewusstsein über ihre Situation erlangen und die Unterdrückungsmechanismen aufdecken. Im zweiten Schritt („Capacity and Skill Assessment“) werden die noch fehlenden aber notwendigen Fähigkeiten für effektive Partizipation identifiziert um diese in einem dritten Schritt („Capacity Building and Skills Development“) aufzubauen. Die vierte Phase („Participation and Greater Control in Decision Making“) resultiert in darauf aufbauender vergrößerten Verhandlungsmacht und Mitbestimmung, worauf die zugrundeliegenden Probleme in



der fünften Phase („Action for Change“) behandelt werden, um eine Veränderung herbeizuführen. Als letzter Teil allerdings folgt eine Evaluation. Diese Phase lässt den aufmerksamen Leser aufhorchen, denn Evaluation bezeichnet in der Regel eine Phase, in der bisheriges beurteilt wird, um als Konsequenz daraus eine Veränderung oder Verbesserung zu erarbeiten. Das würde bedeuten, dass der Betroffene niemals vollkommen empowert sein kann, sondern permanent seine Fähigkeiten anpassen und verfeinern muss, um in einer Situation der Befähigung und Bemächtigung involviert zu bleiben.

Im Kontrast zu diesen beiden dargestellten Phasenmodellen des Empowerments gibt es Autoren welche das Vorhandensein solcher Stufen im Sinne von Empowerment als linearen Prozess bezweifeln. Empowerment- Prozesse werden von diesen Kritikern der Phasenmodelle als kontextspezifische Phänomene gesehen. Darauf aufbauend wird gefordert, dass offene Untersuchungen von Prozessen eher benötigt werden als die Auflistung von zeitpunktbezogenen Indikatoren (vgl. beispielsweise Walters, Lygo-Baker und Strkljevic 2001: 8).

2.3.5. Empowerment über Ressourcen

Ein in meiner empirischen Untersuchung zentraler Ansatz ist die Identifikation eines Empowerment- Prozesses anhand von entstehenden bzw. sich vergrößernden Ressourcen der betroffenen Personen. Die Idee, Empowerment anhand von Ressourcen zu analysieren basiert auf einer Auflistung von Tilly Miller (2000: 30), einer Professorin für Sozialarbeit, Sozialpädagogik und Politikwissenschaft an der Stiftungsfachhochschule München. Miller benennt, ohne Anspruch auf Vollständigkeit, verschiedene Arten von Ressourcen innerhalb derer Empowerment denkbar ist. Die von ihr identifizierten Ressourcen sind:

- Materielle Ressourcen (Einkommen, Vermögen, Arbeit bzw. Beschäftigung);
- Instrumentelle Ressourcen (Fertigkeiten, praktische Hilfen, Einfluss, Information, Wissen);
- Körperliche, kognitive und psycho-motorische Ressourcen (Gesundheit, Vitalität, Denk- Wahrnehmungs-, Urteils-, Erkenntnis-, Reflexionsvermögen);
- Psychische Ressourcen (Eifer, Kreativität, Interessen, Lernfähigkeit, Selbstständigkeit, Selbsteinschätzung, Selbstdarstellung, Selbstbeherrschung, Selbstmotivation, Selbstorganisation, Selbstvertrauen, Selbstwertgefühl, Verantwortungsgefühl, Zivilcourage);

- Soziale Ressourcen (Bindungen, Kontakte, Netzwerke, Kommunikation, emotionale Unterstützung, Anerkennung, Sicherheit, Status, Regeln);
- Kulturelle Ressourcen (Bildung, Erziehung, Ausbildung, Erfahrung, Werte, Normen);
- Ökologische Ressourcen (intakte natürliche Umwelt).

Grundsätzliches Ziel von Empowerment ist es demnach, die zunehmende Teilhabe an diesen materiellen, sozialen und kulturellen Ressourcen zu ermöglichen.

2.4. Das Verständnis von Empowerment in dieser Diplomarbeit

Bevor auf den Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment näher eingegangen wird, soll der Begriff des Empowerments wie er in Folge verwendet wird näher definiert werden. Dabei stützt sich das Verständnis von Empowerment in dieser Diplomarbeit sowohl auf die in der Feldforschung gemachten Beobachtungen als auch auf verschiedene Aspekte der oben dargestellten Theorien zu Empowerment.

Empowerment meint in der folgenden Arbeit einen Prozess der Selbstbemächtigung, welcher dadurch eingeleitet wird, dass die betroffenen Menschen ihre Situation als entmündigt, benachteiligt oder eingeschränkt erkennen. Im Prozess des Empowerments werden die Betroffenen sich ihrer Möglichkeiten zur Veränderung der Situation oder zur Behebung des Mangels bewusst, entwickeln eigene und kollektive Ressourcen und den Mut, selber gewählte Werte zu verfolgen und ihr Leben ihren eigenen Vorstellungen anzupassen. Empowerment wird als ein Prozess der Selbstbefähigung, der Selbstermächtigung und der Stärkung von Eigenmacht und Autonomie gesehen.

Der zentrale Wert des Konzeptes zeigt sich darin, dass Empowerment von dem subjektiven Blickwinkel der Beteiligten ausgeht und eine Auffassung von „Entwicklung“ vertritt, nach welcher es keinen aktiven „Entwickler“ und passiven „Entwickelten“ gibt. Für ein erfolgreiches Empowerment ist es nicht erforderlich, dass die Betroffenen von einer externen Person entwickelt wird. Gleichzeitig geht Empowerment aber auch nicht davon aus, dass man sich allein oder isoliert entwickelt. Vielmehr betont das Konzept, dass jeder Mensch – unabhängig von seiner geographischen oder ökonomischen Situation- zum Subjekt seiner eigenen individuellen und kollektiven Entwicklung werden kann.

3. Diskussion über den Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment

Der Zusammenhang zwischen den bislang einzeln vorgestellten Konzepten soll im Folgenden theoretisch näher erläutert werden. Da es kaum Studien gibt, in denen der Zusammenhang zwischen Solidarökonomie und Empowerment explizit beschrieben wird, habe ich die Literatur zu den beiden Konzepten jeweils auf implizite Äußerungen, welche diesen Zusammenhang besser aufzeigen, durchsucht. Im Folgenden wird dieser Zusammenhang allerdings einerseits aus Sicht der Theorien um Empowerment und andererseits aus Sicht der Theorien um die Solidarökonomie getrennt dargestellt. Im Anschluss daran befinden sich im zweiten Teil dieser Diplomarbeit die Ergebnisse der Feldforschung in Berlin, wobei anhand der vorgestellten Ergebnissen auf den Zusammenhang zwischen beiden Ansätzen näher eingegangen wird.

3.1. Solidarität aus der Sicht der Theorien um Empowerment

In diesem ersten Teil werden Theorien und Literatur über Empowerment vorgestellt, welche die Bedeutung von Solidarität und solidarischen Organisationsformen für Empowerment berücksichtigen

Solidarische Selbstorganisation spielt laut dem deutschen Soziologen Norbert Herriger (2006: 123) eine wesentliche Rolle in einem Empowerment-Prozess: Nach ihm ist Empowerment in den wenigsten Fällen das Ergebnis eines auf eine Einzelperson bezogenen Prozesses, sondern viel eher das gemeinschaftliche Produkt eines Zusammenschlusses von Menschen. Durch das Bündeln ihrer Kräfte können die Betroffenen eine Situation der Machtlosigkeit oder Resignation gemeinsam überwinden. Herriger (ebd.: 52 f.) beschreibt „Solidargemeinschaften“, die Empowerment begünstigen. Solidargemeinschaften bezeichnen laut Herriger Projekte, die sich „um eine Stärkung des gemeinwohlorientierten Engagements der Bürger in eigeninszenierten sozialen Netzwerken“ bemühen und für eine Demokratisierung gesellschaftlicher Strukturen eintreten. Wenn diese Solidargemeinschaften die Werte Solidarität, politische Partizipation, Respekt und Achtung des Anderen vertreten, gelten sie als förderlich für Empowerment. Wenn Solidarische Ökonomie als Solidargemeinschaft betrachtet wird, kann sie theoretisch mehrere Funktionen in einem stattfindenden Empowerment-Prozess erfüllen. Die potentiellen Funktionen der Solidarökonomie als Solidargemeinschaft sind nach Herriger (2006: 130):

1. Die Funktion als soziale Relevanzstruktur: Solidargemeinschaften eröffnen symbolische Räume der Selbstverständigung, in denen verinnerlichte Wertsysteme durch kommunikativen Austausch hinterfragt und revidiert werden können.
2. Die Funktion als Optionsraum: Herriger bezeichnet die Solidargemeinschaften als „Testfelder für eigenwillige Entwürfe von Identität“ und als Freiräume, innerhalb derer das Experimentieren mit den eigenen Möglichkeiten durch eine Art „sozialen Geleitschutz“ der Gemeinschaft erleichtert wird (ebd.: 130).
3. Die Funktion als Unterstützungsressource: Das soziale Netzwerk der Solidargemeinschaft liefert emotionale, informationelle und instrumentelle Unterstützung im persönlichen Krisenmanagement.
4. Die Funktion als kollektiver Aktionsraum: Die Gemeinschaften dienen auch der solidarischen „Interessensartikulation und Interessensdurchsetzung“ und können als „Aktionszentren einer zivilen Widerspenstigkeit“ politisch aktiv sein (ebd.: 130 f.).

Zu ähnlichen Ergebnissen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Empowerment und Solidarökonomie kommen Analysen aus dem Bereich der Entwicklungszusammenarbeit. Ein Beispiel für eine ähnlich ausgerichtete Untersuchung ist eine Publikation von „Global Alliance Against Traffic in Women“ (GAATW), eine Nicht-Regierungsorganisation, die Frauenrechte unterstützt. In dieser Publikation zieht die Autorin Julie Ham (2007: 71) Schlüsse über den Zusammenhang zwischen individuellem und kollektivem Empowerment in selbstverwalteten Gruppen. Laut Ham bietet solidarische Selbstorganisation einen Raum für „empowernde“ Prozesse, da Menschen durch die kollektive Selbstorganisation wieder Selbstvertrauen gewinnen und ihr Recht zur Partizipation und Mitbestimmung zurückfordern können. Durch solidarische Zusammenschlüsse können nach dieser Autorin außerdem Lebens- und Arbeitsbedingungen verbessert werden, wodurch die Betroffenen sich sinnvolle soziale Rollen und ein positives Selbstbild schaffen können. Die Gemeinschaft kann auch die Funktion einer Macht-Basis einnehmen, welche den Sinn für die Verantwortung des Einzelnen im Kollektiv schärft und Einzelpersonen so Macht überträgt. Ein weiterer zentraler Punkt ist, dass durch die Interaktion und Kommunikation in solidarischen Gruppen Erfahrungen weiter gegeben werden können, so Ham (ebd.).

Eine wesentliche Voraussetzung, um diesen positiven Zusammenhang von Solidarökonomie und Empowerment zu gewährleisten, spricht der Sozialwissenschaftler Tilo Klöck (1998: 40) an. Um durch die Projekte der Solidarischen Ökonomie Empowerment zu erreichen, ist laut

ihm essentiell, dass die Beteiligten nicht fremdbestimmt werden. Es müssen daher innerhalb der selbstverwalteten Projekte Organisationsstrukturen geschaffen werden, die erlernte Hilflosigkeit abbauen und Lernprozesse für „den Erwerb von Veränderungswissen“ (ebd.: 40) ermöglichen, so Klöck. Dieses Veränderungswissen bezieht sich auf jene Kenntnisse, welche es den Betroffenen ermöglichen, die Probleme und Belastungen des Alltags in eigener Kraft zu bewältigen um ein nach eigenen Maßstäben buchstabiertes, besseres Leben zu führen.

3.2. Empowerment aus der Sicht der Theorien um Solidarische Ökonomie

Nachdem bisher die Bedeutung der Solidarökonomie in Literatur über Empowerment dargelegt wurde, gilt nun herauszufinden, wie Empowerment von Autoren und Akteuren aus dem Bereich der Solidarischen Ökonomie beschrieben wird.

Ein wesentlicher Autor und Kenner der alternativen Ökonomie ist der Politikwissenschaftler und Vorsitzende des Ständigen Volkstribunals gegen europäische transnationale Unternehmen, Elmar Altvater. Altvater geht im Gespräch mit dem deutschen Politikwissenschaftler Raul Zelik (Altvater und Zelik 2009: 176) davon aus, dass die Mitglieder solidarischer Betriebe sich durch die in einer alternativen Arbeitsorganisation vorherrschenden Bedingungen verändern. Die Lernprozesse, welche durch solidarisches Wirtschaften eingeleitet werden, sind die Organisation demokratischer Entscheidungsprozesse, die Entwicklung von partizipativen Fähigkeiten und Einfühlungsvermögen. Altvater betont im Gespräch mit Zelik (ebd.) das in einem alternativen Wirtschaftssystem enthaltene Entwicklungspotential für den Einzelnen, wobei laut ihm jeder Mensch die dafür nötigen Grundvoraussetzungen besitzt: "Wir, die ganz normalen, real existierenden Menschen, sind in der Lage, anders zu leben. ... Das, was wir an Verstand, Empathie und Verantwortungsgefühl mitbringen, reicht völlig aus, um die Gesellschaft anders, besser zu organisieren".

Altvater (2005: 203) beschreibt die Solidarische Ökonomie als ein Prozess ökonomischer und sozialer Demokratisierung, in der die Betroffenen zu selbstbewussten Subjekten werden. In diesem Prozess können „in der Zwischenwelt der Informalität sozial verschwundene Menschen wieder auftauchen“ (ebd.: 203), indem sie soziale Räume besetzen und selbst verwalten.

Eine Studie zum Bildungspotential der Solidarischen Ökonomie finden wir in der Dissertation von Irene Weinpolder an der Wirtschaftsuniversität Wien. Weinpolder (2009: 225) nennt darin die „Entwicklung eines kritischen Geistes und die Bildung einer Persönlichkeit“ als wichtige Bestandteile des Bildungsprozesses in der Solidarökonomie. Sie betont, dass die Möglichkeiten zum selbstständigen Handeln im Kontext der Solidarischen Ökonomie besondere Relevanz erhalten. Ihre Studie in Brasilien zeigte eine selbstbewusstseinsfördernde Wirkung der Teilhabe an Aktivitäten der Solidarischen Ökonomie. Durch die Arbeit in einem selbstverwalteten Unternehmen entstehe laut Weinpolder (ebd.: 226) das Gefühl von Autonomie und Unabhängigkeit. Diese Bildungsprozesse, welche durch die Arbeit in der Solidarischen Ökonomie ausgelöst werden, können als Teil des Empowerments betrachtet werden.

Ein weiterer denkbarer Zusammenhang zwischen Empowerment und Solidarökonomie findet man im sozialen Netzwerken, wobei hier die Bestätigung der eigenen Kompetenzen, welche durch die Arbeit in kollektiven Strukturen entsteht, besonders bedeutsam ist. Inwiefern ein soziales Netz und dessen Bestätigung „empowernd“ wirken kann, legt die Soziologin und Volkswirtschaftlerin Susanne Elsen dar. So betont Elsen (1998: 76), dass die Qualität der sozialräumlichen Umgebung für die Bewältigung von Arbeitslosigkeit, Armut und sozialer Ausgrenzung eine große Bedeutung hat. Elsen schreibt, dass durch die zunehmende Verbreitung alternativer Ökonomien ein „zivilgesellschaftlichen Transformationsprozeß“ stattfindet, in dem die Beteiligten bürgerschaftliche Verantwortung übernehmen und sozialpolitisch emanzipiert werden (ebd.: 78).

Solidarische Ökonomie scheint also verschiedene Mechanismen einzuleiten, bei welchen ein Prozess zunehmenden Empowerments stattfindet. Nachdem bisher dargelegt wurde, wie Solidarische Ökonomie auf das Empowerment auf individuell-persönlicher Ebene wirken kann, soll als Nächstes der Zusammenhang zwischen beiden Vorgängen auf struktureller Ebene analysiert werden.

3.3. Regionalentwicklung durch Solidarökonomie und strukturelles Empowerment

Wie bereits dargestellt wird ein Zusammenhang zwischen individuellem Empowerment und Solidarischer Ökonomie in den theoretischen Ansätzen angenommen. In diesem Teil der Arbeit wird der Frage nachgegangen, inwiefern Solidarische Ökonomie in Kombination mit

Empowerment zu einer besseren Regionalentwicklung führen kann. Regionalentwicklung kann hierbei als Konsequenz von strukturellem Empowerment gesehen werden. Dabei ist zentral, dass Regionalentwicklung nicht nur eine wirtschaftlich-quantitative Entwicklung darstellt, sondern auch soziale Bereiche in Form einer verbesserten Lebensqualität bzw. einer Bemächtigung der Bevölkerung darunter subsummiert werden.

Der Beitrag, den die Solidarökonomie für die Entwicklung einer Region leisten kann, wird in einem Zitat der Soziologin Clarita Müller-Plantenberg (2007: 65) deutlich: „Für die solidarische Ökonomie ist die Region die Arbeitsbasis, der Wohnort, der Ort des materiellen und geistigen Austauschs und des Lebens. Der Aufbau von Sozialkapital in diesem Raum der Solidarischen Ökonomie ist Voraussetzung für regionale Entwicklung“. Denn durch solidarische Organisation entsteht ein soziales Netzwerk, welches Anstöße für weitreichende Veränderungen (beispielsweise Impulse für den Aufbau von Infrastruktur) setzen und lokale Engpässe oder Probleme effektiver lösen kann.

Nach Karl Birkhölzer (2006: 68) hat die Wirtschaft in Krisengebieten generell zwei Probleme zu überwinden: einerseits wird hier die fehlende Kaufkraft und andererseits die mangelnde Verfügbarkeit von Kapital zu einem kaum überwindbaren Problem. In dieser Situation sieht er die Gründung sozialer Unternehmen als eines der wenigen tragfähigen Instrumente. Die Stärke von solidarischen und sozialen Betrieben besteht darin, dass sie im Vergleich zu rein kommerziell ausgerichteten Betrieben wesentlich besser in der Lage sind, fehlendes monetäres Kapital durch bürgerschaftliches Engagement und soziales Kapital zu kompensieren (vgl. Birkhölzer ebd.).

Es sind weitere Bereiche denkbar, in denen solidarische Betriebe zur Regionalentwicklung beitragen können. Müller-Plantenberg (2007: 62) listet drei zentrale Möglichkeiten auf. Diese sollen in Kürze dargestellt werden:

Erstens leistet die Solidarökonomie durch eine weniger polarisierte Einkommensstruktur einen wesentlichen Beitrag zur regionalen Entwicklung. Solidarische Betriebe haben in der Regel ein Gehaltsschema, in denen es kaum Unterschiede in der Höhe der einzelnen Gehälter gibt. Dadurch ist der Lohn von in herkömmlichen Betrieben als unqualifiziert eingestuften Arbeitern oft niedriger als das Einkommen, das derselbe Arbeiter in einem solidarischen Unternehmen erhält. Zu diesem ersten Punkt zählt auch die regionale Entwicklung durch Arbeitsplatzgenerierung. Arbeitsplätze können einerseits durch die Gründung von

Gemeinschaftsbetrieben neu geschaffen und andererseits durch die Übernahme von insolventen Betrieben erhalten werden.

Zweitens findet in der Solidarökonomie ein ökologischer Fortschritt durch Energieeinsparung oder durch den Umstieg auf erneuerbare Energien statt.

Drittens können durch ökologische Produktion, den Erhalt und Ausbau von kleinteiligen Verarbeitungs- oder Belieferungsstrukturen und gentechnikfreien, nachhaltigen Anbau-Techniken im Nahrungsmittelsektor regional Arbeitsplätze geschaffen werden können.

In all diesen Bereichen gilt, dass Solidarische Ökonomie eine endogene Form der Regionalentwicklung fördert. Endogene oder auch eigenständige Regionalentwicklung ist eine Form von lokaler Entwicklung, welche vorrangig von der lokalen Bevölkerung ausgeht. Das Gegenstück zur endogenen Regionalentwicklung wäre eine durch äußere Impulse angetriebene, exogene Regionalentwicklung, also beispielsweise eine auf staatliche Eingriffe zur Wirtschaftsstimulierung basierende Regionalentwicklung. Nach Müller-Plantenberg (2007: 57) kann Solidarische Ökonomie daher auch als Grundlage angesehen werden, um „kritische Alternativen zur herrschenden Regionalentwicklung“ anzudenken und umzusetzen.

3.3.1. Regionalentwicklung im Süden

In diesem Kapitel soll anhand von konkreten Beispielen gezeigt werden, wie die Wirkung der Solidarischen Ökonomie in den Ländern des Südens auf ein potentiell Empowerment auf individueller Ebene (also im persönlichen Leben der Beteiligten) und auf struktureller Ebene (also in Bezug auf die regionale Entwicklung) von verschiedenen Autoren sehr unterschiedlich eingeschätzt wird.

Als Beispiel für solidarisches Unternehmertum, das zu Empowerment und regionaler Entwicklung führt, wird in vielen Studien (z.B.: Mizan 1994; Michels 2003; Rahman 1999; uva.) die Grameen-Bank in Bangladesh herangezogen. Die Grameen-Bank wurde 1976 als Experiment des Ökonomieprofessors Mohammed Yunus gegründet und ist eine genossenschaftliche Entwicklungsbank, welche landlosen Haushalten mittels Darlehen die Aufnahme von wirtschaftlichen Tätigkeiten ermöglicht. Mittlerweile ist das Kreditprogramm der Bank in den ländlichen Regionen Bangladeshs stark verbreitet, wobei 95% der Kunden Frauen sind. Für diese Diplomarbeit ist dieses Projekt deshalb interessant, weil eines der formulierten Projektziele der Grameen-Bank das Empowerment der beteiligten Frauen ist.

Mehrere Autoren widmeten sich der Evaluierung dieses Projektziels des Empowerments, wobei die Ergebnisse der verschiedenen Analysen widersprüchlich sind: Die Ergebnisse der Studien reichen von positiven Darstellungen, die ein Empowerment durch die Tätigkeiten der Mikrokreditvergabe als gelungen einstufen (vgl. beispielsweise Mizan 1994: 144 f.), bis zu Analysen, die schlussfolgern, dass kein Empowerment festzustellen sei und die Bedingungen für die Frauen sich sogar verschlechtert hätten (vgl. beispielsweise die Untersuchung des Anthropologen Aminur Rahman, 1999). Ausschlaggebend für diese widersprüchliche Einschätzung der Ergebnisse ist wohl die unterschiedliche Verwendung des Begriffes Empowerment und die verschiedenen zugrundeliegenden Vorstellungen, wie sich Machtbeziehungen manifestieren. Dennoch besteht trotz kritischer Studien über die Strukturen der Bank in den meisten Analysen zumindest ein partieller Konsens darüber, dass die Grameen Bank regionale Entwicklung fördert (Michels 2003, Mizan 1994).

Eine positive Ansicht des Zusammenhangs zwischen Empowerment und Regionalentwicklung durch Solidarökonomie vertritt der Publizist Uwe Hoerig (2006: 135). Er umschreibt ein Projekt solidarischer Ökonomie in Indien, in dessen Zentrum Empowerment im Sinne einer Machtumverteilung steht: Bäuerinnen aus Frauengruppen, deren Mitglieder im Wesentlichen „Dalits“ (sogenannte „Unberührbare“) sind, versuchten im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh durch den Anbau von Hirse und Hülsenfrüchten, aber auch Heilpflanzen und Gewürzen die traditionelle ökologische Landwirtschaft wiederzubeleben. Ihr Ziel war es, nicht mehr vom Hohertragssaatgut der Regierung abhängig zu sein und dem Teufelskreis aus niedrigen Erträgen der kleinen Äcker, der Bodenerosion durch Überbeanspruchung der Felder und der Verschuldung aus teuren Saatgutkäufen zu entkommen. Das organisatorische Rückgrad der Aktivitäten waren von indischen NGOs unterstützte Spar- und Kreditgruppen, wobei der gesamte Planungs- und Umsetzungsprozess durch die Gruppen selbst und unter Einbeziehung der Männer stattfand. Die organisierende und solidarisierende Funktion der Gruppen war dabei zentral, um auch politisches Engagement zu initiieren: Kampagnen gegen die Verbreitung gentechnisch veränderter Pflanzen wurden unterstützt, Proteste gegen die Verdrängung kleinbäuerlicher Strukturen und die Welthandelsorganisation (WHO) wurden lauter. Dank Überschüssen nach Deckung des eigenen Bedarfs konnten gemeinschaftliche Getreidevorräte angelegt werden. Innerhalb der Gemeinschaft wurde die Zuteilung von Nahrungsmittelrationen festgelegt. So entstand ein System gemeinschaftlicher, demokratischer Ressourcenkontrolle und solidarischer Verteilungsmechanismen. Es führte zu lokaler Ernährungssicherheit. Zusätzlich wurde

agrарische Vielfalt durch Nutzung des traditionellen Saatguts und ökologische Verträglichkeit durch Wiederbelebung traditioneller Anbautechnik gefördert. Autonomie und Empowerment entstanden und trugen zu einer nachhaltigeren regionalen Entwicklung (Hoerig 2006: 133 ff.).

Im Idealfall zeigt sich -wie im aufgezeigten Beispiel aus Bagladesh- das Empowerment, welches durch Solidarische Ökonomie entsteht, auch auf struktureller Ebene in Form von regionaler Entwicklung ihren Niederschlag findet. Die Politikwissenschaftlerin Claudia Sánchez Bajo (2009: 35) betont, dass solidarische Initiativen generell als Motor regionaler Ökonomie dienen, und speziell auch zur Belebung einer deindustrialisierten und entvölkerten Region genutzt werden können. Der entstehende Prozess schafft lokalen Wohlstand, der gleichmäßiger in die Gemeinschaft eingebunden und verteilt wird. Sánchez Bajo identifiziert in einem solchen Prozess von regionaler Entwicklung eine Bildungsphase, in der sich eine Gruppe durch Dialogprozesse zu einem Projekt zusammenschließt und ein genossenschaftliches Unternehmen aufbaut. Das dabei erworbene Wissen kann graduell für die Deckung lokaler sozialer Bedürfnisse in neuen Projekten und anderen Formen eingesetzt werden. Diese endogene Regionalentwicklung durch Solidarökonomie kann sich im Süden in geringerer Arbeitslosigkeit, in einem sensibleren Umgang mit den natürlichen Ressourcen oder in dem Widerstand gegen ein bestehendes Machtungleichgewicht auf politischer, wirtschaftlicher oder geschlechterspezifischer Ebene äußern.

Allerdings soll abschließend erwähnt werden, dass Solidarökonomie oft nur unter großem persönlichen Aufwand der Beteiligten zu Empowerment und zur erwarteten Regionalentwicklung führt. Im Laufe des Prozesses stoßen Beteiligte, welche zuvor arbeitslos oder ausgegrenzt waren, nach Weinpolter (2009: 229) vor allem auf zwei Problembereiche: Einerseits leiden sie oft unter niedrigem Selbstbewusstsein, so dass Depressionen häufig anzutreffen sind. Andererseits ist die soziale Kompetenz der Betroffenen nach langer Arbeitslosigkeit und Prekarität oft mangelhaft ausgeprägt, was die Zusammenarbeit in einem demokratisch geführten Betrieb erschwert.

3.3.2. Regionalentwicklung in Deutschland

Bisher wurde die Situation in den Ländern des Südens dargestellt, da das Konzept des Empowerments im Zusammenhang mit Regionalentwicklung bislang vor allem in diesen Gebieten praktische Anwendung fand. Da der geographische Fokus der folgenden

empirischen Forschung allerdings in Deutschland liegt, wird dieses Kapitel auf die Entwicklungen in diesem Land näher eingehen.

Die Dynamik der Regionalentwicklung in Deutschland nimmt nicht nur endogene Formen an, sondern wird durch die öffentliche Hand auch exogen stimuliert, wobei es seit Mitte der 1990er Jahre darüber hinaus im urbanen Bereich auch staatliche Förderprogramme zur Stadtteilentwicklung gab (Lüttringhaus 2000: 81 und Altena 1999: 7 f.). Zusätzlich zu dieser vom Staat finanzierten Regionalentwicklung entwickelten sich in strukturschwachen Regionen solidarische Betriebe und Netzwerke, welche bis heute wesentlich zur lokalen Entwicklung beitragen.

Ein Beispiel ist das „Technologie-Netzwerk Berlin e.V.“ (TechNet) im Bezirk Wedding im Westteil von Berlin, welches ich im Zuge meiner Feldforschung besuchte. Der Bezirk war lange Zeit durch die Ansiedelung von Großbetrieben der Elektro- und Metallindustrie, durch dichte Bebauung und mangelnde Infrastruktur der Inbegriff eines Arbeiterbezirkes. Nach dem Fall der Mauer wies Wedding bis 1997 eine höhere Arbeitslosenrate als alle ehemaligen Ost-Berliner Bezirke auf (Rennert 1998: 224 f.). In diesem wirtschaftlich ungünstigen Klima siedelte sich das soziale Unternehmen TechNet an und trug durch die Unterstützung und Einleitung von Projekten Sozialer Solidarischer Ökonomie zu wesentlichen Verbesserungen bei.

Wie Karl Birkhölzer (2006: 69) betont, bedarf die Entwicklung von Gemeinwesenunternehmen der Unterstützung solcher intermediärer Agenturen. Die Förderung solcher Sozialen Solidarischen Ökonomien sei auch gesamtwirtschaftlich rational, da Arbeitsplätze generiert werden. Nach Herriger (2006: 175) werden Bewohner von benachteiligten Bezirken oder Regionen oft als wehrlose Opfer struktureller Makromilieus beschrieben. Empowerment durch Solidarökonomie bricht mit dem Blick auf die Opferrolle und die Abhängigkeiten der Schwachen. Stattdessen wird die Rolle lokaler Akteure als kompetente Menschen betont, die über das Vermögen verfügen, ihren Lebensalltag durch kollektive Kräfte aktiv zu gestalten. Dadurch entsteht eine positivere Wahrnehmung der individuellen Handlungskompetenz von Menschen in einer Region, wobei diese die Basis für Prozesse endogener Regionalentwicklung sein kann.

Während fast alle Autoren betonen, dass solidarische Wirtschafts- und Beschäftigungsformen eine positive Rolle in der heutigen Gesellschaft spielen können (vgl. Meyer 2008: 189, u.v.a.), gibt es auch Kritiker dieser endogenen Form von Regionalentwicklung.

Einerseits wird kritisiert, dass diese Form von Regionalentwicklung im Vergleich zu herkömmlichen, von oben initiierten Strukturmaßnahmen wesentlich langsamer vonstatten geht (Roleants 2009: 30). Andererseits wird bemängelt, dass die Teilnahme an der Selbstorganisation einer stillen Selektivität entlang der Demarkationslinien sozialer Ungleichheit in Form von Bildungs-, Macht- oder Einkommens-Ungleichheiten unterliegt (Herriger 2006: 143). Das bedeutet, dass nicht jeder die Möglichkeit hat, Mitglied eines solidarischen Betriebes zu werden. Darauf basierend fordert Herriger, dass es ein Ziel der Politik und Praxis des Empowerments sein muss, fördernde Strukturen aufzubauen, um die Ressourcen für eine selbstbestimmte Lebensgestaltung freizusetzen.

3.4. Würdigung der beiden Ansätze als Alternative zum Kapitalismus

Während die praktische Anwendung des Empowerment-Konzeptes in manchen Regionen des Süden angesichts von offensichtlichen Missständen als Weg zu einer gerechteren Gesellschaftsorganisation Berechtigung zu haben scheint, sind die unterdrückenden Strukturen in den westlichen Industriestaaten anscheinend weniger ausgeprägt. Dennoch ist Potential für die Solidarökonomie in den stark industrialisierten und kapitalistisch geprägten Gesellschaften vorhanden: Das Ziel von Empowerment durch Solidarökonomie in Industriegesellschaften ist nach der Soziologin Müller-Plantenberg (2008b: 14) die Umorientierung der Gesellschaft in Richtung nachhaltiger Entwicklungsprozesse und sozialen Werten. Dass ökonomisches Handeln eine starke Vernetzung mit der Gesellschaft und Kultur aufweist, ist eine zentrale These der ökonomischen Anthropologie. Inwiefern die Wirtschaftsform der Solidarökonomie Veränderungen in der industrialisierten Welt einleiten kann, soll im nächsten Kapitel aus verschiedenen Blickwinkeln dargestellt werden.

3.4.1. „Empowernde“ Solidarische Ökonomie als Alternative zum Kapitalismus

Empowerment durch Solidarische Ökonomie kann als ein Versuch gesehen werden, die kapitalistischen Produktionsweisen zu umgehen aber auch weiterzuentwickeln. Altvater (2005: 25) meint, dass solche Alternativen zum Kapitalismus das Potential haben, die dominante Marktlogik und Produktionsweise durch Betonung alternativer zentraler Werte wie Kooperation und Zusammenarbeit abzulösen. Er schreibt dazu: „Der Kapitalismus ist aus anderen Produktionsweisen (in Europa aus der feudalen Ordnung) entstanden und ihm werden

andere folgen. Die Gewissheit ergibt sich aus der Analyse der Dynamik kapitalistischer Gesellschaften, die immer wieder an Entwicklungsgrenzen führt“ (ebd.).

Altvater weist gleichzeitig darauf hin, dass sich die in diesem System verankerten Menschen kaum eine Zukunft jenseits der kapitalistischen Funktionsmechanismen und ihren kulturellen, politischen und sozialen Mustern vorstellen können. Daher betont er die Notwendigkeit, innerhalb des Kapitalismus an Alternativen zu arbeiten und zitiert Holloway (2002: 22, zit. in Altvater 2005: 32), laut dem im Kapitalismus die Grundlagen für eine andere gesellschaftliche Organisation, welche auf Kooperation basiert, gelegt werden müssen. Durch Empowerment in selbstverwalteten Kollektivbetrieben wird die Vorstellungskraft über eine mögliche Zukunft jenseits der kapitalistischen Arbeitsweise und so die Basis für eine Weiterentwicklung des Systems geschaffen.

Der Politikwissenschaftler Raul Zelik erwähnt im Gespräch mit Altvater (Altvater und Zelik 2009: 169), dass eine andere Ökonomie in erster Linie darauf basieren müsste, dass die Gesellschaft demokratisch über Formen und Ziele der Arbeit entscheidet. Gemeinschaften wie jene innerhalb der Genossenschaftsbewegung und Solidarökonomie sammeln praktische Erfahrungen mit Gemeineigentum, Demokratie und solidarischem Arbeiten. Diese können als Ausgangspunkt für eine neue ökonomische Orientierung dienen.

3.4.2. Äquivalenz, Reziprozität und Solidarität

Die VertreterInnen der ökonomischen Anthropologie gehen generell von einer starken Verflechtung zwischen ökonomischem Handeln und der Gesellschaft bzw. Kultur aus. Bronislaw Malinowski und Marcel Mauss, zwei wichtige Vorläufer der (ökonomischen) Anthropologie in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, betonten den Zusammenhang von Ökonomie und Gesellschaft, von sozialen und religiösen Institutionen und Konzepten sowie von individuellen Bedürfnissen und Interessen. Im Allgemeinen wird auch dieser Zusammenhang in der Kultur- und Sozialanthropologie angenommen.

Malinowski, der als Begründer der Feldforschung und Wegbereiter der Anthropologie im Generellen und der britischen Sozialanthropologie im Speziellen gilt, schrieb mit dem Buch „Die Argonauten des westlichen Pazifik“ (1922) eine der ersten großen Monographien, welche dem Bereich der ökonomischen Anthropologie zugerechnet werden kann. Im Mittelpunkt dieser Monographie steht das Tauschsystem des Kula auf den Trobriand Inseln. Darin betonte er den komplexen Zusammenhang des Austausches von Muscheln mit den sozialen und religiösen Lebensbereichen der Beteiligten (Malinowski 1922: 81). Das Ziel des

Kula-Tausches sah Malinowski im Aufbauen von Tauschpartnerschaften in verschiedenen sozialen und geographischen Räumen, durch welche die Beteiligten Ruhm, Macht und Reichtum schaffen konnten (ebd.: 92).

Für Malinowski waren ökonomische Aktivitäten –sowohl im System der Trobriander als auch im westlichen Kapitalismus- nicht von utilitaristischen, eigennützigen Handlungsmustern geleitet, sondern es spielten Aspekte wie Glauben und Magie, Prestige und Macht eine zentrale Rolle. Malinowski betonte dabei, dass die spezifischen Formen des ökonomischen Handelns und Denkens die kulturell verwurzelten Normen und Werten ausdrücken.

Ein Blick zurück in die Geschichte zeigt, wie vielfältig Gesellschaft und Ökonomie in verschiedenen Kulturen und Zeitepochen organisiert wurden und wie unterschiedlich die zugrundeliegenden Denk- und Handelsmuster waren. Der im Jahr 1886 geborene, österreich-ungarische Wirtschaftstheoretiker Karl Polanyi zum Beispiel zeigte, dass in der vorkapitalistischen Zeit die Märkte in die Gesellschaft eingebettet waren und keine Tendenzen der Verselbstständigung aufwiesen. Er untersuchte den Prozess der Entbettung des Marktes aus der Gesellschaft, der auf dem Weg zum modernen Kapitalismus vollzogen wurde (Polanyi 1978 zit. in Altvater 2006: 17).

Durch den Kapitalismus und als Resultat der globalen Vereinheitlichung sei nach Altvater (ebd.: 16) die Diversität von Handlungsmustern auf eine dominante Logik reduziert und durch die einheitliche theoretische Grundlage des Neoliberalismus legitimiert worden. Die dominante Logik nach Altvater (ebd.: 180 ff.) ist die Äquivalenz. Unter dem Äquivalenzprinzip versteht man den Austausch von wertgleichen Objekten am Markt, wobei Geld als Ersatz für eine wertgleiche Ware getauscht werden kann. Während unter dem Äquivalenzprinzip jedes Individuum für sich handelt, basiert das Prinzip der Reziprozität auf einem wechselseitigen Tausch von Gütern, welcher weder in quantitativen noch qualitativen oder in einem erkennbaren zeitlichen Zusammenhang stattfinden muss.

Der französische Sozialwissenschaftler Marcel Mauss, einer der wichtigsten Vertreter der Sozialanthropologie des 20. Jahrhunderts, untersuchte unter Anderem am Beispiel des Kula-Tauschsystems die soziale und ökonomische Bedeutung von Reziprozität. Für Mauss stellt ein soziales System ein Netzwerk aus reziproken Verpflichtungen dar, wobei er den Aspekt der Schuld betont: der Beschenkte ist bestrebt, die Schuld gegenüber dem Schenkenden durch eine Gegengabe auszugleichen. Diese Verpflichtung und das Gefühl der Schuld bildet ein soziales Band zwischen dem Schenkendem und dem Beschenkten. In seinem Werk „Essai sur le don“ (1924) geht Mauss davon aus, dass das Reziprozitäts- und Tauschprinzip jenen

sozialen Zusammenhalt schafft, durch welchen eine Gesellschaft erst funktionieren kann. Mauss geht davon aus, dass ein derartiges Handlungsmuster einen universellen „fait social total“ darstellt, welcher immer mit den Vorstellungen und Klassifikationssystemen der jeweiligen Gesellschaft zusammenhängt und daher im Bezugsrahmen der gesamtgesellschaftlichen Ordnung gesehen werden muss (Mauss 1990: 11 ff.).

Die Reziprozität ist ein kulturell verankertes Muster, welches nicht wie das Äquivalenzprinzip unabhängig von den gesellschaftlichen und sozialen Strukturen betrachtet werden kann. Die beiden Prinzipien weisen zwar Unterschiede auf, widersprechen sich allerdings nach Altvater (2005: 183) nicht, sondern ergänzen sich in den meisten Fällen. Altvater (ebd.: 184) weist darauf hin, dass gerade diese Verbindung von Reziprozität mit dem Äquivalenzprinzip zeigt, wie sehr Produktivität nicht alleine durch die aus der Gesellschaft entbettete Marktwirkung gesteigert werden kann. Zusätzlich bedarf es der gesellschaftlichen Einbettung in Beziehungen der Reziprozität, um wirtschaftliche Aktivitäten zu stimulieren.

Die Bedeutung dieser Überlegungen für die Solidarischen Ökonomie ergibt sich daraus, dass solidarische Betriebe sich diesen beiden Prinzipien nicht anpassen, sondern auf einem dritten Prinzip basieren: auf dem Prinzip der Solidarität. Das Prinzip der Solidarität geht nach Altvater (2005: 186 und 2006: 17) nicht von marktvermittelten Beziehungen und vertragsförmigen Vereinbarungen zwischen Individuen, sondern von der Einheit der Gesellschaft aus.

In der Soziologie und Ethnologie war die Diskussion über das Paar Reziprozität/Solidarität von Anfang an ein Grundthema. Nach Émile Durkheim (1893 in Wilk 1996: 78), einem der Begründer der Soziologie und Sozialanthropologie, entsteht Solidarität dann, wenn sich eine Gruppe bildet, um ein kollektives Ziel zu erreichen und die Mitglieder im Dienst für die gemeinsame Aufgabe ihre persönlichen Interessen zurückstellen. Das Prinzip der Solidarität beruht auf einem Bewusstsein von Gemeinsamkeit und Verbundenheit mit der Gesellschaft. Solidarität wird dabei nach Altvater (2006: 17) durch einen gemeinsamen Erfahrungshintergrund und ein gemeinsames Vorverständnis in politischen Auseinandersetzungen gefördert. Anders ausgedrückt bedarf es eines kollektiven Empowerments der Beteiligten, um sich vom Prinzip der Äquivalenz zum Prinzip der Solidarität zu entwickeln.

Solidarität ist primär ein Produkt des sozialen Zusammenlebens, welches durch die Solidarökonomie auch im Bereich der Wirtschaft gefordert und gefördert wird. Innerhalb der Solidarökonomie werden die Werte des sozialen Zusammenlebens auch zu den Eckpfeilern

der Wirtschaft erhoben und ökonomisches Handeln den sozialen Lebensbereichen untergeordnet. Das Soziale soll die Wirtschaft bestimmen, und nicht umgekehrt, so auch der Konsens meiner Interviewpartner.

Die Solidarökonomie führt damit neue Formen der Arbeitsteilung (Gleichwertigkeit statt Hierarchien) und der ökonomischen Beziehungen (Kooperation statt Konkurrenz) ein. Ein solcher Wandel muss im Zusammenhang mit der gesamten gesellschaftlichen Organisation gesehen werden. Wie Durkheim in seinem Werk „Über soziale Arbeitsteilung“ aus dem Jahr 1893 darlegt, hat die gesellschaftliche Teilung der Arbeit starke Auswirkungen auf das Zusammenleben und die soziale Ordnung einer Gesellschaft. Durch die „kollektiven Repräsentationen“ einer Gesellschaft - also deren Glaubenssysteme, Regeln und Werte - werden auch die Form der Arbeitsteilung und andere Aspekte der Wirtschaft bestimmt. Nach Durkheim ist das Individuum ein Produkt dieser Gesellschaft, wobei Individuen selbst selten - aber doch - Einfluss auf die Gesellschaft nehmen können. Die Beteiligten der Solidarökonomie sehe ich in diesem Zusammenhang als solche Individuen, welche sich gegen die kollektiven Repräsentationen stellen und eine auf anderen als den gängigen Werten basierende Ökonomie aufbauen. Diese anderen Werte der Solidarökonomie manifestieren sich meiner Meinung nach darin, dass der Mensch als ein soziales Wesen angesehen wird, dessen Ziel nicht primär die Anhäufung von Gütern sondern die Teilhabe an einer Gemeinschaft ist. Meine Interviewpartner betonten diese Sicht und vertraten die Überzeugung, dass die Wirtschaft gegenüber dem Sozialen eine untergeordnete Funktion haben und primär der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen sollte.

3.4.3. Disempowerment im Kapitalismus

Dem Empowerment der Akteure in der Solidarischen Ökonomie steht ein gewisses Disempowerment der restlichen Bevölkerung gegenüber, so Günther Lorenz (6.2.2010) im Interview mit mir. Disempowerment bezeichnet nicht nur einen Zustand der Machtlosigkeit, sondern auch einen Prozess in eben diese Richtung.

Die Vorstellungskraft der Menschen, welche im kapitalistischen System leben, über mögliche Alternativen ist beschränkt. Das Machtgefälle der kapitalistischen Marktordnung wird nicht immer wahrgenommen. Dieses Disempowerment besteht seit der Industriellen Revolution.

Durkheim (1925 in Wilk 1996: 79) sieht die ökonomischen Begierden der Individuen als Auslöser eines anarchistischen Kampfes zwischen verschiedenen Interessen, der die

Gesellschaft zerstört. Nach Durkheim bedarf es soziale Regeln und verbindende kollektive Repräsentationen, um die Gefahren der Wirtschaft zu minimieren. Er führt die Probleme der europäischen Industriegesellschaft seiner Zeit vor allem auf einen Kontrollverlust über ökonomische Prozesse zurück (vgl. Wilk 1996: 79 f.).

Polanyi (1979: 129) beschreibt, wie der liberale Kapitalismus als Reaktion auf die Industrielle Revolution die Wirtschaft in ein selbstregelndes System umwandelte. Dabei glichen die Menschen ihre Werte diesem System an und nicht umgekehrt. Polanyi (ebd.: 12) nennt als Folge die „Industriezivilisation mit ihrer lähmenden Arbeitsteilung, der Normierung des Lebens, der Vorherrschaft des Mechanismus über den Organismus, der Organisation über die Spontaneität“. Ohne Empowerment der Bevölkerung ist die Lösung dieser Situation und das Andenken alternativer Marktstrukturen kaum möglich. Polanyi (ebd.: 130) beschrieb dieses Dilemma folgendermaßen: eine „Neuordnung verlangt eine innere Freiheit, für die wir schlecht gerüstet sind. Wir sehen uns verdummt durch das Erbe der Marktwirtschaft, die uns übersimplifizierte Auffassungen über Funktion und Rolle des Wirtschaftssystems in der Gesellschaft hinterließ“.

Polanyi bedient sich der Feldforschungsergebnisse von unter anderen Bronislaw Malinowski und Richard Thurnwald, um aufzuzeigen, dass nicht individuelles Gewinnstreben als ökonomische Motivation „primitiver Wirtschaftsformen“ (Polanyi 1979: 135) vorherrschte und dass Märkte bis ins 19. Jahrhundert nur als untergeordnete Aspekte der Gesellschaft angesehen wurden. Die Marktwirtschaft hingegen schuf ein neues Gesellschaftssystem, indem die Menschen und Ressourcen durch einen institutionellen Mechanismus beherrscht wurden (ebd.: 133). So meint er weiter: „Die wahre Bedeutung eines solchen Schrittes ist zu ermessen, wenn wir bedenken, dass Arbeit nur eine andere Bezeichnung für Mensch, Boden nur eine andere Bezeichnung für Natur darstellt“ (ebd.: 132). Polanyi fordert aus diesem Grund die Wiedereingliederung des ökonomischen Systems in die Gesellschaft.

Konkrete Handlungsanweisungen, wie eine solche Einbettung der Ökonomie in die Gesellschaft aussehen könnte, bietet Christian Felber. In seinem Buch „Neue Werte für die Wirtschaft“ nennt Felber (2008) Charakteristika einer neuen Wirtschaftsordnung, in welcher die Werte menschlicher Beziehungen in die Ökonomie übertragen werden. Felber fordert die Humanisierung der Wirtschaft und geht dabei von einer gestaltbaren Menschennatur aus (ebd.: 280). Er schlägt die Förderung von Gemeinschaftseigentum (ebd.: 303) und die Verstärkung der Mitbestimmung der von Entscheidungen betroffenen MitarbeiterInnen (ebd.: 309) vor. Außerdem betont er den zentralen Stellenwert von Kooperation in einer alternativen

Wirtschaftsordnung (ebd.: 311). Felber stellt außerdem die Theorie auf, wonach Konkurrenz darauf abzielt, durch eine relative Abwertung anderer den eigenen Wert zu erhöhen. Konkurrenz sei deshalb ein Verhalten, das durch mangelnden Selbstwert motiviert ist und könne nur durch liebevolle Erziehung überwunden werden, so Felber (ebd.: 118). Diese Theorie ist beeindruckend, da sie versucht, die marktwirtschaftliche Logik durch (tiefen-) psychologische Ursachen zu erklären und zu überwinden. Im Umkehrschluss wäre nach dieser Theorie denkbar, dass durch die Zusammenarbeit in der Solidarischen Ökonomie ein defizitäres Selbstbild überwunden werden kann und so Konkurrenz als Handlungsmuster unnötig wird.

3.4.4. Kritische Stellungnahmen zu Empowerment durch Solidarische Ökonomie

Die Anwendbarkeit der Solidarischen Ökonomie als generelles Wirtschaftskonzept ist dennoch nicht unumstritten. Wie Altvater (2006: 10) beschreibt, sind die Arbeitsverhältnisse im informellen Sektor, in welchem die Solidarische Ökonomie teilweise verbreitet ist, häufig prekär und somit oft keine „wünschens- und empfehlenswerte Alternative“.

Altvater (2005: 188) stellt außerdem die Behauptung auf, dass das Reziprozität- und Äquivalenzprinzip auch innerhalb der Solidarischen Ökonomie dominant sind, da selbst jene Menschen, die aus formellen kapitalistischen Marktformen ausgeschlossen werden, den zugrundeliegenden Denk- und Handlungslogiken des Kapitalismus unterworfen bleiben.

II. Empirischer Teil

1. Empirische Arbeit

1.1. Fragestellung und Hypothesen

In diesem Teil der Diplomarbeit wird der Versuch unternommen, die Wirkung und das Potential der Solidarischen Ökonomie in westlichen Industrieländern am Beispiel von selbstverwalteten und basisdemokratisch organisierten Betrieben in Berlin zu untersuchen. Das subjektiv erlebte Empowerment der MitarbeiterInnen steht dabei im Vordergrund. Es gilt herauszufinden, welche Lebensbereiche der Beteiligten von der solidarischen Arbeit betroffen sind, durch diese verändert werden und welche davon einem Empowerment-Prozess zugeordnet werden können. Um das Veränderungspotential durch die Arbeit in einem solidarischen Betrieb auszuloten, wird analysiert, welche Formen die Befähigung annehmen kann und durch welche Charakteristika der Organisation eben jene Empowerment-Aspekte eingeleitet und verstärkt werden.

Für die empirische Erhebungen zur Forschungsfrage fand eine sechs Wochen lange Feldforschung in Berlin statt, wobei in diesem Rahmen solidarische Unternehmen beforscht wurden. Die Ergebnisse dieser empirischen Erhebung bilden das Kernstück meiner Darstellung im folgenden Teil. Dabei ist anzumerken, dass es momentan noch keine mir bekannte vergleichbare Studie gibt, welche das Konzept der Empowerment- Evaluierung in Verbindung mit Solidarökonomie auf westliche Strukturen anwendet und untersucht, wie die betroffenen Menschen in einer industrialisierten Gesellschaft durch die solidarische Wirtschaftsform beeinflusst werden.

1.2. Die empirische Datenerhebung

Die Datenerhebung für diese Diplomarbeit wurde -wie bereits erwähnt- sechs Wochen lang im Februar und März 2010 in sechs solidarischen Unternehmen¹ in Berlin durchgeführt.

Aufgrund der kurzen Dauer der Feldforschung musste die klassische Form der systematischen teilnehmenden Beobachtung wie Bronislaw Malinowski sie in den 1920er Jahren begründete, einer Beobachtung mit teilnehmenden Elementen weichen. Insgesamt wurden sechs Unternehmen fokussiert, wobei drei Unternehmen intensiver beforscht wurden.

¹ Die besuchten Unternehmen entsprechen einem solidarischen Betrieb gemäß der Definition der Projektgruppe Solidarische Ökonomie Kassel (2008: 31, siehe auch Punkt 3.1. dieser Diplomarbeit).

Andererseits wurde die Methode des leitfadengestützten Interviews angewandt. Es wurden zwei Experteninterviews mit Willi Schwarz und Günther Lorenz geführt und weitere acht leitfadengestützte Interviews mit MitarbeiterInnen der betroffenen Unternehmen.

Die Beobachtungen habe ich während des Aufenthaltes in Berlin in einem Feldforschungstagebuch aufgezeichnet. Alle zehn Interviews wurden mit dem Einverständnis der Interviewpartner digital aufgezeichnet und von mir transkribiert, sowie einer Inhaltsanalyse unterzogen.

Die Entscheidung, die Feldforschung im Ausland durchzuführen, ergab sich vor allem durch die im Vergleich sehr kleine solidarische Bewegung in Österreich. Die in Österreich vorhandenen Formen solidarischer Unternehmen beschränken sich auf kleine Tauschkreise, Systeme lokaler Währungen und unterschiedliche landwirtschaftliche Kooperationsformen. Diese Strukturen sind für meine Fragestellung weniger geeignet, da in keiner mir bekannten österreichischen Organisation Kollektivmitglieder hauptberuflich und auf Vollzeit-Basis beschäftigt werden und ihren Lebensunterhalt ausschließlich aus dieser solidarischökonomischen Arbeit beziehen. Die solidarökonomischen Strukturen in Österreich sind bisher eher als Unterstützung zur eigentlichen Arbeit der Betroffenen im kapitalistischen System zu sehen und bieten dadurch im Vergleich zur solidarischen Vollzeit-Beschäftigung meiner Forschungspartner in Berlin wesentlich weniger Impulse für einen Empowerment-Prozess der Beteiligten².

In Berlin gibt es -im Vergleich zu Österreich- eine relativ breite Anzahl und große Fächerung solidarischer Unternehmen. Die Spannbreite reicht von Bäckereien über Buchgeschäfte, Kinos, Fahrradwerkstätten bis zu Kindertagesstätten, Restaurants und Cafés. Zusätzlich gibt es auch beratende Unternehmen, welche unterstützende Dienstleistungen und Beratungsdienste in der Gründungs- und Aufbauphase anbieten.

Im Rahmen der Feldforschung wurden Unternehmen aus unterschiedlichen wirtschaftlichen Bereichen ausgewählt, welche ich durch Internetrecherchen und Empfehlungen von Willi Schwarz, dem Projekt- und Betriebsberater des Büros des „Rates für gegenseitige

² Einige Wochen nach Rückkehr von meiner Feldforschung in Berlin eröffnete am 1. Mai 2010 die Schenke, ein solidarisch organisiertes Projekt in Wien. Das Projekt besteht aus einem Umsonstladen (der Zweite in Wien), einem Café, welches auf Spendenbasis funktioniert und einem Büro. Die Schenke beherbergt in ihren Räumlichkeiten auch eine Bibliothek. Es gibt die Möglichkeit, dort warm zu essen oder anonym Lebensmittel mitzunehmen (durch eine Klappe). Nachdem in Zukunft in der Schenke auch Filmabende, Diskussionsrunden und Workshops abgehalten werden sollen, könnte damit eine Basis für solidarische Projekte auch in Wien entstehen.

Wirtschaftshilfe“ (RGW Büro) in Berlin gefunden habe. Dabei habe ich ab Dezember 2009 per Email oder Telephon mit verschiedenen selbstverwalteten Betrieben als auch mit den beiden Experten Kontakt aufgenommen und erste Termine vereinbart.

1.3. Die besuchten Unternehmen

Als nächstes sollen die sechs besuchten solidarischen Betriebe näher vorgestellt werden. Während ich in den ersten vier unten genannten Betrieben (1.3.1. bis 1.3.3.) Interviews mit den MitarbeiterInnen geführt habe, sind die beiden letztgenannten Betriebe (1.3.4 und 1.3.5.) jene Betriebe, in denen Willi Schwarz bzw. Günther Lorenz arbeiten, mit welchen ich Experteninterviews durchgeführt habe. Dank dieser Interviews bekam ich wertvolle Einblicke in die generellen Zusammenhänge zwischen Solidarökonomie und Empowerment.

1.3.1. Die Regenbogenfabrik

Die Regenbogenfabrik bezeichnet sich selbst als Kinder-, Kultur- und Nachbarschaftszentrum. Der Betrieb ist in verschiedene Untergruppen gegliedert, die jede für sich einen autonomen Tätigkeitsbereich erfüllen und jeweils aus zwei bis zehn Mitgliedern bestehen. Die zehn Untergruppen sind für unterschiedliche Unternehmensbereiche verantwortlich: Es gibt eine Holz- und eine Fahrradwerkstatt, eine „Kita“ (Kindertagesstätte), ein Atelier für Kinder als auch ein Kino, ein im Februar neu eröffnetes Café, eine Kantine und ein Büro.

Die Regenbogenfabrik entstand 1981 im Zuge der Westberliner Hausbesetzungsbewegung. Sie war von Anfang an basisdemokratisch organisiert, wobei Gesamtplena alle vier Wochen stattfinden und die einzelnen Gruppen sich zusätzlich wöchentlich zu Besprechungen treffen. Alle Mitglieder der Regenbogenfabrik sind zum Besuch der Plena aufgefordert, wobei die dort besprochenen Entscheidungen nach dem Konsensprinzip getroffen werden. Heute sind in der Regenbogenfabrik über 70 Menschen tätig.

Das Unternehmen versteht seine inhaltlichen Schwerpunkte in der Schaffung von selbstbestimmten Arbeitsplätzen, dem Aufbau eines solidarökonomisch ausgerichteten Betriebes durch Selbstverwaltung mit basisdemokratischen Entscheidungsstrukturen und der Zusammenarbeit von Menschen mit und ohne Behinderung. Außerdem werden generationsübergreifende Nachbarschaftsarbeit, Hilfe zur Selbsthilfe, Qualifizierung für Langzeitarbeitslose, interkulturelle Begegnungsarbeit und Kultur- und Medienarbeit als Tätigkeitsbereiche genannt. Obwohl die Regenbogenfabrik außer für die Kindertagesstätte

keine staatliche Betriebsförderung erhält, ist ihre Finanzierung durch die Einnahmen der Kantine, des Cafés und Kinos gesichert. (Regenbogenfabrik, [www](http://www.regenbogenfabrik.de)).

1.3.2. Der Verein FairBindung und das Café Fincan

FairBindung und das Café Fincan sind zwei miteinander kooperierende und benachbarte Kollektive.

Das Café Fincan vertreibt fair gehandelten Café, den die Kollektivmitglieder direkt, also ohne Zwischenhändler aus Lateinamerika importieren. Außerdem finden in den Räumlichkeiten des Cafés verschiedene Veranstaltungen statt. Neben thematischen Filmabenden gibt es Tanzkurse und diverse Angebote für Kinder.

Der gemeinnützige Verein FairBindung e.V. arbeitet in den Bereichen globales Lernen, Solidarische Ökonomie und Entwicklungszusammenarbeit. FairBindung arbeitet mit Jugendlichen und Schulklassen zusammen, mit der Absicht diesen Jugendlichen alternative Wirtschaftskonzepte näher zu bringen. In diesem Zusammenhang wurden Reisen nach Lateinamerika zum Schüleraustausch und Diskussionsgruppen organisiert, aber auch solidarische Schülerunternehmen ins Leben gerufen.

Idealerweise sollen die Einnahmen aus dem Café Fincan die Bildungsarbeit des Vereins FairBindung finanzieren. Beide Kollektive werden gleichberechtigt geführt und bestehen momentan aus jeweils zehn Mitgliedern, wobei alle Mitglieder einen Hochschulabschluss haben. Momentan wird eine Erweiterung des Kollektivs von FairBindung angestrebt. Sowohl das Café Fincan als auch FairBindung haben alle zwei Wochen ein Gesamtplenum.

1.3.3. Die Bäckerei Mehlwurm

Die Bäckerei Mehlwurm ist eine Vollkornbäckerei und wurde 1983 von acht Personen als selbstverwalteter Betrieb gegründet. Mehlwurm vertritt seitdem den Anspruch, die handwerkliche, traditionelle Produktion von biologischen Backwaren mit alternativen Betriebsstrukturen zu verbinden.

Mittlerweile hat die Bäckerei mehrere Filialen in Berlin und beliefert auch andere Bäckereien. Die Bäckerei Mehlwurm ist zwar kein reiner Kollektivbetrieb mehr, denn sie beschäftigt zusätzlich zu den acht Kollektivmitgliedern auch Angestellte - also MitarbeiterInnen, die nicht zwingend Kollektivmitglieder werden müssen. Allerdings besteht auf Wunsch für diese

später eingestellten MitarbeiterInnen die Möglichkeit ins Kollektiv einzutreten. Diese Möglichkeit wurde bislang allerdings nur von einem Bruchteil der Angestellten wahrgenommen.

1.3.4. Das Beratungsbüro des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe

Im Zuge der Forschung konnte ein Termin mit Willi Schwarz im Beratungsbüro des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW Beratungsbüro) vereinbart und ein über drei Stunden langes Experteninterview geführt werden. Das RGW Beratungsbüro entstand auf Initiative von 25 selbstverwalteten Unternehmen mit dem Ziel, eine Informationsstelle für Probleme während der Gründung aber auch im Alltag solidarischer Betriebe zu schaffen. Die Hauptaufgabe des RGW Beratungsbüros besteht in der Vernetzung der Betriebe untereinander, der Beratung bei sozialen Problemen und der Vermittlung von Mentoring und Coaching für die Betriebe. Zusätzlich bietet das Büro Unterstützung in rechtlichen, steuerlichen und fachlichen Anliegen, in der Organisation von Weiterbildungs- und Schulungsmaßnahmen, sowie Beratung in Fragen der Betriebsorganisation. Die Finanzierung des Büros wird über zwei Wege gewährleistet: Zusätzlich zu einigen Fondsbetrieben, die regelmäßig für die Erhaltung des RGW Büros einzahlen, wird die Beratungsarbeit stundenweise nach Selbsteinschätzung der Betriebe bezahlt.

Die beiden Projekt- und Betriebsberater des RGW Büros -einer davon ist Willi Schwarz- stehen in direkter Verbindung zu einer Vielzahl von solidarischen Unternehmen und haben eine übergeordnete Funktion als Vernetzer und Vermittler.

Willi Schwarz ist auch in mehreren Kollektiven engagiert, so zum Beispiel in einer selbstverwalteten Lohn- und Buchhaltungsservicefirma, aber auch in der Kooperative „Haus am Wannsee“, welche ein Kinder-, Jugend- und Ferienhaus betreibt und in der Projektwerkstatt „Auf Gegenseitigkeit“, welche Grundstücke kauft und an solidarische Projekte vermietet.

1.3.5. Das Technologie-Netzwerk Berlin

Das Technologie-Netzwerk Berlin e.V. (TechNet) ist ein soziales Unternehmen, dessen Ziel es ist, die Forschung und Bildung auf dem Gebiet der bedürfnisorientierten lokalen und regionalen Wirtschafts-, Technologie- und Beschäftigungspolitik voranzutreiben.

Ursprünglich ging TechNet aus der Arbeitslosenselbsthilfe PAULA e.V.³ hervor. Ein Schwerpunkt der Entwicklungs- und Forschungsarbeiten von TechNet war daher von Anfang an auch die Schaffung von Arbeitsplätzen, insbesondere durch die Förderung der Sozialen Ökonomie. TechNet betreibt eine Bildungsstätte für ökonomische Selbsthilfe, verfügt über eine große, gut sortierte Bibliothek zum Thema, welche ich auch benutzen durfte und bildet die Forschungsgruppe „Lokale Ökonomie“.

Im Zusammenhang mit der Entwicklung solidarischer Unternehmen entwickelte und erprobte TechNet gemeinsam mit der Berliner Senatsverwaltung für Stadtentwicklung ab 2002 das Konzept für die „Berliner Entwicklungsagentur für Soziale Unternehmen und Stadtteilökonomie“ (BEST) im Berliner Bezirk Pankow.

BEST verfolgt das Ziel soziale Unternehmensgründungen zu unterstützen und richtet sich vorrangig an alle vom Arbeitsmarkt ausgegrenzten Personen. Die Entwicklungsagentur hat in unterschiedlichen Ortsteilen Berlins KooperationspartnerInnen gewonnen und Anlaufstellen bei bestehenden Einrichtungen wie Nachbarschaftshäusern und Selbsthilfekontaktstellen eingerichtet. Dabei führt BEST nicht nur Beratungs- und Entwicklungsarbeit aus, sondern veranstaltet auch Qualifizierungworkshops zu Themen wie Wirtschaftsweise sozialer Unternehmen, soziales Marketing und Management, Kooperation und Vernetzung, Buchhaltung, Finanzierung und Rechtsformen (Birkhölzer Heike 2008: 175f.). Der Bedarf ist groß und BEST gilt als erfolgreich, doch die Ressourcen sind begrenzt und die Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen schwierig (ebd.: 177).

Günther Lorenz ist Mitgründer von TechNet und arbeitet seit Jahren an Forschungen und Studien zur Sozialen Solidarischen Ökonomie.

1.4. Die Gesprächspartner und ihr Weg in die Solidarische Ökonomie

Die zehn Personen, die ich während meiner Feldforschung befragte, hatten sehr unterschiedliche Lebensläufe. Es wurde davon abgesehen, ein einheitliches Merkmalprofil für die Gesprächspartner vorzugeben, um eine möglichst große Breite an individuell erfahrenen Aspekten des Empowerment zuzulassen. Diese Vorgehensweise wird von mehreren Autoren vorgeschlagen (vgl. Nitsch 2006: 161). Um einen Einblick in die Vielfalt der

³ PAULA steht für "Projekt für Arbeitslose und Lehrer der Arbeits- und Berufspädagogik" und war die Bezeichnung einer 1983 gegründeten Initiative, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Alternativen zur Arbeitslosigkeit zu entwickeln. Dabei ging es nicht nur um die Schaffung von Arbeitsplätzen, sondern vor allem darum, neue Formen einer gesellschaftlich, sozial und ökologisch sinnvollen Arbeit anzubieten.

Lebenshintergründe der Befragten zu geben, möchte ich diese jetzt nur überblicksartig darstellen:

Marius und Antoine vom Café Fincan bzw. vom Verein FairBindung haben Politikwissenschaft studiert und Antoine arbeitet zurzeit an seiner Doktorarbeit. Beide haben sich mit theoretischer Systemkritik auseinandergesetzt und sich nach Reisen durch Lateinamerika dazu entschieden, ihre theoretische Einstellung in die Praxis umzusetzen. Die konkreten Schritte waren der Import von fairem Kaffee und Bildungsarbeit an Schulen.

Ein relativ starker Gegensatz hierzu ist Jasmin, welche seit zwei Jahren im Hostel der Regenbogenfabrik arbeitet und vorher wegen Drogensucht und psychischer Probleme drei Jahre lang arbeitslose Hartz4-Empfängerin war. In das solidarische Unternehmen kam sie, weil sie wegen wiederholtem Schwarzfahren verpflichtende Sozialstunden leisten musste.

Ein weiterer Interviewter, Julian, ist seit vier Jahren Koch in der Regenbogenfabrik. Er wuchs bereits als Kind in einem Hausbesetzerkollektiv auf und lebte seit seiner Geburt in solidarischen Strukturen.

Ein weiterer Forschungspartner war Andreas. Er war nach dem Studium Elektriker und Bibliothekar und wurde eher zufällig auf das Kollektiv Mehlwurm aufmerksam. Da er in Ostdeutschland aufwuchs, sieht er sich von der „DDR-Solidarität“ geprägt. Daher erscheine ihm die Arbeit in einem Kollektiv spannend. Die selbstverwaltete Praxis im Kollektiv Mehlwurm war für ihn allerdings im Vergleich zu den "Schein-Kollektiven" in der DDR real vorhanden, so dass Andreas auch heute noch Mitglied von Mehlwurm ist.

Eine weitere Interviewte war Resi (die einzige Befragte, deren Namen ich auf Wunsch änderte). Sie ist alleinerziehende Mutter und war langzeitarbeitslos, bis sie vor acht Monaten in die Regenbogenfabrik kam.

Eine der jüngeren Interviewten, Kati, wollte im Rahmen ihres Studiums ein ursprünglich drei Monate langes Praktikum im Bereich der Sozialarbeit bei der Regenbogenfabrik absolvieren – und arbeitet seit mittlerweile 1,5 Jahren dort.

Andy aus der Regenbogenfabrik und Willi Schwarz, der Projekt- und Betriebsberater des RGW Beratungsbüros, mit dem ich eines der beiden Experteninterviews durchführen durfte, waren in den 80er Jahren Teil der politischen Bewegung, welche sich in Berlin in Hausbesetzungen und politischem Aktivismus ausdrückte. Beide arbeiten seit damals in mehreren selbstverwalteten Unternehmen.

Mein zweites Experteninterview führte ich mit Günther Lorenz. Er interessierte sich schon früh für die Wirkung von selbstverwalteten Organisationen und gründete mit anderen das Unternehmen TechNet. Mittlerweile ist er zeitweise Präsident von Euronetz, dem Europäischen Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung. Er forscht auf unterschiedlichen Ebenen über Solidarische Ökonomie, berät einzelne Unternehmen und versucht, den Weg für solidarische Strukturen zu ebnen und international zu vernetzen. Im Verlauf meiner Forschung war Günther Lorenz sehr kooperativ, brachte mich mit zwei Doktoranden, die zum Thema arbeiten, zusammen und stellte mir die Bibliothek von TechNet zur Verfügung, wodurch ich Zugang zu einer der vermutlich größten Literatursammlung über Solidarische Ökonomie im deutschsprachigen Raum erhielt.

2. Ergebnisse der Feldforschung

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Feldforschung dargestellt, wobei der Zusammenhang zwischen Solidarökonomie und Empowerment in drei Teilen näher behandelt werden soll:

Im ersten Teil soll das Ausmaß des persönlichen Empowerment- Prozesses der befragten MitarbeiterInnen dargestellt werden.

In einem zweiten Teil werden anhand des w.o. vorgestellten Phasenmodells von Kieffer (1984: 18 ff.) Gemeinsamkeiten im Prozess des persönlichen Empowerments der einzelnen Mitglieder identifiziert.

Der dritte Teil beschäftigt sich nicht mehr nur mit den Ergebnissen auf Ebene des individuell-persönlichen Empowerments, sondern stellt auch das Empowerment auf kollektiver und struktureller Ebene im Zusammenhang mit Solidarökonomie dar.

Bevor die Kernpunkte dieser Diplomarbeit im Schlusswort zusammengefasst werden, werden die Hemmfaktoren eines potentiellen Empowerment- Prozesses in einem Exkurs dargestellt.

2.1. Empowerment durch Ressourcen

Im Folgenden soll ein potentieller Empowerment-Prozess anhand von unterschiedlichen Ressourcenkategorien dargestellt werden. Die Darstellung ist an eine relativ oberflächliche Aufzählung von Tilli Miller (2000: 30, siehe auch Punkt 1.3.5. im theoretischen Teil dieser Diplomarbeit) angelehnt, welche ohne Anspruch auf Vollständigkeit verschiedene Ressourcen

eines Empowerment-Prozesses nannte. Dabei habe ich den Begriff der "Ressourcen" von Miller übernommen, da er mir für eine offene Analyse der Ergebnisse gut geeignet erscheint: Der Terminus ist eher breit definiert, er umschließt individuelle Fähigkeiten (beispielsweise Wissen und Kenntnisse) genauso wie situative Gegebenheiten (zum Beispiel die Höhe des Gehalts eines Mitarbeiters). Außerdem sind Ressourcen sowohl persönlich, sozusagen zugehörig zu einem Individuum, als auch außerhalb des einzelnen Individuums in Gruppen, Gemeinschaften oder in strukturellen Bedingungen zu finden.

In diesem Zusammenhang ist auch der „capability approach“ von Amartya Sen (1999) zu erwähnen, in welchem der Wirtschaftsnobelpreisträger Sen die These aufstellt, dass Entwicklung und soziale Gerechtigkeit im Zusammenhang mit den Freiheiten und den „capabilities“, also den Fähigkeiten oder Ressourcen von Personen, steht. Armut sieht Sen (ebd.: 87) im Umkehrschluss als „the deprivation of basic capabilities“, also die fehlende Ausstattung eines Menschen mit den für ein gutes Lebensmanagement nötigen Ressourcen.

Die im folgenden genannten sieben Arten von Ressourcen stimmen nur teilweise mit den von Miller genannten Ressourcen überein, da ich die Ressourcenkategorien den Ergebnissen meiner Feldforschung angepasst habe.

Meine Vorgangsweise basierte darauf, dass vorab das Thema der Kategorienbildung theoriegeleitet bestimmt wurde. Zur Analyse der transkribierten Interviews habe ich das Selektionskriterium "Lebensbereiche und Fähigkeiten von MitarbeiterInnen selbstverwalteter Betriebe, die sich durch den Eintritt in ein solidarisches Unternehmen verändern" gewählt. Nach dieser Festlegung habe ich die Interviews Zeile für Zeile durchgearbeitet und jedes Mal, wenn das Selektionskriterium im Material erfüllt war, also eine Veränderung in einem Lebensbereich von den Interviewten geäußert wurde, eine entsprechende Kategorie (beispielsweise „Soziale Ressourcen“ oder „Ökonomische Ressourcen“) gebildet. Wenn eine Aussage in eine der bereits gebildeten Kategorien fällt, wird sie dieser einverleibt, ohne dass eine weitere Kategorie gebildet wird (Subsumption). Diese Methode ist an die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayering (2007: 74 ff.) angelehnt. Das Ergebnis dieser Kategorienbildung war ein System von sieben Ressourcenkategorien, welche mit Textpassagen verbunden sind. Im Anschluss habe ich basierend auf den Aussagen innerhalb einer einzelnen Ressourcenkategorie (zum Beispiel „Die Sozialen Ressourcen“) mehrere Teilaspekte formuliert (zum Beispiel „Vertiefung des sozialen Netzes“ und „Veränderter Zugang zu Menschen“).

In der folgenden Auflistung finden sich sieben verschiedene Ressourcen mit jeweiligen Unterpunkten, welche mit Zitaten aus den Interviews versehen sind⁴.

2.1.1. Die ökonomischen Ressourcen

Einer der wesentlichen Aspekte eines Empowerment-Prozesses ist die angestrebte Verbesserung von ökonomischen Ressourcen. Bei der Auswertung der Interviews gaben einige Befragten an, eine Verbesserung ihrer ökonomischen Ressourcen erfahren zu haben. Interessanterweise äußerte sich diese Verbesserung bei nur wenigen Befragten in monetär messbaren Gehaltserhöhungen. Viel mehr äußerten die MitarbeiterInnen eine wesentliche Verbesserung ihrer ökonomischen Ressourcen durch die erhöhte Einkommenssicherheit, was in Folge näher erläutert werden soll. Die Komponenten, welche dabei aufgezählt wurden, sind:

a. Höheres Einkommen

Die Befragten, die vor ihrer Tätigkeit in solidarischen Strukturen (langzeit-) arbeitslos oder „auf Maßnahme“ (also als Reintegrationsmaßnahme von Arbeitslosen in die Arbeitswelt), wieder arbeiteten, erlebten eine Verbesserung ihrer ökonomischen Situation. Das Einkommen aus der Arbeit im solidarischen Unternehmen überstieg in diesen Fällen deutlich die Zahlungen des Hartz- Paketes. Allerdings betrifft diese monetäre Besserstellung nur jene Minderheit der Befragten, die zuvor arbeitslos waren. Die meisten Gesprächspartner gaben hingegen an, in früheren Arbeitsverhältnissen mehr verdient bzw. durch die Solidarökonomie keine Verbesserung des Einkommens erlebt zu haben.

b. Die Sicherheit des Arbeitsplatzes

Ein Aspekt, welcher den meisten Gesprächspartner als wesentlich wichtiger als eine eventuelle Steigerung der Einkommenshöhe war, ist erhöhte Einkommenssicherheit. Die Befragten betonten alle das Gefühl der Sicherheit, das ihnen die Arbeit vermittelt. Interessant ist, dass dies auch für jene Befragten gilt, welche zuvor in regulären Arbeitsverhältnissen gearbeitet haben. Die Gesprächspartner begründeten diese Tatsache damit, dass in der Solidarökonomie Entscheidungen basisdemokratisch getroffen werden, die daher dem Wohl aller entsprechen. Somit gibt es die in der kapitalistischen Wirtschaft üblichen Stellenkürzungen als Maßnahme zur Kosteneinsparung und Gewinnmaximierung tendenziell nicht. Folgendes Zitat einer ehemals langzeitarbeitslosen Interviewten verdeutlicht

⁴ Für nähere Informationen zu den Interviews ist im Anschluss an das Literaturverzeichnis eine Liste der InterviewpartnerInnen, sowie Datum und Ort des Interviews angeführt.

dies: „Ich habe keine Angst mehr. Angst hatte ich vorher, bevor ich in die Regenbogenfabrik gekommen bin“ (Resi⁵).

c. Die Entwicklung neuer Perspektiven

Einige Befragten gaben an, dass die solidarische Organisationsform auch dadurch positiv wirkt, dass ArbeitnehmerInnen ihren eigenen Wert neu entdecken und nicht - wie im kapitalistischen System- als zu alt oder unterqualifiziert betrachtet werden. Dadurch verringerte sich für meine Gesprächspartner die Angst, nicht konkurrenzfähig zu sein. Solidarische Arbeitsstrukturen bieten so neue Perspektiven der Selbstwahrnehmung.

Dieser Umstand wird in folgendem Zitat deutlich umschrieben: „Die ökonomische Situation verändert sich dadurch, dass wieder eine Perspektive erkennbar wird. Dadurch wird der Druck auf den Einzelnen, seine Verwertbarkeit permanent beweisen zu müssen und der Frust, angeblich nicht mehr geeignet zu sein, vermindert“ (Willi Schwarz)⁶.

d. Die Einstufung von monetären Aspekte als nebensächlich

Gleichzeitig betonten einige Befragten, dass sie durch die Arbeit eine klare, reale Verschlechterung ihres monetären Einkommens erlebten. Die Möglichkeit, in einem anderen Unternehmen mehr zu verdienen war oder wäre in einigen Fällen sehr wohl gegeben gewesen (siehe Interview mit Julian, Andy und Andreas). In diesen Fällen betonten die Befragten dennoch ihre ökonomische Zufriedenheit, da die Art der Arbeit ihren Prioritäten und ihren Lebenseinstellungen entspricht. Grundsätzlich hatten alle Interviewten die Einstellung, dass die Arbeit in solidarischen Strukturen nicht primär auf monetäre Entlohnung abzielt. Die Prioritäten der Interviewten zeigten, dass nicht die Höhe des Gehalts für ihr Engagement und ihre Motivation entscheidend war, sondern dass die Prioritäten eher bei Aspekten der Einkommenssicherheit, der selbstverwalteten Struktur der Arbeit und der Möglichkeit zur Selbstverwirklichung liegen.

Diese Prioritäten kamen in mehreren Interviews zur Sprache: „Es geht nicht ums Geld.“ (Resi, Kati, Willi) / „Es ist nicht das Gehalt. Es ist das ganze Paket“ (Jasmin) / „Ich könnte woanders schon mehr verdienen, aber es entspricht einfach nicht meinen Prioritäten“ (Julian).

⁵ Dies ist ein Zitat von Resi, einer der acht befragten MitarbeiterInnen. Zitate von interviewten MitarbeiterInnen sind anhand des jeweiligen Vornamen nach dem Zitat erkenntlich.

⁶ Dies ist ein Zitat aus dem Experteninterview mit Willi Schwarz. Wenn Zitate aus einem der beiden Experteninterviews entnommen sind, so sind danach sowohl Vor- als auch Nachname des Experten angeführt.

2.1.2. Die sozialen Ressourcen

Die Veränderung der sozialen Ressourcen ist ein zentraler Bestandteil eines potentiellen Empowerments. Allerdings war es bei dieser Ressourcenkategorie entscheidend, welche persönliche Vorgeschichte der oder die jeweilige InterviewpartnerIn hatte. Die überwiegende Mehrheit der Befragten hat eine starke Veränderung der sozialen Ressourcen durch die Arbeit in der solidarischen Struktur erfahren. Dies gilt vor allem für jene Befragten, welche aus gänzlich anderen Arbeitsstrukturen kamen.

a. Die Vergrößerung und Vertiefung des sozialen Netzes

Die Mehrheit der Befragten erlebte durch die Arbeit in selbstverwalteten Strukturen eine positive Veränderung ihres sozialen Netzes, sowohl in Bezug auf Anzahl der sozialen Kontakte als auch in der Qualität der Beziehungen.

Dieser Umstand wurde in fast allen Interviews erwähnt: „Ich habe jetzt definitiv ein größeres soziales Netz und vor allem gemeinschaftlicheres Netz (Julian) / „Ich habe zwei meiner besten Freunde dadurch kennen gelernt und später auch noch viele neue Menschen“ (Antoine) / „Ich hatte echt eine tierische Vergrößerung des sozialen Netzes, treffe jeden Tag neue Menschen. Ich bin ja fast schon überfordert“ (Andy).

b. Die Dominanz von sozialem Kapital über ökonomisches Kapital

Nach den Einschätzungen und Erfahrungen der Interviewten spielt soziales Kapital in der Solidarischen Ökonomie eine wesentlich höhere Rolle als in kapitalistischen Unternehmen, wo die Relevanz des ökonomischen Kapitals höher ist, so die Interviewten. In den Experteninterviews wurde außerdem betont, dass soziales Kapital in den solidarischen Betrieben essentiell für Empowerment-Prozesse ist.

Dies wurde in den Interviews folgendermaßen ausgedrückt: „Hier sind ökonomische Anreize nicht im Vordergrund, sondern die soziale Zugehörigkeit und eine sinnvolle Arbeit, beziehungsweise eine sinnvolle Art, wie die Arbeit gemacht wird.“ (Willi Schwarz) / „Der soziale Umgang, die Akzeptanz untereinander und der soziale Stil ist ausschlaggebend für das Ausmaß eines potentiellen Empowerments der Mitarbeiter“ (Willi Schwarz) / „Der soziale Rückhalt ist relevant: Der Zuspruch und die Hilfe der Anderen ist sicherlich ausschlaggebend für den Mut und die Durchhaltekraft. Das würde in einem normalen Betrieb fehlen“ (Andreas) / „Soziales Kapital ist für mich das Hauptthema“ (Günther Lorenz).

c. Der veränderte Zugang zu Menschen

In Einzelfällen veränderte die Einbindung in die solidarischen Strukturen das soziale Verhalten der Mitglieder massiv. So gab eine alleinerziehende Mutter an, durch die Arbeit wieder offen für Menschen geworden zu sein und eine andere Befragte sagte, dass sie nun wieder das Gute in ihren Mitmenschen sieht. Eine weitere Interviewpartnerin, welche nach längerer Drogensucht und persönlichen Problemen isoliert lebte und keine sozialen Beziehungen mehr pflegte, entwickelte durch die Arbeit wieder ein „Bewusstsein für soziales Leben“ und fand sozialen Anschluss in der Regenbogenfabrik: „Ich habe das Vertrauen in die Menschen wiedergewonnen“ (Jasmin).

2.1.3. Die politischen Ressourcen

Diese Ressourcen beziehen sich auf jene Fähigkeiten und Möglichkeiten eines Menschen, die ihn dazu befähigen, Einfluss auf seine Umwelt auszuüben. Sie sind eine Form von instrumentellen Ressourcen und umfassen sowohl die subjektiv empfundene Macht, Veränderungen zu bewirken als auch das aktive, politische Engagement des Einzelnen und des Kollektivs.

a. Arbeit als politisches Statement

Fast alle Befragten gaben an, dass sie ihre Arbeit in selbstorganisierten Strukturen mittlerweile als politische Arbeit betrachten. Diese Ansicht geht mit einer kritischen Haltung gegenüber der Wirkung von Parteipolitik einher. Parteipolitik wird von den meisten Befragten als nicht effektiv erlebt. Die Mehrheit der Gesprächspartner vertritt die Meinung, dass Veränderungen primär über andere Wege herbeigeführt werden können. Auf die Frage, wie sich das politische Bewusstsein der Menschen in solidarischen Strukturen ändert, sagte Günther Lorenz: „Das politische Bewusstsein wird nicht unbedingt gestärkt, da das Bewusstsein gegenüber der Politik sich ändert. Die Politik ist entmachtet, sie hat keinen Einfluss auf die Ökonomie mehr. ... Die Politik des kleinen ‚p‘, also nicht die parteipolitische, sondern die lebensnahe Politik, ist die eigentliche Politik“.

Eine ähnliche Ansicht wurde von den befragten MitarbeiterInnen in den Interviews vertreten: „Wenn man wirklich etwas machen will, dann ist man hier an der richtigen Stelle“ (Julian)/ „Ich bin nicht in einer Partei sondern setze es selber um“ (Resi) / „Ich setze meine Arbeitskraft dafür ein, dass die Regenbogenfabrik bleibt - das ist gut und das ist politisch“ (Jasmin) / „Ich arbeite hier, weil es meine politische Überzeugung ist. ... Ein Teil meiner politischen Anliegen sind durch die Regenbogenfabrik umsetzbar: Wenn ich hier Leute aus

Russland habe, die dort selbstorganisierte Kollektive aufbauen wollen, ist das tolle politische Arbeit. Das ist für mich Politik in der Praxis“ (Andy) / „Für mich war es eine starke Veränderung, ich habe ja Politikwissenschaften studiert und da redet man viel und sagt, dass man etwas verändern möchte. Und erst durch diese Sache hier wurde der Spalt zwischen dem, was man sagt und dem, was man tut etwas kleiner. Von der Theorie in die Praxis. Das war eine starke Veränderung ins Positive“ (Antoine).

Diese Kategorie wird auch in der wissenschaftlichen Literatur zum Thema erwähnt. So drückt Clarita Müller-Plantenberg (2007: 66) diese Wirkung der solidarischen Wirtschaftsform auf Politikbewusstsein und die Art des politischen Engagements folgendermaßen aus: „So schafft solidarisches Wirtschaften mündige Staatsbürger, ... [diese] können eine Demokratisierung des Wirtschaftens und eine Inklusion der Arbeitslosen und anderen sozial marginalisierten Gruppen erwirken. Das heißt, der Weg solidarischen Wirtschaftens führt über eine Demokratisierung der Wirtschaft zu einer Wiedereinführung partizipativer Demokratie. Die Trennung zwischen Politik und Wirtschaft wird aufgehoben“.

b. Die Einsicht, Macht zum Handeln zu besitzen

Ein wesentlicher Faktor in der Veränderung der politischen Ressourcen des Einzelnen ist die gewonnene Einsicht, dass man durch seine Tätigkeiten Veränderungen bewirken kann und so über eine gewisse Macht verfügt.

Dieser Umstand äußerte sich unter Anderem in folgenden Zitaten: „Ich ändere hier im kleinen etwas. Viele sagen: Du als einzelner kannst nichts verändern. Aber das ist noch lange kein Grund, sein Leben nicht anders zu leben“ (Julian) / „Ich habe keine Angst mehr. Ich weiß, es gibt Lösungen und Entscheidungen, die ich selber treffen kann. Ich habe hier einen Ort gefunden, wo ich meine Verantwortlichkeit umsetzen kann“ (Resi).

c. Politische Aktivitäten der Unternehmen

Die Verbindung von Politik und kollektiv wirtschaftenden Betrieben in Berlin erlebte in den letzten Jahrzehnten eine starke Veränderung. Während die Bewegung solidarischer Betriebsstrukturen in den 1980er Jahren hochpolitisch war, Arbeitszeiten nach Demonstrationen gelegt wurden und Betriebe als Informations- und Agitationszentralen fungierten, fand in den 1990er Jahren mit dem Abflauen der alternativen Bewegung eine Entpolitisierung statt. Statt politischem Engagement wurde die betriebliche Konsolidierung zentral: „Der Zwang, in der Marktwirtschaft zu bestehen führte zu einer Trennung von politischem Kampf und Betrieb. Heute dienen selbstverwaltete Betriebe nicht mehr als

politisches Sprungbrett, sondern sind eher ein sehr pragmatischer Ausdruck von Wirtschaftskritik“ (Willi Schwarz).

Dennoch empfanden die meisten Befragten eine Offenheit des Betriebs für politische Anliegen: einerseits durch die Diskussion politischer Anfragen von Mitgliedern in den regelmäßig stattfindenden Plena, andererseits durch Anfragen von außen, durch soziale Nachbarschaftsarbeit in der Umgebung und die Unterstützung unterschiedlicher Aktionen durch Sachspenden. Außerdem beschrieben mehrere Befragte das Gefühl, dass ihre politische Überzeugung dadurch gestärkt wurde, dass die anderen Mitglieder sich in ähnlichen Situationen befinden und so eine gemeinsame politische Position besteht.

d. Die Bemächtigung durch die Verantwortlichkeit für Andere

Eine gewisse Bemächtigung entstand laut mehrerer Befragten dadurch, dass man die eigene Verantwortlichkeiten für andere Menschen stärker spürt. Dies kommt zum Beispiel in folgendem Zitat zum Ausdruck: „Ich bin durch die Arbeit hier erwachsen geworden. Ich sehe jetzt, dass andere mich auch brauchen. Nicht nur ich bin auf andere angewiesen, sondern auch sie auf mich“ (Kati).

Eine solche Erkenntnis ist ein zentraler Punkt von Empowerment und essentiell, um die eigenen Handlungsmöglichkeiten überhaupt wahrzunehmen und in Folge nach den eigenen Vorstellungen zu handeln.

e. Die negative Sicht auf Macht in solidarischen Strukturen

Interessanterweise stellte sich im Zuge meiner Feldforschung heraus, dass auch fast alle Befragten „Macht“ als etwas negatives ansehen. Macht gilt laut der überwiegenden Mehrheit aller Befragten als in den selbstverwalteten Strukturen unerwünscht. Diese Einstellung spiegelt sich in folgenden Zitaten wieder:

„Macht ist eine Methode um sich durchzusetzen – aber das funktioniert in solidarischen Betrieben einfach anders.“ (Andy) / „Macht sollte keine Rolle spielen. Natürlich gibt es manchmal Reibereien, aber dann braucht es Transparenz und dass man darüber redet.“ (Jasmin) / „Ich habe erlebt, dass ich die Macht habe, das Leben im Kiez⁷ zu verändern. Es ist trotzdem nicht positiv, da es mit Gewaltausübung einhergeht“ (Julian).

Gleichzeitig warnte Willi Schwarz davor, dass das Thema Macht vor allem dann sehr problematisch wirken kann, wenn ihm nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt wird: „Wenn Macht unerkannt, tabuisiert oder vernachlässigt hinter dem Rücken der Beteiligten

⁷ Der Begriff "Kiez" wird in Berlin synonym für die Nachbarschaft oder die umliegende Umgebung verwendet.

wirken kann, wird sie zentral. ... Es ist nötig, sich mit den Emotionen der Unter- oder Überlegenheit auseinander zu setzen, die Mechanismen der Macht sichtbar zu machen und die eingenommenen Rollen aufzudecken. Die Auseinandersetzung mit Macht muss als permanente Baustelle betrachtet werden“ (Willi Schwarz).

Diese Warnung von Willi Schwarz ist durchaus berechtigt. Es wurde in mehreren Interviews angesprochen, dass es zwar keine formelle Hierarchie gibt, aber dafür informelle, sehr flache Hierarchien bestehen. Die Form der Macht, die zur Entstehung solcher unschwelligen Hierarchien führt, sei vor allem verbale Macht und Macht des Wissens:

„Der große Unterschied ist, dass die Unterordnung nicht durch eine vorgeschriebene Hierarchie entsteht, sondern durch Kenntnisse und Wissen, die man weitergibt“ (Julian) / „Es gibt eine Macht des Wortes“ (Willi Schwarz) / „Es gibt hier eine verbale Macht“ (Resi).

Es wurde in vielen Interviews gleichzeitig betont, dass die Situation dennoch in keiner Weise mit Hierarchien im kapitalistischen Betrieb vergleichbar ist: In solidarischen Strukturen bestehen weder klare Machtverhältnisse noch Machtkämpfe um Hierarchiepositionen wie in kapitalistischen Unternehmen, und vor allem herrscht „keine kapitalistische Umgangsweise miteinander“ (Willi Schwarz).

f. Die Stärkung des Bewusstseins gegen Rassismus und Faschismus

Als einen weiteren Aspekt nannte Günther Lorenz die Tatsache, dass extreme politische Meinungen und die Entstehung faschistoider und rassistischer Ideen stark mit wirtschaftlicher Unsicherheit verbunden seien. Seiner Meinung nach kann die Solidarische Ökonomie durch die Verbesserung materieller Probleme einen Beitrag gegen Rassismus und Faschismus leisten. Diese Einschätzung von Günther Lorenz entspricht auch den Aussagen der MitarbeiterInnen der Betriebe. Zur Veränderung durch solidarische Organisationsformen sagte Lorenz: „Die Menschen in solchen Strukturen werden offen und denken ganz anders. Faschistoide Ideologien haben weniger Chancen“ (Günther Lorenz).

2.1.4. Die fachlichen Ressourcen: „Die Selbstverwaltung ist ein Schulungsort“⁸

Fachliche Ressourcen umschließen die Kenntnisse und Fähigkeiten des einzelnen Mitarbeiters. Dabei geht es sowohl um berufsspezifisches Wissen als auch um Fähigkeiten, welche nicht unmittelbar im Zusammenhang mit der Arbeitsaufgabe stehen. Alle Befragten gaben an, dass sie ihr Wissen oder ihre Fähigkeiten durch die Arbeit erweitert hatten. Im

⁸ Zitat aus dem Interview mit Willi Schwarz

folgenden werden jene Bereiche genannt, in denen sich Kenntnisse und Fähigkeiten stark verändert haben. Diese Bereiche sind:

a. Die Vertiefung der sozialen Kompetenz

Soziale Kompetenz umfasst all jene Fähigkeiten, welche den Umgang mit anderen Menschen erleichtern, vertiefen oder verständlicher machen.

Einige der Befragten gaben an, dass sie eine Erweiterung ihrer sozialen Kompetenz durch die Arbeit in der solidarischen Struktur erfuhren. Diese Kompetenzerweiterung nahm unterschiedliche Formen an. Einige Befragten entwickelten nach eigenen Angaben „neue Kommunikationsschemata“ im Umgang miteinander (Marius), oder ein „besseres Gefühl für die Menschen“ (Julian, Andreas, Kati). Der intensive Umgang mit anderen Menschen durch die selbstverwaltete Organisation führte zur Entwicklung einer „klarerer Sicht auf Menschen“ (Resi), auch weil „sich bei den Plena die Höhen und Tiefen der menschlichen Psyche zeigen“ (Andreas).

Generell lässt sich aus meinen Beobachtungen und den Interviews schließen, dass die intensive Zusammenarbeit auch eine emotionale Reife voraussetzt, beziehungsweise eine solche schult. Da die Entscheidungen einstimmig und nach langen Diskussionen getroffen werden aber auch weil Menschen mit ganz unterschiedlichen Hintergründen und Qualifikationen eng miteinander arbeiten, werden soziale Kompetenzen benötigt, um ein gemeinschaftliches Miteinander zu gewährleisten.

Die Gemeinschaftsfähigkeit von Mitgliedern in selbstverwalteten Strukturen entwickelt sich laut Willi Schwarz durch die Strukturen der solidarischen Umgangsformen oft unbemerkt mit. Willi Schwarz folgert daraus, dass innerhalb solidarischer Strukturen mit einer tendenziellen Unterbewertung der eigenen „soft skills“, also der sozialen Kompetenz der Mitglieder, zu rechnen sei. Im Vergleich mit der Ausprägung sozialer Kompetenz in kapitalistischen Umgebungen fällt ein extremer Unterschied auf. ArbeitnehmerInnen werden in einem kapitalistischen Kontext in seltensten Fällen so extrem in ihrer sozialen Kompetenz geschult und sind darum im Vergleich zu Mitgliedern selbstverwalteter Betriebe weniger sozial kompetent, so Willi Schwarz. Andererseits würde diese erhöhte soziale Kompetenz von Mitgliedern solidarischer Betriebe von Arbeitgebern in der Marktwirtschaft sehr oft geschätzt, weshalb Kollektivmitglieder, welche aus der solidarischen Ökonomie aussteigen würden, oft sehr gute Jobchancen am Arbeitsmarkt hätten (Willi Schwarz).

b. Die Erweiterung der fachlichen Expertise

Nicht nur soziale Kompetenzen werden nach den Aussagen in den Interviews durch die Arbeit in solidarischen Strukturen entwickelt, sondern auch jene Fähigkeiten, welche konkret im Zusammenhang mit der jeweiligen Arbeitsanforderung stehen.

Diese erwähnte Erweiterung der fachlichen Kenntnisse reichte von der Finanzierung, dem Aufbau ökonomischer Strukturen, dem Steuerrecht, dem Importhandel, der Buchhaltung und dem Umgang mit Computerprogrammen (Marius, Antoine, Andy) über das Backen von Brot (Andreas), Kuchen (Kati), der Vertiefung der Fähigkeiten als Koch als erster Auszubildender der Regenbogenfabrik (Julian) bis zu allgemeinen technischen Fertigkeiten (Julian, Resi).

Die Lernprozesse entstehen vorwiegend dadurch, dass Mitglieder selbstverwalteter Betriebe vielseitig eingesetzt werden und immer wieder voneinander lernen. Gleichzeitig werden Fähigkeiten auch dadurch erweitert, dass man experimentiert und lernt, Neues zu machen. Die Befragten waren alle davon überzeugt, dass das Lernen voneinander und der Rückhalt der Gruppe beim Umgang mit solchen neuen Arbeitsfeldern und Anforderungen zentral sei und den Einzelnen zu Ergebnissen befähigen würde, die sonst nicht möglich gewesen wären.

Diese Ergebnisse bestätigen die Annahmen von Altvater im Gespräch mit Zelik (2009: 190): „Die These, dass das kollektive, dezentrale Wissen einer Gemeinschaft über das von Individuen, Repräsentationen oder zentralen Einrichtungen hinausreicht, erscheint mir hingegen ziemlich interessant. Es scheint mir plausibel, dass sich selbst organisierende soziale Prozesse mit bestimmten Regeln oder Rahmenbedingungen bessere Ergebnisse hervorbringen, als es eine Führung vermag“.

Der umfassendere und breitere Zugang zur Arbeit in der solidarischen Struktur und der hohe Grad an Selbstständigkeit befähigt die Mitglieder nach deren Aussagen auch dazu, ihre Tätigkeiten weiterdenkend in Zusammenhängen zu erfassen.

2.1.5. Die psychischen Ressourcen

Psychische Ressourcen umfassen all jene Fähigkeiten und Kenntnisse, die mit einer positiven eigenen Selbstwahrnehmung einhergehen. In den Interviews wurde vor allem ein durch die Arbeit entstandenes positiveres Selbstbild, erhöhtes Selbstbewusstsein, vergrößerte Selbstständigkeit und besseres Selbstwertgefühl erwähnt.

Eine Veränderung in diesem Bereich ist ebenfalls für einen gelungenen Empowerment-Prozess entscheidend. Denn erst durch erhöhte psychische Ressourcen ist es möglich, dass

man sich selbst als wertvoll genug erachtet und sich traut, Veränderungen anzustreben. Die wichtigsten Aspekte in Hinblick auf veränderte psychische Ressourcen werden nun näher beschrieben.

a. Die Veränderung des Selbstbildes nach Eintritt in solidarische Strukturen

Die Veränderung des Selbstbildes fand bei den Befragten manchmal in geringem aber bisweilen auch in sehr starkem Ausmaß statt. Entscheidend für die Stärke der Veränderung war einerseits der jeweilige bisherige Lebenslauf und andererseits die Motivation für die Arbeit in einem solidarischen Unternehmen.

Jene Befragten, welche vorher weniger mit Gesellschaftskritik oder solidarischen Strukturen konfrontiert waren, erfuhren eine stärkere Veränderung des Selbstbildes. Ein anderer Teil der Befragten erlebten im selbstverwalteten Betrieb nur eine geringe Veränderung, da sie sich schon vor Eintritt ins Unternehmen beziehungsweise vor dessen Gründung viel mit Kritik am herrschenden System auseinandergesetzt und sich klar positioniert hatten (Julian, Andy).

b. Die Steigerung des Selbstbewusstseins durch Anerkennung und Akzeptanz

Die Hälfte der Befragten betonte, dass sie (erst) durch die Arbeit in der selbstverwalteten Struktur eine oft vorher nicht da gewesene Anerkennung erhielten. Diese Anerkennung stammt daher, dass die anderen Mitglieder des solidarischen Umfelds den Einzelnen mit seinen individuellen Fähigkeiten, Stärken aber auch Schwächen ernst nehmen und akzeptieren (Resi, Kati, Andy).

Besonders ausgeprägt war diese Wandlung bei Jasmin, welche angab, vor der Arbeit ein „unglückliches, zerstörtes Selbstbild“ gehabt zu haben: „Jetzt bin ich froh, und fühle mich stärker. Ich bin auch selbstbewusster, weil meine Arbeit gut und richtig ist und ich das durch das Feedback sehr oft spüre. Es wird von den Gästen und von den Anderen hier oft anerkannt, was ich tue“ (Jasmin).

c. Die Veränderung des Selbstwertgefühls durch Stolz

Die psychischen Ressourcen der Mitglieder hängen stark mit den anderen Ressourcen zusammen. Durch die Vertiefung der Fachkompetenz oder durch die Erweiterung der sozialen Kompetenzen können auch die psychischen Ressourcen des Einzelnen eine Aufwertung erleben. Denn durch die Arbeit in selbstverwalteten Strukturen fiel es einigen Befragten leichter, die eigenen Kompetenzen und Stärken zu entdecken. Diese Entdeckung der eigenen

fachlichen oder politischen Ressourcen führte dazu, dass das Selbstbild verbessert wurde, man sich selbst mehr zutraut und ein höheres Selbstwertgefühl entwickelte.

Dadurch, dass Mitglieder solidarischer Unternehmen keinen abgesteckten oder abgegrenzten Arbeitsbereich haben, sondern umfassendere Verantwortung wahrnehmen können, erleben sie ein erhöhtes Verantwortungsgefühl in ihrer Arbeit. Durch das erhöhte Verantwortungsgefühl entsteht auch ein größeres Selbstwertgefühl und ein gewisser Stolz. Davon zeugt folgendes Zitat: „Vorher hatte ich meinen kleinen abgesteckten Bereich - jetzt habe ich ein höheres Verantwortungsgefühl für den Betrieb. Das wirkt schon auf das Selbstwertgefühl, da ist schon ein gewisser Stolz dabei“ (Andreas).

d. Die Veränderung der Selbstständigkeit durch die Arbeit

Die Mehrheit der Befragten erfuhren durch ihre Arbeit in einem selbstverwalteten Betrieb eine positive Veränderung ihrer Selbstständigkeit, da sie größere Verantwortlichkeit im Betrieb fühlten. Die erhöhte Selbstständigkeit betrifft sowohl den finanziellen als auch den persönlichen Bereich.

Beispiele aus den Interviews dazu sind: „FairBindung ermöglichte mir ein Einkommen und ich wurde dadurch unabhängiger von äußerer Unterstützung“ (Antoine) / „Ich bin seitdem ich hierher kam wieder viel selbstständiger geworden“ (Jasmin) / „In der Arbeit schafft, kreierte man etwas. Man ist nicht nur ein kleines Rädchen, sondern hat eine gewisse Selbstständigkeit.“ (Julian) / Ich habe durch die Regenbogen schon gelernt, selbstständig zu sein. Ich brauche weniger Unterstützung von außen.“ (Kati)

2.1.6. Die ökologischen Ressourcen

Ökologische Ressourcen einer Person umfasst ihr Bewusstsein für Umwelt als auch ihre Bereitschaft, ökologisch zu handeln und sich aktiv für Veränderungen in diesem Bereich einzusetzen. Es konnte im Zuge der Feldforschung keine eindeutige Veränderung der ökologischen Ressourcen durch die solidarische Arbeit festgestellt werden: Während die Hälfte der Befragten ihre ökologischen Ressourcen ausbauten, indem sie beispielsweise begannen, für den Umweltschutz oder nachhaltige Produktionsmethoden einzutreten, war bei der anderen Hälfte der Gesprächspartner keine Veränderung feststellbar. Diese Befragten gaben an, dass sie bereits vorher ökologisch sehr bewusst gelebt haben und zum Teil „schon als Kind zu Nachhaltigkeit erzogen“ (Julian) wurden.

Daher betonten fast alle Interviewten, dass Themen wie ökologische Anbaumethoden, Gentechnik, fairer Handel, regionaler und saisonaler Konsum und erneuerbare Energiequellen wichtig für sie seien. Soweit es Möglichkeiten zu ökologischem Handeln gibt, wird auch im täglichen Arbeitsbetrieb versucht, diese zu ergreifen. So bäckt Mehlwurm beispielsweise mit biologisch angebauten Zutaten und legt Flyer gegen Gentechnik und Atomkraft im Geschäft auf, der Koch der Regenbogenfabrik kauft möglichst regional und nachhaltig produzierte Produkte ein und das Café Fincan vertreibt Getränke aus ökologischem Anbau.

2.1.7. Die kulturellen Ressourcen

Kulturelle Ressourcen umfassen Werte und Prinzipien eines Menschen. Eine Veränderung der kulturellen Ressourcen schlägt sich also in veränderten Einstellungen und Überzeugungen eines Menschen nieder. Im Zuge meiner Forschung zeigte sich, dass die Sicht auf die Welt und die eigenen Werte sich bei wenigen Interviewten sehr stark verändert hatten, während aber die Mehrheit der Befragten nur wenig bis gar keine Veränderung erlebt hatte. Dieses Ergebnis entspricht auch der Einschätzung von Willi Schwarz, der im Interview eine Veränderung der kulturellen Ressourcen als individuell, unterschiedlich und variabel einstuft (Willi Schwarz).

a. Die Veränderung der Prioritäten durch die solidarische Arbeitsstruktur

Die Veränderung der Werte umfasste bei einigen Befragten eine Verschiebung der Prioritäten. So wurde zum Beispiel erwähnt, dass die Relevanz eines hohen Gehalts gesunken sei, weil die Priorität eines guten sozialen Netzes an Wert gewonnen hatte (Julian). Außerdem soll nach einem Interviewten die Arbeit durch den Kontakt mit vielfältigen Menschen und Kulturen dazu geführt haben, dass Vorurteile abgebaut würden (Antoine).

b. Der Einklang der kulturellen Ressourcen mit dem Lebensstil

Sechs der Befragten gaben an, dass die eigenen Werte selbst sich nicht wesentlich verändert hätten, sondern schon vorher vertreten worden wären. Der spürbar größte Unterschied für diese Gruppe sei allerdings, dass die Werte durch die Arbeit nun gelebt werden können (Resi, Jasmin, Andy, Andreas, Willi Schwarz, Kati).

Durch diese Aussage wird deutlich, dass die kulturellen Ressourcen - also die Werte und Vorstellungen der Befragten - sich zwar nicht wesentlich verändert haben sollen, aber die

Möglichkeiten zum Erreichen und Leben dieser Werte erst durch die Solidarische Ökonomie entstanden seien. Dadurch veränderten sich die kulturellen Ressourcen per se zwar nicht, allerdings ist der Einklang des eigenen Leben mit diesen persönlichen Wertvorstellungen in den meisten Fällen erst durch die Arbeit in selbstverwalteten Strukturen entstanden.

2.1.8. Zusammenfassende Darstellung und Ausblick im Bezug auf die veränderten Ressourcen

Die oben angeführten Aussagen zur Ressourcenveränderung sollen jetzt zusammengefasst und im Hinblick auf die Bedeutung der veränderten Ressourcen für einen Empowerment-Prozess analysiert werden.

Ein wichtiges Ergebnis ist, dass im Bezug auf die ökonomischen Ressourcen die Stabilität des Einkommens, also die Einkommenssicherheit und die Schaffung neuer Perspektiven wesentlich verbessert wurden. Gleichzeitig wurden monetäre Aspekte, also die Einkommenshöhe, als nachrangig empfunden.

Die Mehrheit der Interviewten erlebte eine Vergrößerung und Vertiefung des sozialen Netzes, die sozialen Ressourcen können somit als vergrößert dargestellt werden.

Fachliche Ressourcen nahmen sowohl im Bereich der sozialen Kompetenz als auch der fachspezifisch arbeitsbezogenen Fähigkeiten der Interviewten zu.

In der Auffassung, dass die Arbeit eine Form politischer Aktivität ist und der Einzelne dadurch die Macht zum Handeln bekäme, kann eine Verbesserung der Ressourcen zur politischen Einflussnahme gesehen werden.

Die Veränderung der psychischen Ressourcen ist gegeben, da jeder Interviewte zumindest in einem der Bereiche Selbstbewusstsein, Selbstbild oder Selbstwertgefühl eine Verbesserung wahrnahm. Die meisten Befragten erfuhren zusätzlich eine erhöhte Selbstständigkeit.

Die kulturellen Ressourcen - also die Wertvorstellungen und die Überzeugungen der Befragten - veränderten sich in den wenigsten Fällen. Allerdings berichtete die Mehrheit der Befragten, dass durch die Arbeit in der Solidarökonomie die eigenen Werte auch stärker gelebt werden können.

Lediglich bezüglich der ökologischen Ressourcen konnte kaum eine Veränderung festgestellt werden. Es war allerdings in fast allen Fällen die Bereitschaft vorhanden, ökologisch nachhaltig zu handeln.

Inwieweit die beobachtete Veränderung der den Interviewten zur Verfügung stehenden Ressourcen auf einen Empowerment-Prozess schließen lässt, kann zunächst nur dahingehend beantwortet werden, dass die für einen Empowerment-Prozess wesentlichen Ressourcen sich bei der Mehrheit eindeutig verändert haben. Starke Veränderungen bei der Mehrheit der Befragten fanden sich in fünf der sieben Ressourcenbereichen, also im Bereich der ökonomischen und sozialen Ressourcen, der politischen Ressourcen, der fachlichen und psychischen Ressourcen. Weniger starke Veränderungen waren im Bereich kulturelle und ökologische Ressourcen erkennbar.

Die wesentlichen Punkte, welche einen Empowerment-Prozess charakterisieren und den Annahmen dieser Diplomarbeit entsprechen, scheinen damit vorhanden zu sein. Die Ressourcen zur politischen Einflussnahme spiegeln das veränderte Verhältnis der Befragten zur Macht wieder. Die psychischen Ressourcen spiegeln das subjektiv erlebte Gefühl einer eingetretenen Lebensverbesserung und positiveren Selbstwahrnehmung wieder und stellen so einen weiteren Aspekt von Empowerment dar. Die Zunahme der sozialen und fachlichen Ressourcen wirkt befähigend und bildet die Voraussetzung für weitere Prozesse in Richtung selbstbestimmtes Leben. Die ökonomischen Ressourcen bieten die nötige Stabilität und Sicherheit, um den Prozess der Befähigung und Bemächtigung einzuleiten.

Einer der beiden Bereiche ohne deutliche Veränderungen nach Eintritt in das System der Solidarökonomie war der Bereich der kulturellen Ressourcen. Dies ist nicht notwendigerweise ein Indiz dafür, dass kein Empowerment in diesem Bereich stattfand beziehungsweise dass diese Ressourcen für ein Empowerment nicht ausschlaggebend sind. Vielmehr scheint das Gegenteil der Fall zu sein, da die kulturellen Ressourcen die Werte und grundlegende Einstellungen der Befragten, so wie sie schon vor Eintritt ins solidarische Unternehmen vorhanden waren, widerspiegeln. Aus diesem Grund muss in diesen Werten selbst nicht notwendigerweise eine Veränderung stattfinden, um Empowerment zu erreichen. Vielmehr muss es eine Veränderung in den Möglichkeiten des Einzelnen geben, diese Werte auch zu leben und die eigenen Vorstellungen ins Alltagsleben integrieren zu können.

Veränderungen im Bereich ökologische Ressourcen waren bei den Befragten individuell unterschiedlich. Daher kann darauf geschlossen werden, dass ökologische Ressourcen für einen Empowerment-Prozess der Befragten tendenziell weniger ausschlaggebend sind

beziehungsweise im Vergleich zu den anderen sechs Ressourcenkategorien eine untergeordnete Rolle spielen, wobei auch hier zu bedenken sein wird, dass die gleiche Argumentation wie bei den kulturellen Ressourcen gelten wird.

In diesem Kapitel wurden die wesentlichen Ergebnisse bezüglich der Veränderung der einzelnen MitarbeiterInnen durch die Solidarische Ökonomie aufbereitet. Im nächsten Kapitel sollen die Ergebnisse auf deren Übereinstimmung mit dem theoretischen Konzept der Phasen nach Kieffer (1984) überprüft werden, bevor unterschiedliche Ebenen von Empowerment identifiziert werden.

2.2. Die Ergebnisse nach den Phasenmodellen

Nachdem ein Empowerment der Befragten anhand der vorliegenden positiven Veränderung ihrer jeweiligen Ressourcen anscheinend gegeben ist, soll nun der Prozess des Empowerments an sich näher analysiert werden. Dafür sollen die im theoretischen Teil dieser Arbeit vorgestellten Phasenmodelle herangezogen und ihre Anwendbarkeit auf die Ergebnisse meiner Feldforschung überprüft werden.

Das oben beschriebene Fünf-Phasenmodell von Kieffer (1984) geht von der sogenannten Situation des Aufbruchs oder „entry“ (ebd.: 19 f.) als ersten Schritt eines Empowerments aus.

Auch wenn die befragten Mitglieder sehr unterschiedliche Zugänge und Motivation zur Arbeit in einem solidarischen Unternehmen äußerten, so konnte bei allen Interviewpartnern eine solche Phase des Aufbruchs identifiziert werden. Die Einsicht bezog sich bei allen Interviewten vorrangig auf die negativen Folgen der kapitalistischen Wirtschaftsordnung. Es herrschte die Meinung, dass der Kapitalismus als Gesellschaftsorganisation in der gegenwärtigen Ausformung höchst negative Auswirkungen habe. Als Kritikpunkte wurden unter anderem das Ziel des permanenten Wachstums genannt, welches trotz Überfluss zu geringerer Solidarität und Bereitschaft zu teilen führe. In den Interviews kam dies beispielsweise folgenderweise zum Ausdruck: „Die Menschen in der Regenbogenfabrik haben diese Gier nach Mehr wesentlich weniger, definitiv. Es gibt hier die Bereitschaft, mit dem Nächsten zu teilen“ (Julian).

Eine weitere oft genannte Kritik am kapitalistischen System war der Umgang mit Beschäftigten in kapitalistischen Betrieben. Es wurde vermehrt erwähnt, dass in einem System, welches auf Konkurrenz aufgebaut ist, höherer Druck auf Beschäftigte ausgeübt wird und ein gewisser Zwang zur Normerfüllung entsteht.

Die größte Herausforderung im Zusammenhang mit dem vorherrschenden System sei, die „Schranke im Kopf, dass es nur einen Weg geben kann, zu überwinden“ (Marius). Die Solidarische Ökonomie sei daher auch als „Merkposten“ (Willi Schwarz) wichtig, um gedanklichen Anstoß zu liefern und aufzuzeigen: „Es gibt noch einen anderen Weg, zu leben oder zu sein – er ist nur vielen nicht bekannt oder bewusst“ (Julian).

Die auf diese Einsicht folgenden Phasen des Empowerment- Prozesses nach Kieffer, nämlich die Phase der Mobilisierung („advancement“), die Phase der Formierung („incorporation“) und die Phase entwickelter Politikfähigkeit („commitment“) liefen bei den Befragten sehr unterschiedlich ab. Es war dabei kaum möglich, klare Trennstriche zwischen den einzelnen Phasen im Sinn von Kieffer zu erkennen.

Viele der Befragten erwähnten die Unterstützung einer oder mehrerer Personen im Prozess ihrer Empowerments, deren Notwendigkeit von Kieffer als besonders wichtig dargestellt wird (ebd.: 20). Eine solche spezifische Person, welche den individuellen Empowerment- Prozess begleitet, war zwar für einige Befragten vorhanden, allerdings für den Entwicklungsprozess der meisten Befragten weniger ausschlaggebend.

Der Einfluss von kollektiver Unterstützung, wörtlich „the enabling impact of supportive peer relationships within a collective organizational structure“ ist nach Kieffer (1984: 20) ein weiterer Hauptfaktor in Prozess zum Empowerment: Dieser Faktor erwies sich während der Feldforschung als wesentlich. Es wurde in fast allen Interviews betont, dass der gegebene generelle soziale Rückhalt und das gesamte gemeinschaftliche Netz entscheidend wirkten, um die nötige „cultivation of a more critical understanding of social and political relations“ (ebd.) voranzutreiben.

Daher kann im Zusammenhang mit Solidarischer Ökonomie zumindest bei meinen Gesprächspartnern davon ausgegangen werden, dass die Gemeinschaft des Kollektivs wesentlich wichtiger für das Empowerment des Einzelnen ist, als eine Beziehung zu einem spezifischen Mentor. Diese These kann unter Umständen dahingehend erweitert werden, dass der Zusammenhalt der Gruppe und die starke Einbindung in gemeinschaftliches Miteinander beim Arbeiten eine Mentor-Persönlichkeit ersetzen kann. Allerdings würde die Überprüfung

dieser These weitreichendere Erhebungen bedürfen, als sie im Rahmen dieser Diplomarbeit ausgeführt wurden.

Da dieser für Kieffer zentrale Punkt einer Beziehung zu einem Mentor nicht gegeben zu sein scheint und bis auf die erste seiner fünf identifizierten Phasen keine wirkliche Übereinstimmung mit meinen Ergebnissen gefunden werden kann, scheint das Phasenmodell nach Kieffer im Zusammenhang mit den Ergebnissen meiner Feldforschung weniger gut geeignet zu sein.

Ähnliche Ergebnisse brachte ein anderes Modell, dass Empowerment nach Phasen einteilt: das Entwicklungsmodell nach Garba (1999: 133). Wie im Theorieteil erklärt, bildet Garba Stufen des Empowerment- Prozesses ab. Es gilt auch für Garba's Modell das Gleiche wie für die Phase des Aufbruchs nach Kieffer: die von ihr genannte erste Phase des „Awareness Buildings“ ist erkennbar und äußert sich bei meinen Befragten in der Kritik am bestehenden System und der herrschenden Machtstrukturen.

Die restlichen fünf Stufen nach Garba äußerten sich zwar dem Inhalt nach im Empowerment-Prozess bei allen Befragten. Allerdings konnte kein linearer Entwicklungsprozess, sozusagen von einer Stufe zur Nächsten, erkannt werden. Dennoch gaben die Befragten mehrheitlich an, dass sie ihre Fähigkeiten stärker wahrgenommen und ausgebaut haben - dies entspricht dem zweiten und dritten Schritt nach Garba („Capacity and Skill Assessment“ und „Capacity Building and Skills Development“). Die vierte Phase nach Garba, „Participation and Greater Control in Decision Making“, ging mit der erhöhten Mitbestimmung im solidarischen Betrieb oft schon mit dem Eintritt in das Unternehmen einher und stellte sich nicht erst, wie Garba meint, später ein. Auch die fünfte Phase („Action for Change“) beginnt eigentlich schon mit der Entscheidung, in ein selbstverwaltetes Unternehmen einzusteigen. Als letzter Teil allerdings folgt eine Evaluation des bisherigen Weges - eine solche Evaluation des eigenen Prozesses ist bei den Befragten unterschiedlich stark erwähnt worden.

Die Ergebnisse der Feldforschung haben die weiter oben dargestellte Problematik, inwieweit Empowerment ein linearer Prozess ist und aus abgrenzbaren Phasen besteht, deutlich sichtbar gemacht. Im Zuge meiner Feldforschung zeigte sich eher, dass keine eindeutigen Phasen im Sinne eines linearen Empowerment- Prozesses erkennbar waren. Obwohl diese Ergebnisse eher die Position jener Autoren stärkt, welche die Darstellung von Empowerment als linearen Prozess negieren (vgl. beispielsweise Walters, Lygo-Baker und Strkljevic 2001: 8), wäre zur

eindeutigen Beantwortung dieser Problematik weitreichendere (u.U. quantitative) Forschungen nötig.

2.3. Solidarische Ökonomie und die drei Ebenen von Empowerment

Bislang wurde der Empowerment-Prozess auf der individuellen Ebene der Mitarbeiter analysiert. Im Folgenden soll der Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment auch auf den beiden anderen Ebenen des Empowerments näher dargestellt werden, wobei ich die Gliederung in drei Ebenen in Anlehnung an die Unterteilungen von Sadan (2004) und Goetz (2002, siehe hierzu Punkt 1.3.3. im theoretischen Teil dieser Diplomarbeit) vorgenommen habe.

2.3.1. Individuelles Empowerment

Individuelles Empowerment kann auch persönliches Empowerment oder Empowerment auf dem Mikro-Level genannt werden. Diese Form von Empowerment bezeichnet den Veränderungsprozess eines Menschen weg von einem Zustand der Machtlosigkeit hin zu erhöhter Kontrolle. Individuelles Empowerment spiegelt sich in den oben dargestellten Ressourcen wider: verbesserte Selbstwahrnehmung (psychische Ressourcen), wirtschaftliche Sicherheit (ökonomische Ressourcen), Wahrnehmung der eigenen Einflussmöglichkeiten (Ressourcen zur politischen Einflussnahme) und eine verbesserte soziale Situation (soziale Ressourcen).

Die Existenz von persönlichem Empowerment, sprich Veränderungen auf dem Mikro-Level, die nicht nur innerhalb der Gruppe, sondern auch für das konkrete Individuum nachhaltig spürbar sind, wurde in den Interviews vermehrt betont: „Wenn man längere Zeit in solchen Betrieben lebt und arbeitet, ... dann merkt man: das hinterlässt schon etwas, das nicht nur gruppenbezogen ist, sondern schon auch das Individuum stärkt“ (Willi Schwarz) / „Leute, die sozial ausgegrenzt sind, Arbeitslose zum Beispiel, können sich über sinnvolle Arbeit wieder eine Identität verschaffen und sich verwirklichen im Kollektiv - auch individuell innerhalb eines Kollektivs“ (Günther Lorenz).

2.3.2. Kollektives Empowerment

Kollektives Empowerment wird in der Literatur auch als Makro- oder „community“ Empowerment (Sadan 2004:145) bezeichnet und meint einen sozialen Prozess, in dem eine Gemeinschaft entsteht und sich organisiert, um mehr Entscheidungsmacht und Mitbestimmung in ihrem Umfeld zu erkämpfen. Durch die Feldforschung wurde ersichtlich, dass dieser Prozess in der Solidarischen Ökonomie zentral ist. In fast allen Interviews war spürbar, dass die Arbeit im Betrieb eine Gemeinschaft der MitarbeiterInnen schafft, in welcher die einzelnen Mitglieder Wertschätzung erfahren und befähigt werden, gemeinsam für ihre Ziele einzutreten.

Den Beitrag der Solidarökonomie für kollektives Empowerments hat auch Günther Lorenz betont: „Worum es geht, ist eigentlich Community Empowerment... Du kannst dich nicht nur aus deinen Kräften heraus empoweren, das ist eine falsche, einfach unrealistische Sichtweise. Entweder, du empowerst dich auf Kosten oder mit Hilfe anderer. Das kapitalistische Modell bereichert sich auf Kosten anderer - und geht auch oft auf Kosten der Person selbst. Das kooperative Modell ist, sich gemeinsam mit anderen zu empoweren. ... Ohne Kooperation ist Empowerment für mich letztlich nicht möglich“.

2.3.3. Strukturelles Empowerment

Strukturelles Empowerment bezieht sich im Sinne dieser Diplomarbeit auf jene Tätigkeiten des solidarischen Betriebes, welche das Empowerment des Umfeldes, also die Bemächtigung von Außenstehenden begünstigen oder einleiten. Die Ergebnisse der Feldforschung lassen tendenziell darauf schließen, dass strukturelles Empowerment sich erst nach fortgeschrittenem Empowerment auf individueller und kollektiver Ebene bildet.

Viele der besuchten Betriebe gaben an, auf unterschiedlichen Ebenen zum Empowerment ihres Umfeldes beizutragen, wobei die Ausprägung des strukturellen Empowerments stark von der Größe und der Branche des Unternehmens abhängt. Strukturelles Empowerment zeigte sich in folgenden Bereichen:

- a) Die solidarischen Betriebe steigern nach Einschätzung fast aller Befragten die Lebensqualität in der Nachbarschaft: Die Lebensqualität in der Umgebung der Betriebe würde unter anderem durch deren Funktion als soziale Informations- und Kommunikationsplattform, durch günstige Leistungen und kulturelles Programm erhöht werden.
- b) Die Solidarökonomie bietet eine neue Perspektive für (Langzeit-)Arbeitslose.

- c) Das alternative Betriebsmodell hält einen gesellschaftlichen Gegenentwurf wach und kann durch das kritische Hinterfragen des herrschenden Systems einen Empowerment-Prozess des Umfeldes einleiten. Diese Funktion der Solidarischen Ökonomie ergibt sich aus dem „Signal der gerechten Löhne“ (Andreas), dem solidarischen Umgang miteinander und der „Gleichwertigkeit aller Mitarbeiter“ (Resi), welche nach außen getragen werden.
- d) Durch fairen Handel wie ihn FairBindung und das Café Fincan unterstützen, wird der Empowerment-Prozess der Produzenten in den exportierenden Ländern ermöglicht.
- e) Auch Offenheit für politische Aktivitäten und Bildungsarbeit kann durch das Aufbrechen von Passivität zu strukturellem Empowerment der Adressaten führen. FairBindung beispielsweise versucht, mit Berliner Schülern Projekte auf Basis von Partizipation und Basisdemokratie umzusetzen, wodurch eine Aktivierung der Schüler in Richtung Empowerment stattfinden soll.
- f) Die Forschungs- und Beratertätigkeit von TechNet und dem RGW Beratungsbüro führt durch die Förderung solidarischer Betriebe zu strukturellem Empowerment.

2.4. Exkurs: Hemmende Faktoren für Empowerment durch Solidarische Ökonomie

Nachdem in fast jedem Interview auch hemmende Faktoren für die Möglichkeiten von Empowerment in der Solidarökonomie genannt wurden, habe ich mich dazu entschlossen abschließend auch diese genannten Problembereiche in meine Diplomarbeit aufzunehmen. Hierbei habe ich zwischen Hemmfaktoren auf drei verschiedenen Ebenen unterschieden:

2.4.1. Hemmende Faktoren für individuelles Empowerment

Jene Faktoren, welche individuelles Empowerment oft verhindern, sind:

- a. Es fehlt der Mut, sich für eine Arbeit in selbstverwalteten Strukturen zu entscheiden;
- b. Einzelner Mitglieder sind von informellen Hierarchien innerhalb des selbstverwalteten Unternehmens abhängig;
- c. Die eigenen Wünsche entsprechen den Vorstellungen des Kollektivs nicht;
- d. Ein „Lock-In Effekt“, bei dem die Gefahr besteht, „seine eigene Meinung hinter der Gruppe zu verstecken“ (Willi Schwarz) kann dazu führen, dass man nur in der schützenden Gruppe handlungsfähig ist und seine Handlungsmacht als Einzelperson verliert.

2.4.2. Hemmende Faktoren für kollektives Empowerment

Folgende Aspekte innerhalb eines selbstverwalteten Betriebes können problematisch für das Entstehen von kollektiven Empowerment- Prozessen werden:

- a. Die oft langwierige Entscheidungsfindung und die langen Informationswege, die sich aus der basisdemokratischen Struktur ohne Hierarchien ergeben, können zur Frustration mit der Trägheit des Systems und wachsender Ungeduld mit der Reaktionsgeschwindigkeit des Unternehmens führen;
- b. Durch fehlende formelle Führung und Hierarchie kann es leicht zu Missverständnissen über die Arbeitsbereiche des Einzelnen kommen;
- c. In größeren solidarischen Unternehmen entsteht oft Misstrauen zwischen den einzelnen Untergruppen, bzw. Unter-Aktionsgemeinschaften des Betriebes.

2.4.3. Hemmende Faktoren für strukturelles Empowerment

Die Hemmfaktoren auf struktureller Ebene wurden in den Interviews am Häufigsten genannt. Dabei können folgende Bereiche einen potentiellen Empowerment-Prozess behindern:

- a. Der Mangel an Informationsmaterial über solidarische Wirtschaftsformen vermindert das Wissen und das Bewusstsein der breiten Bevölkerung über Solidarökonomie;
- b. Die „Mauer im Kopf der Menschen, dass Ökonomie nur Kapitalismus sein kann“ (Günther Lorenz) steht der Solidarischen Ökonomie durch die kritische Haltung von außen im Weg: Einerseits auf individueller Ebene für Mitglieder der Betriebe (so hat ein Interviewter keinen Kontakt mehr mit seiner Familie, da seine Eltern nur marktwirtschaftlich orientierte Berufe als sinnvoll erachten) und andererseits auf politischer Ebene (beispielsweise durch das Misstrauen der Politiker, welches sich in Berlin in Betriebsdurchsuchungen und in geringen finanziellen Zuschüsse zeigt).
- c. Die fehlende Vernetzung der Betriebe führt zu einem geringen Selbstbewusstsein der Bewegung der Solidarökonomie

3. Schluss

Menschen, Kulturen und Ökonomien existieren und existierten nie unabhängig voneinander. Immer gab es zwischen diesen Bereichen Verflechtungen und Interaktionen, welche sich im Zeitalter der Globalisierung zunehmend schneller, stärker und weitreichender auf das Zusammenleben der Menschen auswirken. Eines der Phänomene, welches in dieser Dynamik der Verflechtungen ein hohes Potential für die zukünftigen Formen des Wirtschaftens und Arbeitens aufweist und sich in vielen Regionen der Erde zunehmend verbreitet, ist die Solidarökonomie.

In dieser Diplomarbeit wurde der Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment untersucht. Dabei wurde das Konzept des Empowerments nicht wie üblich im Zusammenhang mit der Entwicklung von marginalisierten Menschen in wenig industrialisierten Ländern, sondern mit der Entwicklung von Menschen in solidarischen Betrieben in Industriegesellschaften angewandt. Im Zuge der Diplomarbeit wurden die Schwierigkeiten bei der Anwendung des Empowerment - Konzeptes (wie definitorische Unklarheiten und nur schwer messbare Kriterien) sichtbar. Gleichzeitig zeigte sich auch die zentrale Stärke des Konzeptes: Empowerment geht davon aus, dass jeder Mensch aktiv zum Subjekt seiner eigenen individuellen und kollektiven Entwicklung werden kann und überwindet so den Irrtum, dass marginalisierte Personen als passive Empfänger von extern initiierten Maßnahmen „entwickelt werden“ müssen.

Der erste Teil der Arbeit widmete sich der theoriegeleiteten Bearbeitung der beiden Kernkonzepte. Erstens wurde versucht, das schwer zu definierende Konzept des Empowerments, welches vorwiegend im Zusammenhang mit entwicklungspolitischen Projekten in den Ländern des Südens praktische Anwendung findet, durch Theorien wie die von Miller (2000) und Kieffer (1984) greifbar zu machen, so dass es in der vorliegenden Arbeit in einem westlichen Kontext untersucht werden konnte.

Zweitens wurde das Konzept der Solidarökonomie und solidarökonomische Projekte in verschiedenen Regionen der Erde näher beschrieben.

In einem dritten Schritt wurden die beiden Konzepte, also das Konzept der Solidarökonomie und das Konzept des Empowerments, theoretisch miteinander in Verbindung gebracht und ihre Bedeutung für endogene Formen der Regionalentwicklung herausgearbeitet. Dabei wurde anhand der Anthropologen Marcel Mauss, Émile Durkheim und Bronislaw Malinowski die zentrale Rolle der Ökonomie für die Gesellschaft und den sozialen Zusammenhalt aufgezeigt und die Prinzipien der Reziprozität, Äquivalenz und Solidarität vorgestellt.

Die zweite Hälfte der Arbeit widmete sich den Ergebnissen einer sechs Wochen langen, empirischen Datenerhebung in sechs solidarischen Unternehmen in Berlin.

Dabei wurde sichtbar, dass Empowerment auf individueller, kollektiver und struktureller Ebene entsteht. Die erste Ebene des individuellen Empowerments wurde einerseits anhand des Konzeptes der veränderten Ressourcen in Anlehnung an Miller (2000) und andererseits mit Hilfe der Phasenmodelle bearbeitet.

Anhand von sieben Arten von Ressourcen, über welche die Beteiligten verfügen, konnte gezeigt werden, dass sich spezifische persönliche Lebensbereiche durch ein solidarökonomisches Umfeld in Richtung Bemächtigung und Befähigung verändern. Während meiner Feldforschung zeigte sich, dass sich dieser persönliche Empowerment-Prozess vorwiegend in veränderten ökonomischen, sozialen, fachlichen, psychischen, und politischen Ressourcen niederschlagen kann. Im Zusammenhang mit den kulturellen und ökologischen Ressourcen waren weniger starke Veränderungen zu erkennen. Diese beiden Ressourcen scheinen deshalb jedoch nicht weniger ausschlaggebend für das Empowerment zu sein, da die Befragten angaben, dass sich nicht ihre grundlegenden kulturellen und ökologischen Werte durch die Solidarökonomie veränderten, sondern viel mehr ihre Möglichkeiten erweiterten, diese Werte auch zu leben und in ihren Alltag zu integrieren.

In einem zweiten Schritt wurde die individuelle Ebene des Empowerments anhand der Phasenmodelle von Kieffer (1984) und Garba (1999) untersucht. Diese Phasenmodelle gehen von einer stufenartigen Veränderung und fünf bzw. sechs allgemeingültigen Phasen aus. Allerdings konnte im Zuge meiner Feldforschung kein durchgehender gemeinsamer Entwicklungsverlauf der Befragten festgestellt werden. Die einzig wesentliche Übereinstimmung der Forschungsergebnisse mit dem Phasenmodell nach Kieffer (1984) kann im Zusammenhang mit der ersten Phase gesehen werden. Nach Kieffer werden in dieser Phase des „entry“ Machtverhältnisse angezweifelt und gegebene Strukturen hinterfragt, wobei sich die Betroffenen neu positionierten. Alle Befragten betonten, dass sie die bestehende Wirtschaftsordnung spätestens seit dem Einstieg in das solidarische Unternehmen stark kritisieren und die eigene Position und die Möglichkeiten, eine andere Art des Wirtschaftens und Zusammenlebens zu unterstützen, stärker wahrnehmen.

Generell deuten die Ergebnisse allerdings darauf hin, dass Empowerment ein dermaßen individueller Prozess ist, dass wesentlich breitere und offenere Konzepte zur Analyse benötigt werden.

Nachdem die Ergebnisse bis zu diesem Punkt vor allem Empowerment auf individueller Ebene behandelten, wurden im nächsten Kapitel die beiden weiteren Ebenen des Empowerments, namentlich das kollektive und das strukturelle Empowerment, und deren Wechselwirkung mit der Solidarischen Ökonomie näher untersucht.

Es ist nach den Ergebnissen der Feldforschung anzunehmen, dass die Solidarökonomie nicht nur das individuelle Empowerment, sondern auch das kollektive Empowerment fördert. Diese beiden Ebenen des Empowerments scheinen sich außerdem gegenseitig positiv zu beeinflussen. In einem weiteren Schritt wurden die verschiedenen Formen des strukturellen Empowerments dargestellt, wobei dieses den beiden anderen Formen des Empowerments zeitlich nachgelagert zu sein scheint.

An letzter Stelle stand eine Auflistung der durch Feldforschung offensichtlich gewordenen Problembereiche für Empowerment in solidarischen Betrieben. Es wurden im Zuge der Feldforschung individuelle, kollektive und strukturelle Hemmfaktoren erkannt. Die am öftesten genannten Hemmfaktoren waren das fehlende Selbstbewusstsein der solidarischen Bewegung, das fehlende Wissen der Bevölkerung um diese alternative Ökonomie und die kritische Haltung von außen.

Es ist unklar, wie sich die Solidarische Ökonomie in Zukunft entwickeln wird. Solidarische Netzwerke verbinden weltweit bereits Millionen von Menschen. Während jedoch die Entwicklungen in Südamerika und einigen europäischen Ländern wie Italien und Frankreich auf eine zunehmende Präsenz der selbstverwalteten Betriebe in der Zukunft hoffen lassen, ist das Thema im deutschsprachigen Raum relativ unbeachtet. Gleichzeitig deutet die Tatsache, dass in den letzten Jahren zwei mehrtägige Konferenzen zu Solidarischer Ökonomie in Berlin und Wien gehalten wurden und vermehrt einzelne selbstverwalteten Betriebe, Umsonstläden und Tauschringe eröffnet wurden, auf ein wachsendes Interesse an der alternativen Ökonomie hin.

Um die Bewegung der Solidarischen Ökonomie weiter zu fördern, wird es vor allem nötig sein, die weiter oben identifizierten, hemmenden Faktoren zu überwinden. Dabei ist vor allem eine stärkere Vernetzung der solidarökonomischen Projekte untereinander essentiell, da dadurch das geringe Selbstbewusstsein der Bewegung erhöht werden kann. Die Solidarökonomie kann zusätzlich gestärkt werden, wenn die bestehenden solidarischen Betriebe nicht-solidarische und unökologische Zulieferer in ihren Produktionsketten durch solidarwirtschaftliche ersetzen.

Wichtig ist außerdem, den Wert dieser alternativen Ökonomie auch der breiten Bevölkerung durch verstärkte Berichterstattung in den Medien zu vermitteln. Dadurch kann das Bewusstsein, dass andere Formen der ökonomischen Zusammenarbeit möglich sind, geschaffen werden. Es wäre wünschenswert, dass Solidarökonomie nicht nur in den Ländern des Südens, und hier vor allem im Vorreiter Brasilien, politisch unterstützt wird, um Armut zu bekämpfen, sondern dass auch in den Industriestaaten der potentielle Beitrag der Solidarischen Ökonomie zur Verbesserung des Lebens der Beteiligten durch individuelles und strukturelles Empowerment anerkannt wird und unterstützende Initiativen seitens der Regierungen gesetzt werden. Die Kultur- und Sozialanthropologie kann hier einen wesentlichen Beitrag leisten, indem sie durch Publikationen und Forschungsschwerpunkte in diesem Bereich die öffentliche Wahrnehmung der Solidarökonomie steigert. Durch die Analyse des solidarischen Wirtschaftens in unterschiedlichen Kulturkreisen könnten die Probleme der einzelnen Organisationen, aber auch die Mannigfaltigkeit und Breite der verschiedenen Initiativen sichtbar gemacht werden.

Ich hoffe, dass diese Diplomarbeit einen kleinen Beitrag zur wissenschaftlichen Beachtung der Solidarökonomie leisten und den potentiellen Wert der solidarischen Wirtschaft auch für unsere Gesellschaft darlegen konnte. Ich bin davon überzeugt, dass die Solidarökonomie durch die „empowernde“ Struktur der Selbstverwaltung, die Nachhaltigkeit der Produktion und die Übernahme von sozialen Werten in die wirtschaftliche Tätigkeit eine erstrebenswerte Alternative zum globalisierten Kapitalismus darstellt.

Am Ende dieser Diplomarbeit steht mein persönliches Anliegen, jenen Menschen, die mir in Berlin begegnet sind meine Bewunderung und Hochachtung auszusprechen. Hinter den Zeilen dieser Diplomarbeit verbirgt sich der Mut und das Durchhaltevermögen der Befragten, die mit ihrer Arbeit in der Solidarischen Ökonomie jeden Tag Zeichen für ein soziales und solidarisches Miteinander setzen. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen InterviewpartnerInnen für ihre Unterstützung und ihre Zeit bedanken und ihnen und ihren Projekten alles Gute für die Zukunft wünschen.

4. Literaturverzeichnis

Acquati, Giovanni (2008): Die Soziale Solidarische Ökonomie - Internationale Erfahrungen und Zusammenarbeit. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 146-148.

Altena, Heinz (1999): Welches Schweinderl hätten Sie gern? In: Verband für sozialkulturelle Arbeit, Rundbrief 2/99, e.V. 6-15

Altwater, Elmar (2005): Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen: Eine radikale Kapitalismuskritik. Verlag Westfälisches Dampfboot, Münster.

Altwater, Elmar / Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg.

Altwater, Elmar (2006): Solidarisches Wirtschaften: prekär oder emanzipativ? In: Altwater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 9-21.

Altwater, Elmar / Zelik, Raul (2009): Vermessung der Utopie. Ein Gespräch über Mythen des Kapitalismus und die kommende Gesellschaft. Blumenbar Verlag, München.

Becker, Helmut / Wolfstetter, Lothar / Gomez-Muller, Alfred / Fornet-Betancourt, Raúl (Hrsg.: 1993): Michel Foucault Freiheit und Selbstsorge: Interview 1984 und Vorlesung 1982. Materialis Verlag, Frankfurt am Main.

Birkhölzer, Heike (2008): Die Entwicklungsagentur für Soziale Unternehmen und Stadtteilökonomie BEST in Pankow. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 175-177.

Birkhölzer, Karl (2006): Soziale Unternehmen: Ausweg aus Arbeitslosigkeit, Armut und Ausgrenzung? In: Altwater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 62-72.

Birkhölzer, Karl (2008): Soziale Solidarische Ökonomie - eine weltweite Bewegung. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 128-131.

Bourdieu, Pierre / Wacquant, Loïc J.D. (2006): Reflexive Anthropologie. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.

Bröckling, Ulrich (2003): You are not responsible for being down, but you are responsible for getting up. Über Empowerment. In: Leviathan, 31. Jg. (2003), H. 3, S. 323-344.

Charlier, Sophie (2006): L'économie solidaire au féminin: quel apport spécifique pour l'empoderamiento des femmes? Une étude de cas dans les Andes boliviennes. Thèse, Université Catholique de Louvain.

Cheater, Angela (Hrsg., 1999): The Anthropology of Power. Empowerment und Disempowerment in Changing Structures. Routledge, London.

Chelladurai, Sam (2008): Die Soziale Solidarische Ökonomie - Beispiel Indien. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 140-146.

Chipakupaku, Norman (2008): People's Economy in Africa. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 136-139.

Craig, Gary / Mayo, Marjorie (Hrsg., 1995): Community Empowerment. A Reader in Participation and Development. Zed Books, London & New Jersey.

Durkheim, Émile (2004; Erstausgabe: 1893): Über soziale Arbeitsteilung. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

Durkheim, Émile (1961; Erstausgabe 1925): Moral Education: A study in the Theory and Application of the Sociology of Education. Glencoe (IL): Free Press.

Elsen, Susanne (1998): Gemeinwesenarbeit und Gemeinwesenökonomie im Zeitalter der „Globalisierung“. In: Klöck, Tilo (Hrsg., 1998) Solidarische Ökonomie und Empowerment. Jahrbuch Gemeinwesenarbeit 6, Neu-Ulm. 69-98.

Elsen, Susanne (2008): Die Ökonomie des Gemeinwesens Eine sozialpolitische Entwicklungsaufgabe. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 101-109.

Felber, Christian (2008): Neue Werte für die Wirtschaft. Eine Alternative zu Kommunismus und Kapitalismus. Deuticke im Paul Zsolnay Verlag, Wien.

Flieger, Burghard (2006): Genossenschaften in Deutschland - Teil der Solidarischen Ökonomie? In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 47-61.

Foucault, Michel (1993): Freiheit und Selbstsorge. Gespräch mit Michael Foucault am 20. Januar 1984. In: Becker, Helmut; Wolfstetter, Lothar; Gomez-Muller, Alfred und Fernet-Betancourt, Raúl (Hrsg.: 1993): Michel Foucault. Freiheit und Selbstsorge: Interview 1984 und Vorlesung 1982. Materialis Verlag, Frankfurt am Main. 9-28.

Foucault, Michel (2005): Analytik der Macht. Suhrkamp, Frankfurt am Main.

Garba, Kassey P. (1999): An endogenous empowerment strategy: a case-study of Nigerian women. In: Development in Practice, Vol.9, No.1, 130-141.

Giegold, Sven / Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg.

Glaser, Patrick (2009): Facetten der Macht. Diplomarbeit. Universität Wien.

Goetz, Dieter (2002): Entwicklungssoziologie. Eine Einführung. Juventa Verlag, Weinheim und München.

Gorz, André (1994): Kritik der ökonomischen Vernunft. Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft. Hamburg.

Ham, Julie (2007): Respect and Relevance: Supporting Self-Organising as a Strategy for Empowerment and Social Change. Global Alliance Against Traffic in Women (GAATW). Bangkok, Thailand.

Herbert, Gabriele (2006): Die "unsichtbare Hand" in der Selbstverwaltung. In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 22-31.

Herriger, Norbert (2006): Empowerment in der Sozialen Arbeit. Eine Einführung. Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart. 3.Auflage.

Hoerig, Uwe (2006): Indien – Rückgewinnung der Autonomie. In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 132-136.

Holloway, John (2002): Die Welt verändern ohne die Macht zu übernehmen. Westfälisches Dampfboot, Münster.

Institute of Health and Social Science Research (2003): CONSCISE - The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe. Middlesex University, UK.

Kabeer, Naila (1994): Reversed realities: gender hierarchies in development thought. Verso. London, UK.

Kantsberger, Roland (2001): Empowerment Theoretische Grundlagen, kritische Analyse, Handlungsempfehlungen. Verlag der FGM Fördergesellschaft Marketing. München.

Karl, Marilee (1995) Women and Empowerment: Participation and Decision Making, London: Zed Books.

Kay, Alan / Pearce, John (2003): Information Paper Social Capital. CBS Network Services Limited: Edinburgh.

Online verfügbar unter: http://www.technet-berlin.de/downloads/kb-social_capital-information_paper.pdf

Kieffer, Charles H. (1984): Citizen Empowerment: A Developmental Perspective. In: Rappaport, Julian; Swift, Carolyn F. und Hess, Robert (Hrsg., 1984): Studies in Empowerment. Steps Toward Understanding and Action. Haworth Press, New York. 9-36.

Klöck, Tilo (Hrsg., 1998) Solidarische Ökonomie und Empowerment. Jahrbuch Gemeinwesenarbeit 6, Neu-Ulm.

Lewis, Mike (2008): Die Solidarische Ökonomie in Nordamerika. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 132-135.

Liebel, Manfred (2008): Was und wie Kinder und Jugendliche beim solidarischen Wirtschaften lernen. In: Müller-Plantenberg (Hrsg., 2008): Der Bildungsprozess beim Aufbau der Solidarischen Ökonomie. Universität Kassel. 59-70.

Lorenz, Günter (2002): Sozio-ökonomische Profil: Wrangelkiez/Berlin-Kreuzberg. In: Lorenz, Günther und Schillat, Monika (2002): Lokale sozio-ökonomische Profile. Soldiner Kiez und Wegenkiez (Berlin). Studien im Rahmen des CONSCISE-Projekts. Interdisziplinäre Forschungsgruppe lokale Ökonomie. Technologie Netzwerk e.V. Veröffentlichungsreihe Nr. 36.

Lorenz, Günther / Schillat, Monika (2002): Lokale sozio-ökonomische Profile. Soldiner Kiez und Wegenkiez (Berlin). Studien im Rahmen des CONSCISE-Projekts. Interdisziplinäre Forschungsgruppe lokale Ökonomie. Technologie Netzwerk e.V. Veröffentlichungsreihe Nr. 36.

Lorenz, Günther (2008): Soziale Ökonomie in Berlin. Bündnisbildung und Mapping. In: Müller-Plantenberg, Clarita (Hrsg., 2008): Der Bildungsprozess beim Aufbau einer Solidarischen Ökonomie. Entwicklungsperspektiven Nr. 95. Kassel University Press. 15-29.

Luttrell, Cecilia / Quiroz, Sitna / Scrutton, Claire / Bird, Kate (2009): Understanding and operationalising empowerment. Workind Paper 208. Overseas Development Insitute. London.

Lüttringhaus, Maria (2000): Empowerment und Stadtteilarbeit. In: Miller, Tilly und Pankofer, Sabine (Hrsg., 2000): Empowerment konkret! Handlungsentwürfe und Reflexionen aus der psychosozialen Praxis. Lucius und Lucius, Stuttgart.

Malinowski, Bronislaw (1922): Argonauts of the Western Pacific. Prospect Heights: Waveland Press.

Mance, Euclides André (2009): Die Zukunft hat bereits begonnen. Die Solidarische Ökonomie fordert den Kapitalismus heraus. In: Welt-Sichten. Magazin für globale Entwicklung und ökumenische Zusammenarbeit. 11/2009. 32-33.

Marcus, George E. / Fischer, Michael M.J. (1986): Anthropology as Cultural Critique: An experimental Moment in the Human Sciences. University of Chicago Press; Chicago, London.

Mauersberger, Christof (2006): Ciudadana und der Diskurs von Entwicklung. Grin Verlag.

Mauss, Marcel (1990; Erstausgabe: 1923/24): Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Mayring, Philipp (2007): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. 9. Auflage.

Meyer, Petra (2008): Solidarische Ökonomie aus gewerkschaftlicher Perspektive. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 188-190.

Michels, Birgit (2003): Empowerment-strategien - das Beispiel der Grameen-Bank von Bagladesch. Magisterarbeit. GRIN Verlag, Norderstedt.

Miller, Tilly (2000): Kompetenzen – Fähigkeiten – Ressourcen: Eine Begriffsbestimmung. In: Miller, Tilly; Pankofer, Sabine (Hrsg., 2000): Empowerment konkret! Handlungsentwürfe und Reflexionen aus der psychosozialen Praxis. Lucius und Lucius, Stuttgart. 23-32.

Miller, Tilly / Pankofer, Sabine (Hrsg., 2000): Empowerment konkret! Handlungsentwürfe und Reflexionen aus der psychosozialen Praxis. Lucius und Lucius, Stuttgart.

Mizan, Almon N. (1994): In Quest of Empowerment. The Grameen Bank Impact on Women's Power and Status. Dhaka.

Moore, Mick (2001): Empowerment at last? In: Journal of International Development. Volume 13/3, 321-329.

Müller-Plantenberg, Clarita (Hrsg., 2007): Solidarische Ökonomie in Europa: Betriebe und regionale Entwicklung. Kassel University Press.

Müller-Plantenberg, Clarita (2008a): Bildung und Weiterbildung für Solidarische Ökonomie an Hochschulen. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 57-60.

Müller-Plantenberg, Clarita (Hrsg., 2008b): Der Bildungsprozess beim Aufbau einer Solidarischen Ökonomie. Entwicklungsperspektiven Nr. 95. Kassel University Press.

Narayan, Deepa (2002): Empowerment and Poverty Reduction: A Sourcebook. Worldbank Poverty Reduction and Economic Managment.
Online verfügbar unter: <http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/486312-1095094954594/draft.pdf>

Nitsch, Wolfgang (2006): Das transformatorische Potential der Solidarischen Ökonomie. In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 156-162.

Nölting, Benjamin / Schäfer, Martina (2006): Eine Alternative zum Aufbau Ost? Solidarische Ökonomie und nachhaltiges Wirtschaften in Deutschland. In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 137-134.

Oliveira, Rosangela Alves de / Bayer, Kristina / Uriona, Viviana (2008): Solidarische Ökonomie und Soziale Bewegungen - Anregungen aus Lateinamerika. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 155-159.

Polanyi, Karl (1978): The Great Transformation - Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystem. Suhrkamp, Frankfurt am Main.

Polanyi, Karl (1979): Ökonomie und Gesellschaft. Suhrkamp, Frankfurt am Main.

Projektgruppe Solidarische Ökonomie Kassel (2008): Atlas der Solidarischen Ökonomie in Nordhessen 2008 - Kartierungsmethode. Anstoß für einen regionalen Bildungsprozess. In: Müller-Plantenberg, Clarita (Hrsg., 2008): Der Bildungsprozess beim Aufbau einer Solidarischen Ökonomie. Entwicklungsperspektiven Nr. 95. Kassel University Press. 29-43.

Rappaport, Julian (1984): Studies in Empowerment: Introduction to the Issue. In: Rappaport, Julian; Swift, Carolyn F. und Hess, Robert (Hrsg., 1984): Studies in Empowerment. Steps Toward Understanding and Action. Haworth Press, New York. 3-8.

Rappaport, Julian (1985): The Power of Empowerment Language. In: Social Policy, 16. Jg, No.2, 15-21.

Rahman, Aminur (1999): Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? In: World Development, Volume 27, 1, 67-82..

Reichert, Sabine (2000): Personalführung - Empowerment – mehr Eigeninitiative im Betrieb. Studienarbeit. GRIN Verlag für akademische Texte. Fachhochschule für Wirtschaft Berlin.

Rennert, Hans-Georg (1998): Förderung von ökonomischer Selbsthilfe und lokaler Entwicklung. In: Klöck, Tilo (Hrsg., 1998) Solidarische Ökonomie und Empowerment. Jahrbuch Gemeinwesenarbeit 6, Neu-Ulm. 223-249.

Roelants, Bruno (2009): Schaffung nachhaltiger Arbeitsplätze und lokale Entwicklung: Die solidarische Ökonomie in Europa. In: Sánchez Bajo, Claudia (Hrsg., 2009) Solidarische Ökonomie als Motor regionaler Ökonomie. Ardelaine in der Ardèche, Frankreich. Entwicklungsperspektiven 97, Kassel.

Sadan, Elisheva (2004): Empowerment and Community Planning: Theory and Practice of People-Focused Social Solutions. Tel Aviv: Hakibbutz Hameuchad Publishers. E-book verfügbar unter <http://mpow.org/>

Sánchez Bajo, Claudia (Hrsg., 2009) Solidarische Ökonomie als Motor regionaler Ökonomie. Ardelaine in der Ardèche, Frankreich. Entwicklungsperspektiven 97, Kassel.

Sen, Amartya (1999): Development as freedom. Oxford University Press.

Singer, Paul (2008a): Die Solidarische Ökonomie in Brasilien. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 152-155.

Singer, Paul (2008b): SENAES - Eine brasilianische Erfahrung der Politik Solidarischer Ökonomie. In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 215-223.

Speer, Paul.W. und Hughey, Joseph (1995). Community organizing: An ecological route to empowerment and power. In. American Journal of Community Psychology, 23, 729-748.

Stark, Wolfgang (1996): Empowerment: Neue Handlungskompetenzen in der psychosozialen Praxis. Lambertus Verlag, Freiburg i. Breisgau:.

Taylor, Charles (1993): Die Politik der Anerkennung. In: Gutman, A. (Hrsg): Multikulturalismus und die Politik der Anerkennung. Frankfurt/M. 13-78.

Uriona, Viviana (2006): Moralische Ökonomie und solidarisches Wirtschaften in der argentinischen Gesellschaft. In: Altvater, Elmar; Nicola, Sekler (Hrsg., 2006): Solidarische Ökonomie: Reader des wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA Verlag Hamburg. 85-91.

Walters, Nicholas / Lygo-Baker, Simon / Strkljevic Sanja (2001): Empowerment indicators: combating social exclusion in Europe. The Policy Press, University of Bristol.

Weinpolter, Irene (2009): Das Potential von Aus- und Weiterbildung in der Solidarökonomie für die Lokalentwicklung in Brasilien. Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Weissberg, Robert (1999): The Politics of Empowerment. Westport, Connecticut, London.

Wilhelm, Alois (2008): Wirtschaftlicher Erfolg, Solidarität und Demokratie – wie geht das im eigenen Betrieb zusammen? In: Giegold, Sven und Embshoff, Dagmar (Hrsg., 2008): Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag Hamburg. 178-180.

Wilk, Richard R. (1996): Economies & Cultures. Foundations of Economic Anthropology. Boulder: Westview Press.

Wischmann, Maike (1999): Angewandte Ethnologie und Unternehmen. Die praxisorientierte ethnologische Forschung zu Unternehmenskulturen. Lit Verlag, Interethnische Beziehungen und Kulturwandel Band 36, Hamburg.

Quellen aus dem Internet:

Regenbogenfabrik, [www](http://www.regenbogenfabrik.de):

Homepage der Regenbogenfabrik: www.regenbogenfabrik.de

Online abgerufen am 25.3.2010

5. Anhang

5.1. Geführte Interviews

5.1.1. Experteninterviews

Günter Lorenz: Interview am 6.2.2010 im Café Pirandello. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 116 Minuten.

Willi Schwarz, Interview am 9.2.2010 im RGW Beratungsbüro. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 139 Minuten.

5.1.2. Interviews mit MitarbeiterInnen

Andreas, Mitglied der Bäckerei Mehlwurm. Interview am 19.2.2010 in den Büroräumlichkeiten der Bäckerei Mehlwurm. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 48 Minuten

Andy, Mitarbeiter der Büro-Gruppe der Regenbogenfabrik. Interview am 11.2.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 77 Minuten.

Antoine, Mitgründer von Fairbindung. Interview am 25.2.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 52 Minuten.

Jasmin, Mitarbeiterin im Hostel der Regenbogenfabrik. Interview am 22.2.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 65 Minuten.

Julian, Koch in der Regenbogenfabrik. Interview am 8.3.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 59 Minuten.

Kati, Mitarbeiterin in der Regenbogenfabrik. Der Name wurde von mir auf Wunsch der Interviewpartnerin geändert. Interview am 1.3.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 76 Minuten.

Marius, Mitgründer von Fincan und Fairbindung. Interview am 18.2.2010 im Café Fincan. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 52 Minuten.

Resi, Mitarbeiterin in der Regenbogenfabrik. Der Name wurde von mir auf Wunsch der Interviewpartnerin geändert. Interview am 1.3.2010 in der Regenbogenfabrik. Dauer der Tonbandaufzeichnung: 84 Minuten.

5.2. Adressen der besuchten Unternehmen

Café Fincan, Jazz und Filmkunst
Altenbraker Straße 26, 12051 Berlin, Deutschland.
E-mail: info@fincan.eu
Info: www.fincan.eu

FairBindung e.V., Nachhaltig handeln, konsumieren und lernen.
Altenbraker Str. 26, 12051 Berlin, Deutschland
Tel: +49 (30)25040164
E-Mail : info@fairbindung.org
Info: <http://www.fairbindung.org/>

Mehlwurm Vollkornbäckerei,
Pannierstraße 2, 12051 Berlin, Deutschland.
Tel: +49 (30)6243284
Info: www.mehlwurm.de

Regenbogenfabrik, Kinder-Kultur und Nachbarschaftszentrum,
Lausitzer Straße 22, 10999 Berlin, Deutschland
Tel: +49 (30)695795-12
E-Mail: info@regenbogenfabrik.de
Info: www.regenbogenfabrik.de

RGW Beratungsbüro,
Richardstr. 99, 12043 Berlin, Deutschland.
Tel: 030 / 611 57 53
E-Mail: willi.rgw@web.de

Technologie-Netzwerk Berlin, Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie,
Wiesenstrasse 29, 13357 Berlin, Deutschland
Tel: +49 (30)30 3147 3394
E-mail: info@technet-berlin.de

5.3. Zusammenfassungen der Arbeit

5.3.1. Zusammenfassung in Deutsch

Die vorliegende Diplomarbeit untersucht den Zusammenhang zwischen Solidarischer Ökonomie und Empowerment auf theoretischer und praktischer Ebene. Dabei meint Solidarische Ökonomie ein alternatives Wirtschaftskonzept, bei dem die MitarbeiterInnen eines Betriebes basisdemokratisch über alle Belange der Geschäftsführung entscheiden und der Betrieb sich im kollektivem Eigentum der MitarbeiterInnen befindet. Empowerment bedeutet übersetzt „Befähigung“ oder „Ermächtigung“ und bezeichnet im Zusammenhang mit dieser Diplomarbeit eine als positiv erlebte, persönliche Veränderung der einzelnen MitarbeiterInnen solidarischer Unternehmen in Richtung erhöhter Selbstbestimmung.

Diese Arbeit versucht, eine potentielle positive Wirkung der Solidarischen Ökonomie auf den Einzelnen in Form eines Empowerment-Prozesses zu analysieren. Anhand des Konzeptes von Empowerment, welches hauptsächlich in den Ländern des Südens praktische Anwendung findet, wird die Wirkung der Solidarischen Ökonomie in Industrieländern analysiert und deren Wert als Alternative zur herrschenden Wirtschaftsform untersucht.

In der ersten Hälfte der Arbeit wird der theoretische Hintergrund der beiden Konzepte erarbeitet. Dabei zeigt sich, dass Empowerment in Verbindung mit Solidarischer Ökonomie im Bereich der Regionalentwicklung und der Entwicklungszusammenarbeit in strukturschwachen und wirtschaftlich benachteiligten Regionen sichtbar werden kann. Gleichzeitig wird offengelegt, dass das Konzept des Empowerments im Zusammenhang mit der Solidarischen Ökonomie die individuelle Entwicklung und Handlungsmacht eines Menschen betont, statt von passiven Objekten, die „entwickelt werden müssen“ auszugehen.

Die zweite Hälfte der Arbeit widmet sich der im Zuge dieser Diplomarbeit durchgeführten, sechs Wochen langen empirischen Untersuchung bei verschiedenen solidarischen Unternehmen in Berlin. Die im Zuge dieser Feldforschung gemachten Beobachtungen und zehn Interviews mit MitarbeiterInnen und Experten zeigten, dass Empowerment durch die Solidarökonomie auf individueller, kollektiver und struktureller Ebenen entstehen kann. Die Ergebnisse der empirischen Datenerhebung sind in drei verschiedene Bereiche untergliedert, wobei besonders dem Empowerment auf individueller Ebene Beachtung geschenkt wird:

Zuerst werden sieben Arten von Ressourcen, über welche die befragten MitarbeiterInnen verfügen, in Anlehnung an Miller (2000) identifiziert. Diese Ressourcen stellen die Veränderungen, die durch den Eintritt in ein solidarisches Unternehmen im Leben der Befragten entstanden, dar. Anhand dieser Ressourcen kann gezeigt werden, dass die von den MitarbeiterInnen erlebten Veränderungen tendenziell einem Empowerment-Prozess auf individueller Ebene entsprechen. Somit kann von einem positiven Zusammenhang zwischen der Arbeit in Solidarischer Ökonomie und einem Empowerment der Betroffenen ausgegangen werden.

In einem zweiten Schritt wird der Prozess des individuellen Empowerments der MitarbeiterInnen anhand von Phasenmodellen nach Kieffer (1984) und Garba (1999) näher analysiert. Dabei weisen die Ergebnisse der Feldforschung darauf hin, dass eher keine stufenartige Entwicklung auftritt, sondern Empowerment in einem individuellen Prozess abläuft, dessen Dauer, Auslöser und Inhalte von Person zu Person unterschiedlich sein können. Daher distanziert sich diese Diplomarbeit bis zu einem gewissen Grad von den Phasenmodellen des Empowerments, wobei zu einer genaueren Analyse des Modells intensivere Forschungen nötig sind.

In einem dritten Teil der Ergebnisauswertung wird nicht nur Empowerment auf der persönlich-individuellen Ebene analysiert, sondern auch das Empowerment auf kommunaler und struktureller Ebene beachtet. Die Ergebnisse der Feldforschung lassen darauf schließen, dass in den Strukturen der Solidarischen Ökonomie ein starker Zusammenhang zwischen individuellem und kommunalem Empowerment vorhanden ist und strukturelles Empowerment tendenziell zeitlich verzögert eintritt.

Abschließend werden potentielle Hemmfaktoren für einen Empowerment-Prozess durch die Solidarische Ökonomie identifiziert. Aufgrund der dargestellten Hemmfaktoren und der unangefochtenen Dominanz der kapitalistischen Wirtschaftsordnung bleibt abzuwarten, wie sich die Zukunft der Solidarischen Ökonomie weiter entwickelt.

5.3.2. Zusammenfassung in Englisch

This thesis examines the correlation between solidary economy and empowerment on a theoretical and empirical basis.

Solidary economy refers to an alternative business model. A solidary business is collectively owned by its employees who decide democratically about the management of the firm.

Empowerment refers to a process of increasing the political, economic and social resources of individual persons. This development ideally leads to increased confidence in their own capacities and extended ways to access influence in order to live a “better life” defined in the terms of the individual.

In this thesis, the empowerment of the members of solidary businesses is examined in order to analyse the potential of solidary economy as an alternative business model in the capitalist society.

The first part of this thesis analyses the theoretical background of the two concepts. Different approaches towards empowerment are presented, including theories of resource-based empowerment, different steps of the process itself and three levels of empowerment. Furthermore, the development and current situation of solidary economy in different parts of the world is analysed. Then, the correlation of the two concepts is analysed on a theoretical basis. It is argued, that empowerment in connection with solidary economy becomes visible in the field of regional and international development.

The second part of the thesis is based on an empirical field study in Berlin, Germany. I visited six different solidary businesses and interviewed ten of their members. The results of those interviews and the field study can be divided into three aspects:

Firstly, empowerment is analysed on a personal level. Therefore, seven different categories serve to describe how the individual resources of the interviewed have changed after they entered the solidary business. It is argued that the individual resources of most members changed considerably towards more self-awareness and consciousness, increased social capital and political understanding. Based on the development of resources, the results indicate the existence of empowerment on the individual level through solidary economy.

Secondly, the process of empowerment is examined. Several theories claim that empowerment is a linear process and consists of five (or six) phases that are characterised by certain common developments. However, the results of my study could not support this view as the empowerment processes of the different people I interviewed were extremely diverse and had hardly any common characteristics or phases. Instead, the need for an open instrument to examine empowerment became obvious. The only common characteristic was the development of a critical view of capitalism and the current world order.

Thirdly, empowerment through solidary economy is analysed on a broader basis. According to the results of my field study, solidary economy tends to initiate empowerment on three levels. These three levels of personal empowerment, collective empowerment and structural empowerment are analysed in more detail. Thereby, a strong connection between personal and collective empowerment seems to exist.

In the end, problems that may harm or hinder an empowerment process in a solidary business are identified and an outlook on the future situation of solidary economy is given.

5.4. Lebenslauf

Cornelia Marietta Barger
conni.barger@gmx.at

Geboren am 27.08.1987 in Wien, Österreich.

Ausbildung

09/1991- 06/1995 Volksschule: Linzerstr. 419, 1140 Wien
09/1995- 06/2005 Goethe Gymnasium, Astgasse 3, 1140 Wien
Direktoren: Schneider, Dr. Königsstein, Dr. Kopetzki
Matura mit ausgezeichnetem Erfolg

10/2005-2010

Universität Wien: Diplomstudium Kultur- und Sozialanthropologie

Studienschwerpunkte:

- ENTOUR – Entwicklungszusammenarbeit, angepasste Technologie, Umweltfragen, sanfter Tourismus
- Titel der Diplomarbeit (genehmigt): Empowerment und solidarische Ökonomie am Beispiel von selbstverwalteten Unternehmen in Berlin

10/2005-2010

Wirtschaftsuniversität Wien: Diplomstudium Internationale Betriebswirtschaft

Studienschwerpunkte:

- SBWL Change Management und Management Development
- SBWL International Human Resource Management
- Langsprachen: Englisch, Französisch

Auslandsaufenthalte für Studienzwecke:

09/2008-12/2008 University of Sussex, Brighton, UK: an der School of Social and Cultural Studies - Erasmus

Fremdsprachenkenntnisse:

4. Englisch
5. Französisch
6. Latein

Praktika/Arbeit:

- 06/2004: Praktikum bei Richter Peter Wimmer, Gerichtsabteilung 13 des Bezirksgerichts Innere Stadt Wien.
- 09/2005: Arbeitserfahrung am Theatre Royal Norwich (Norfolk NR21RL) in Norwich, Großbritannien.
- 07/2008: Teilnahme an der internationalen Sommerakademie des Friedenszentrums Burg Schlaining zum Thema: "Globale Armutsbekämpfung – ein Trojanisches Pferd? Auswege aus der Armutsspirale oder westliche Kriegsstrategien?" In Stadtschlaining, Österreich.
- 07/2009: Teilnahme an der Attac Sommerakademie in Zwettl, Österreich. Absolvierung eines Seminars zu Gewaltfreier Kommunikation

- 04/2009: Teilnahme an “noi/Nordostindien im Blick”, einem entwicklungspolitischen Nachmittag
- 04/2009-08/2009: Mitorganisation und Durchführung von „noi – Create Initiatives“, einer entwicklungspolitischen Woche mit Projektpartnern der NGO Dreikönigsaktion aus Indien. Burg Wildegg, Österreich.
- 09/2009-12/2009: Absolvierung der Schulung für Paten und Patinnen der Asylkoordination