

Heft 81

2004

**Bettina Hohn, Stefan Nährlich, Rainer Sprengel
(Hrsg.)**

**Transformationsprozesse des Dritten Sektors –
Nonprofit-Organisationen zwischen Markt, Moral
und Mitgliedern**

**Dokumentation der Tagung an der FHVR Berlin,
11.-12. November 2004**

Beiträge aus dem Fachbereich 1

Bettina Hohn, Stefan Nährlich, Rainer Sprengel (Hrsg.)

Transformationsprozesse des Dritten Sektors –

Nonprofit-Organisationen zwischen Markt, Moral und Mitgliedern

**Dokumentation der Tagung an der FHVR Berlin,
11.-12. November 2004**

Beiträge aus dem Fachbereich 1 (Allgemeine Verwaltung)
der Fachhochschule für Verwaltung und Rechtspflege Berlin

Herausgeber	Dekan des Fachbereichs 1 Alt-Friedrichsfelde 60, 10315 Berlin Telefon: (0 30) 90 21 44 16, Fax: (0 30) 90 21 44 17 E-Mail: info@fhvr-berlin.de
© copyright	Bei den jeweiligen Autorinnen und Autoren, 2004
Nachdruck	Mit Quellenhinweis gestattet. Belegexemplar erwünscht.
ISBN	3-933633-64-8

In memoriam

Thomas Wex
(1962 – 2004)

Inhaltsverzeichnis

Vorwort		1
Tagungsprogramm		2
Adalbert Evers:	Sektor und Spannungsfeld. Zur Theorie und Politik des Dritten Sektors	7
Matthias Freise:	Workshop I: Transformationsprozesse und Theorie des Dritten Sektors	18
Anne-Katrin Arnold:	Workshop II: Netzwerke und Sozialkapital	19
Christian Fischbach:	Der Zugang zum freiwilligen Engagement über das Sozialkapital und die Mängel im Sozialkapitalkonzept	20
Andreas D. Schulz:	Die Spezifität der Beziehungsstruktur zwischen Dritt-Sektor-Organisationen und Staat am Beispiel von Sozialen Beschäftigungsunternehmen	33
Bettina Hohn:	Workshop III: Lehre und Ausbildung in NPO	40
Karin Siegmund:	Berufsfeldanalysen und Kompetenzentwicklung im Nonprofit-Management - Erste Untersuchungsergebnisse des Forschungsprojektes an der FHVR Berlin	42

Vorwort

Die Transformationsprozesse des Dritten Sektors in Deutschland und ihre Auswirkungen auf die NPO-Theorie sowie erstmals auch auf Lehre und Ausbildung in NPO standen im Zentrum der Tagung am 11. und 12. November 2004, die der Fachbereich 1 der FHVR Berlin gemeinsam mit dem Arbeitskreis Nonprofit-Organisationen, dem Forschungscollegium am Maecenata Institut für Philanthropie und Zivilgesellschaft an der Humboldt-Universität zu Berlin und der Aktiven Bürgerschaft e.V. veranstaltete.

Prof. Dr. Adalbert Evers von der Universität Gießen referierte zu Beginn der Tagung zum Thema „Sektor und Spannungsfeld. Zur Theorie und Politik des Dritten Sektors“. In drei Workshops – Transformationsprozesse und Theorie des Dritten Sektors, Netzwerke und Sozialkapital, Lehre und Ausbildung in NPO – wurde von den rund 50 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aus Deutschland, Frankreich und den USA dazu intensiv diskutiert. Die Dokumentationen der Workshopdiskussionen und Statements sind in der vorliegenden Publikation enthalten.

Die Tagung wurde im Rahmen eines Forschungsprojektes zum Nonprofit-Management am Fachbereich 1 der FHVR Berlin vorbereitet und durchgeführt. Ziel des im Mai 2004 gestarteten Forschungsprojektes „Berufsfeldanalysen und Kompetenzentwicklung im Nonprofit-Management“ ist es, den Bedarf für Aus- und Weiterbildungsangebote zu prüfen und gegebenenfalls Studienangebote der FHVR Berlin im Bereich des Nonprofit-Managements zu entwickeln.

Das Forschungsprojekt wie auch die Tagung sind Ausgangspunkte für ein Kompetenzzentrum für Nonprofit-Themen, mit dem sich die FHVR Berlin in die aktuelle Debatte um die Entwicklung der Zivilgesellschaft einbringt.

Prof. Dr. Bettina Hohn, FB 1

Tagungsprogramm

Transformationsprozesse des Dritten Sektors -Nonprofit-Organisationen zwischen Markt, Moral und Mitgliedern

11. / 12. November 2004 in Berlin

Veranstalter:

- Aktive Bürgerschaft e.V. - Bereich Dritte Sektor Forschung
- Arbeitskreis Nonprofit-Organisationen (AK NPO)
- Fachhochschule für Verwaltung und Rechtspflege Berlin - Studiengang Public Management am Fachbereich 1
- Forschungscollegium am Maecenata Institut für Philanthropie und Zivilgesellschaft an der Humboldt-Universität zu Berlin

Der Dritte Sektor in Deutschland zeichnet sich aufgrund seiner historischen Entwicklung durch eine große Staatsnähe aus, die sich sowohl in der Finanzierungsstruktur als auch im Selbstverständnis der Vereine, Verbände und Stiftungen niederschlägt. Beides steht seit spätestens Mitte der 90er Jahre - wesentlich bedingt durch die nachhaltige Krise der öffentlichen Finanzen - auf dem Prüfstand. Die Nonprofit-Organisationen reagieren auf diese Umweltveränderungen mit verschiedenen Anpassungsmustern und Strategien. So forcieren beispielsweise soziale Dienstleister eine Abwanderung in Richtung „Markt“, schärfen insbesondere Umweltorganisationen und international tätige NGOs ihr Profil als normativ-ideelle „Moralunternehmen“, während andere Organisationen z.B. aus dem Freizeit und Geselligkeitsbereich den „Rückzug ins Private“ antreten (siehe auch jüngst Priller/Zimmer). Gleichzeitig betreten neue Akteure, wie z.B. gesellschaftlich engagierte Unternehmen, Bürgerstiftungen und Freiwilligenagenturen die Bühne des Dritten Sektors.

Entsprechende Entwicklungen werfen eine Reihe von Fragen auf. Entstehen hierdurch neue „Hybriditäten“ (Evers) von Aktivitäten und Logiken auf der Organisationsebene? Bilden sich neue Strukturen im Verhältnis der drei Sektoren zueinander? Handelt es sich um Übergangsphänomene hin zu einer stärkeren Ausbildung von distinkten Logiken von Organisationen und Organisationsbereichen?

Die Tagung beschäftigt sich in einleitenden Vorträgen und verschiedenen Workshops und Plenen mit der Frage, welche Auswirkungen diese Veränderungen auf die Struktur, Kultur und das Selbstverständnis des Dritten Sektors haben und welche Schlussfolgerungen für die Theoriebildung zum Dritten Sektor zu ziehen sind.

Die wissenschaftliche Fachtagung richtet sich in erster Linie an jüngere Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, die zu verschiedenen Bereichen des Dritten Sektors arbeiten. Sie soll insbesondere der theoretischen Diskussion aktueller Veränderungsprozesse dienen. Die Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist auf 50 begrenzt.

Prof. Dr. Bettina Hohn,
Dr. Stefan Nährlich,
Dr. Rainer Sprengel,
Dr. Thomas Wex

Programm

Donnerstag, 11.11.2004

- 15.30 Uhr **Eintreffen** der Teilnehmerinnen / Kaffee
- 16.00 Uhr **Begrüßung**
Bettina Hohn (FH Verwaltung und Rechtspflege Berlin)
- 16.05 Uhr Vortrag
Sektor und Spannungsfeld. Zur Theorie und Politik des Dritten Sektors
Adalbert Evers (Uni Giessen)
- 16.45 Uhr **Kommentar/ Ergänzung 1**
Stefan Nährlich (Aktive Bürgerschaft e.V.)
- 17.00 Uhr **Kommentar / Ergänzung 2**
Rainer Sprengel (Maecenata Institut)
- 17.15 Uhr Kaffeepause
- 17.30 Uhr **Kommentar / Ergänzung 3**
Thomas Wex (AK NPO, TU Chemnitz)
- 17.45 Uhr **Diskussion im Plenum**
Moderation: Ludwig Theuvsen (Uni Göttingen) & Bettina Hohn (FHVR)
- 19.00 Uhr Ende des ersten Tages
- 20.00 Uhr **Büffet in den Räumen von Maecenata**
(auf Einladung der Aktiven Bürgerschaft und des Maecenata Instituts) Ort:
Maecenata Institut, Albrechtstrasse 22, 10117 Berlin-Mitte)

Freitag, 12.11.2004

09.00 Uhr **Eintreffen** der Teilnehmerinnen / Kaffee

09.30 Uhr **Workshops**

Workshop I: Transformationsprozesse und Theorie des Dritten Sektors

Moderation: Matthias Freise (Uni Münster)

Die sozialwissenschaftliche Transformationsforschung ist sich über den Stellenwert von Organisationen des Dritten Sektors in Demokratisierungsprozessen keineswegs einig: Sind voluntäre Assoziationen wirklich in jedem Falle der Verfestigung demokratischer Strukturen zuträglich, oder gibt es nicht auch so etwas wie eine „dunkle Seite“ der Zivilgesellschaft, die den Verlauf von Demokratisierungsprozessen behindern wenn nicht gar unmöglich machen kann?

In Bezug auf die gesellschaftlichen Rollen und Einflussmöglichkeiten von NPO bot die Dritte Sektor-Theorie zahlreiche Antworten, die zwischen den Polen normativ überladen oder empirisch enttäuschungsgesättigt schwankten, jedoch keinen gemeinsamen Konsens über das „Wesen“ von NPO brachten. Man einigte sich lediglich darauf, NPO als irgendwie intermediär zwischen den eigenständigen gesellschaftlichen Sektoren Markt und Staat und einer informellen Sphäre zu verorten und ihnen eine gesellschaftliche Vermittlerrolle zuzuschreiben.

Aufgabe des Workshops ist es daher, neuere theoretische Zugänge (etwa den systemtheoretischen Ansatz von Simsa, 2001) zu gesellschaftlichen Funktionen von NPO zu reflektieren. Zielsetzung des Workshops ist es ferner, theoretische und empirische Ergebnisse der aktuellen Transformationsforschung zusammenzuführen und sie von neueren Entwicklungen der Dritte-Sektor-Forschung befruchten zu lassen. Mögliche Fragestellungen könnten sein:

- Welchen Beitrag leistet der Dritte Sektor in Transformationsprozessen aus demokratietheorietischer Perspektive einerseits sowie aus policy-analytischer Perspektive andererseits?
- Welche spezifischen Entwicklungslinien und Problemlagen des Dritten Sektors werden in Transformationsgesellschaften sichtbar?
- Welchen Einfluss haben externe Fördermaßnahmen auf die Entwicklung des Dritten Sektors im Transformationsprozess?
- Inwiefern beeinflusst die Europäische Union die Entwicklung der nationalen Dritten Sektoren?
- Welche Typen von NPO und deren Einflussformen finden sich in Transformationsländern in welcher Zusammensetzung?
- Wie unterscheiden sich diese von westlichen Demokratien? Wie könnten sich die Vor- und Nachteile, auf den Demokratisierungsprozess auswirken?

Statement 1: Matthias Freise (Uni Münster)

Statement 2: Anja vom Stein (MISS Berlin)

Workshop II: Netzwerke und Sozialkapital

Moderation: Anne-Kathrin Arnold (Uni Hannover) & Christian Fischbach (Uni Duisburg)

Das Konzept des sozialen Kapitals wird nicht zuletzt seit den Forschungen des amerikanischen Politologen Robert Putnam häufig auf den Dritten Sektor angewandt. In verschiedenen Theoriekonstrukten beschäftigten sich neben Putnam in den Sozialwissenschaften u. a. Pierre Bourdieu und James Coleman mit den Auswirkungen des Sozialkapitals auf das individuelle sowie das kollektive Zusammenleben in den aktuellen Gesellschaftssystemen. In Bezug auf den Dritten Sektor stehen Fragen nach Ausmaß von und Motivation zu bürgerschaftlichem Engagement im Mittelpunkt der Auseinandersetzungen mit sozialem Kapital. Aber auch für Effizienz und Erfolg der Arbeit von Nonprofit-Organisationen spielt das Konzept eine entscheidende Rolle. Im Workshop sollen entsprechend zwei Aspekte beleuchtet werden:

1. Welche Rolle spielt das soziale Kapital beim Zugang von Bürgern zu Nonprofit-Organisationen bzw. bürgerschaftlichem Engagement? Sind ausreichende soziale Ressourcen Voraussetzung für Partizipation? Wie können Menschen mit niedrigem sozialen Kapital ihren Weg zu mehr Engagement finden?
2. Welche Rolle spielen Netzwerke und soziales Kapital für die NPOs selbst? Können nur solche Organisationen erfolgreich arbeiten, die über ein hohes Kapital und über eine große Zahl sozialer Verbindungen verfügen? Wie können kleinere Organisationen mit niedrigerem Sozialkapital ihren Erfolg optimieren und sich stärker in die öffentliche Diskussion einbringen?

Statement 1: Christian Fischbach (Uni Duisburg)

Statement 2: Andreas D. Schulz (Uni Giessen)

Workshop III: Lehre und Ausbildung in NPO

Moderation: Bettina Hohn & Stefan Nährlich

In Ergänzung zu bestehenden Weiterbildungsangeboten entstehen derzeit an Hochschulen in Deutschland neue Angebote für Lehre und Ausbildung im Bereich NPO. Dabei engagieren sich sowohl Universitäten als auch Fachhochschulen mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Folgende Fragen werden im Workshop diskutiert:

Welche Ansätze bieten Hochschulen in Deutschland für Lehre und Ausbildung im Bereich NPO?

An welchen Fakultäten/Studienfächern sind die Angebote angebunden?

- Stehen grundständige Studiengänge oder Weiterbildungsangebote im Vordergrund?
- Wie unterscheiden sich die Curricula?
- Welche Erkenntnisse zum Berufsfeld und zum Bedarf seitens der Praxis liegen vor?
- Wie werden Theorie und Praxis integriert?
- Wie sind die Berufsperspektiven für Absolventen der Studiengänge bzw. Qualifizierungsangebote einzuschätzen?

Statement 1: Sven Neumann (Uni Hannover)

Statement 2: Michael Vilain (Uni Münster)

Statement 3: Karin Siegmund (FHVR Berlin)

- 11.00 Uhr Pause
- 11:30 Uhr **Fortsetzung der Workshops**
- 13.00 Uhr **Mittagessen** in der Kantine der FHVR
- 14.00 Uhr **Abschlussdiskussion** im Plenum
- 15.00 Uhr Ende der Veranstaltung

(15.30 bis 18:30 Uhr AK NPO Mitgliederversammlung in den Räumen der FHVR)

Veranstaltungsort: Fachhochschule für Verwaltung und Rechtspflege Alt-Friedrichsfelde 60
10315 Berlin

Die Fachhochschule für Verwaltung und Rechtspflege Berlin befindet sich im Bildungs- und Verwaltungszentrum Friedrichsfelde (BVZF) im Bezirk Lichtenberg, in der Nähe des Tierparks Friedrichsfelde.

Anreise mit ÖPNV:

Der Bus der Ring-Linie 392 - vom S-Bahnhof Friedrichsfelde Ost fährt direkt zum Eingang des Bildungs- und Verwaltungszentrums (Zielbeschriftung am Bus: gleichnamiges Zentrum).

Der Weg zu den Räumen der Veranstaltung ist ausgeschildert.

Vortrag: Sektor und Spannungsfeld - Zur Theorie und Politik des Dritten Sektors

Es gehört zu den Besonderheiten der Dritte-Sektor-Forschung, dass sie einerseits multidisziplinär ist – Politikwissenschaftler, Soziologen aber auch Ökonomen beteiligen sich daran – und dass sie andererseits von Anfang an international geprägt worden ist. Beides macht allerdings Stellungnahmen zum Stand der theoretischen Diskussion und zu politischen Herausforderungen nicht gerade einfacher. Die Schwerpunkte, die zu diskutieren ich mir hier in meinem einleitenden Referat vorgenommen habe, spiegeln die Art und Weise, in der ich diese Debatte und meine eigenen Beiträge dazu wahrnehme. Herausstellen möchte ich in meiner Argumentation insbesondere den Wert eines konzeptionellen Verständnisses des Dritten Sektors als Spannungsfeld und intermediären Bereichs, das ich nun seit langer Zeit vertreten habe. Es geht davon aus, dass die Gestalt des Dritten Sektors nicht nur von eigenen Prinzipien mit gesamtgesellschaftlichem Geltungsanspruch wie Kooperation, Solidarität und Hilfsbereitschaft, sondern auch vom relativem Gewicht und dem Einfluss von Funktionsprinzipien bestimmt sind, die in anderen Sektoren dominieren: marktökonomische Kalküle, hierarchische Anordnung, persönliche Verpflichtung. Das alles übersetzt sich in eine historische und Gegenwartsdiagnose, bei der die Zivilgesellschaft, wie Michael Walzer einmal gesagt hat „ein Projekt von Projekten“ ist, mehr denn je auch ein umkämpftes Feld. Das bedeutet nicht nur dass Dritte-Sektor-Organisationen verschiedene Leitprinzipien miteinander verschränken müssen sondern auch, dass sie gewissermaßen kolonialisiert und assimiliert werden können – an etatistische oder wirtschaftliche Nutzenkalküle. Aber auch umgekehrt: zivilgesellschaftliche Prinzipien können offensiv bei der Gestaltung staatlicher Institutionen und Politiken, aber auch im privaten Wirtschaftssektor zur Geltung gebracht werden. Das bringt mich zum entscheidenden Punkt: Für die Stärke von Zivilgesellschaften ist die Größe eines Dritten Sektors nicht der entscheidende Maßstab. Es geht vielmehr darum, zivilgesellschaftlichen Leitprinzipien auch außerhalb des Dritten Sektors mehr Geltung zu verschaffen. Ein Element ist mir dabei besonders wichtig: die Herausforderung zur Klärung der möglichen Natur von wirtschaftlichem Handeln im Dritten Sektor. Wie erfasst man angemessen die wirtschaftliche Dimension des Dritten Sektors, und, weitergehend, welche Rolle kann das Leitkonzept Zivilgesellschaft im privatwirtschaftlichen und staatlichen Bereich in der Auseinandersetzung mit manageriellen und Ökonomisierungsdoktrinen spielen? Zu diesen Fragen möchte ich sprechen.

1. Klassifikation und Deskription – was bei der Vermessung des Dritten Sektors gewonnen und verloren wurde.

Bevor ich mich den gerade angesprochenen Fragen zuwende, schlage ich vor, sich der Ausgangspunkte in der neueren Dritte-Sektor-Diskussion zu vergewissern. Jahrelang ist ja der Dritte Sektor nicht theoretisch sondern klassifikatorisch-deskriptiv zu erfassen versucht worden.

Das größte und bekannteste Unternehmen in diesem Bereich war das Johns-Hopkins-Projekt. Mit dem Vorhaben, deutlich zu machen wie viel Gewicht in Größen wie Umsatz oder Beschäftigung dieser Sektor aufweist, hat es nicht nur in der akademischen Debatte sondern auch für die öffentliche Diskussion einen zentralen Stellenwert gehabt.

Einen Sachverhalt durch einen Set von Indikatoren und Klassifikationskriterien zu vermessen, statt ihn auf Basis eines bestimmten analytischen Konzepts zu erfassen, ist ebenso legitim wie in gewissen Situationen vorteilhaft.

Das Problem liegt nun aber darin dass die jeweiligen Klassifikationskriterien selbst indirekt auf theoretische Vorannahmen und Vorverständnisse zurückweisen. Wie mittlerweile allgemein bekannt ist und auf dem Weltkongress der ISTR in Toronto im Sommer dieses Jahres immer wieder festgestellt wurde, war das Klassifikationssystem des Johns-Hopkins-Projekts dabei an entscheidenden Punkten so etwas wie die universale Überdehnung eines regionalen kulturellen Konzeptes. Das erwies sich vor allem an der Ausschlusswirkung eines der fünf zentralen Klassifikationskriterien, des „non-profit-distributing-principle“. Organisationen, die Überschüsse aus ihren Operationen an Leitungsgremien oder Mitgesellschafter zurücküberweisen, wurden nicht als Teil des Dritten Sektors angesehen. Was im US-amerikanischen Kontext als definitorische Sicherung gegenüber Organisationen dienen sollte, die vor allem zum Vorteil ihrer shareholder operieren, hatte in allen anderen Regionen eine fatale Ausschlusswirkung für die meisten Organisationen, die das repräsentieren, was ich als den reformwirtschaftlichen Bereich des Dritten Sektors bezeichnen würde: Genossenschaften, Kooperativen, mutuals, Versicherungsorganisationen auf Gegenseitigkeit oder auch gemeinwirtschaftliche Betriebe blieben außen vor. Das eigentlich fatale dieser Ausgrenzung waren aber nicht die damit einhergehenden Konsequenzen für Ziffern und Zahlen, sondern die Tatsache, dass damit ein wichtiger historischer Reformstrang aus dem Aufmerksamkeitsfeld ausgeblendet zu werden drohte – die ja auch für die deutsche Geschichte so wichtigen sozialreformerischen und zivilgesellschaftlichen Traditionen wie sie sich in reformökonomischen Konzepten selbst organisierten kooperativen Wirtschaftens manifestierten - den gemeinwirtschaftlichen Betrieben, den Genossenschaften, selbstorganisierte Hilfskassen und Sozialversicherungsorganisationen. Hier wurden Werte und Überschüsse erarbeitet die in der Tat zum Teil an die Mitglieder dieser Organisationen zurückflossen. Aber das bedeutete noch nicht, dass hier for-profit oder nur mit partikularistischen Zielsetzungen operiert wurde. In den USA hat dieser Teil eines Dritten Sektors, eng verbunden mit sozialen Bewegungen als Arbeiterbewegung und bürgerlicher Sozialreform, keine vergleichbare Rolle gespielt: in England jedoch muss man cooperative movements, fabian societies auf der einen und charities und voluntary organisations auf der anderen Seite als Teile eines Dritten Sektors zusammen denken, ähnlich wie in Deutschland, wo es in historischer Perspektive nicht nur um Wohlfahrtsverbände und Bürgerstiftungen sondern auch um Bau- und Konsumgenossenschaften geht.

2. Dritter Sektor und Zivilgesellschaft: Wie hängen beide zusammen?

Die Befunde des Johns-Hopkins-Projekts sind nun aber zu einem späten Zeitpunkt in eine theoretische Debatte eingebracht worden, die sich unabhängig von der Dritte-Sektor-Tradition entwickelt hat – in den konzeptionellen Rahmen der Zivilgesellschaft. Seit einigen Jahren markiert der Begriff der Zivilgesellschaft so etwas wie den Dreh- und Angelpunkt für das, was jetzt in der Dritte-Sektor-Diskussion mainstream ist.

Bei Verwendung dieses Rahmenkonzepts wird der Dritte Sektor nicht mehr mit partiellen ökonomischen Konzepten zu erklären versucht sondern – Salamon und Anheier haben von der „social origins“ Theorie gesprochen – er wird in seiner Herausbildung als Teil der historischen Ausdifferenzierung von eigenständigen Sphären des Staates, Marktes, der Familie und Gemeinschaft und schließlich eines öffentlichen Raumes für Organisation und Artikulation gefasst.

Mit dem Adjektiv „zivil“ wird der Begriff Gesellschaft in den Kontext der Entwicklung liberaler Grundrechte, politischer Demokratie und aktiver Bürgerschaft gerückt und damit gewissermaßen normativ aufgeladen.

Er wird assoziiert mit zivilisatorischen Errungenschaften wie dem Recht zur freien Selbstorganisation auf kulturellen, sozialem, politischem und (siehe oben) auch wirtschaftlichem Gebiet und mit der Kompetenz und Fähigkeit durch Teilhabe an den allgemeinen Angelegenheiten zwischen partiellen Gruppeninteressen so vermitteln zu können, dass Konflikte zivil ausgetragen und Kompromisse auf der Basis von Vertrauen und Gemeinsinn erzielt werden können; man könnte von historisch akkumuliertem zivilgesellschaftlichem Vermögen, sozialem Kapital, oder, wie ich in der social-capital-Debatte vorgeschlagen habe, genauer von „civic capital“ sprechen.

Bei den Versuchen einer Verknüpfung von Konzepten der Zivilgesellschaft mit solchen des „Dritten Sektors“ hat sich dabei jedoch eine bestimmte Art und Weise, das zu tun, weit verbreitet. Exemplarisch deutlich machen kann man sie an dem von Anheier und Salamon geprägten Begriff des „civil society sector“. Hier wird eine zivile Kultur in der Gesellschaft (Zivilgesellschaft in ihrer weiteren Bedeutung) gewissermaßen mit dem Dritten Sektor identifiziert und damit Zivilgesellschaft selbst „sektoralisiert“. Der Dritte Sektor wird dann nicht mehr nur allein in seiner wirtschaftlichen Bedeutung herausgehoben sondern sein Größe und Qualität auch zum alles entscheidenden Maßstab für Zivilgesellschaft. Genau diese Operation ist allerdings hoch problematisch. Unterstellt sie doch (1.) eine Definition von Zivilgesellschaft bei der diese in erster Linie als abgegrenzter Bereich und nicht als ein Set von Prinzipien, der gesamt-gesellschaftlich wirkt, verstanden wird, so dass dann (2.) bei weitgehender Identifikation von Zivilgesellschaft und Drittem Sektor die perspektivische Engführung entsteht, dass das, was den Dritten Sektor stärkt, auch die Zivilgesellschaft vitalisiert oder umgekehrt, dass Aktionen im Dritten Sektor den eigentlichen Königsweg zur Stärkung der Zivilgesellschaft darstellen. Gegen diese m. E. falschen Gleichungen und zweifelhaften Wege zur gesellschaftspolitischen Aufwertung des (theoretisch-akademisch sicherlich sinnvollen) Konstrukts Zivilgesellschaft wendet sich meine folgende Argumentation.

3. Gesellschaft als komplexe Organisationsform mit verschiedenen Teilbereichen und Leitprinzipien – der Dritte Sektor als intermediärer Zwischenbereich

Bei allen Vorzügen eines historischen Ansatzes, der den Dritten Sektor als Teil der Herausbildung von Zivilgesellschaften versteht, muß doch berücksichtigt werden, dass es sich dabei nicht eigentlich um ein theoretisches sozialwissenschaftliches Konzept im engeren Sinne handelt. Der Dritte Sektor wird in einen historischen Zusammenhang gestellt; aber das macht eine Theorie über diesen Zusammenhang nicht überflüssig.

In Hinblick auf die Frage nach dem rechten Verständnis des Zusammenhangs von Zivilgesellschaft und Drittem Sektor sind also sozialwissenschaftliche Verständnisse vom Ganzen, der Gesellschaft und dem Gemeinwesen, wie es durch Staat, Marktwirtschaft und Gemeinschaft repräsentiert wird, notwendig.

Derartige analytische Angebote hat etwa Claus Offe gemacht, wenn er darlegt, dass Staat, Wirtschaft und Gemeinschaft als grundlegende Elemente sozialer Ordnung jeweils über eigene funktionale Leitprinzipien definiert sind: so etwa das der Nutzenmaximierung am Markt, das der Redistribution und hierarchischen Ordnung beim Staat und das der persönlichen Zuwendung und Bewahrung von Identität in der Gemeinschaft. Offe hütet sich übrigens, den öffentlichen Raum der Zivilgesellschaft als weiteres Sub-System einzuführen und es ebenfalls mit einem Leitprinzip zu identifizieren.

Ausgehend von dem engeren Gebiet der Forschung zur Wohlfahrtspolitik ist in der englischen Debatte und meinen eigenen Beiträgen das Konzept des welfare mix, des

Wohlfahrtspluralismus und der mixed economy of welfare geprägt worden, später auch bei Kaufmann aufgegriffen als Konzept gemischter Wohlfahrtsproduktion. Hier wird ganz allgemein aber auch in Bezug auf den Dritten Sektor ähnlich argumentiert wie bei Offe: Leitprinzipien, die bei Staat, Markt und Gemeinschaft dominieren, finden sich im öffentlichen Raum als konkurrierende Prinzipien wieder und werden dort damit zugleich auch relativiert. Dazu trägt bei, dass im gesellschaftlichen Verkehr ein eigenes Leitprinzip entwickelt wird; man könnte es als das Prinzip Kooperation, Solidarität oder auch Hilfsbereitschaft (Caritas) umschreiben, wobei in diesem semantischen Feld sich auch die Fähigkeit zur Ausbildung von Gemein Sinn verorten lässt.

Dieses analytische Konzept der Gesellschaft als prekärem Gefüge aus verschiedenen Teilsystemen mit unterschiedlichen rivalisierenden und konkurrierenden Ordnungsprinzipien erlaubt nun aber eine Sichtweise, bei der zwar das Prinzip Öffentlichkeit und die Rolle der Bildung von Assoziationen jenseits von Staat, Markt und geschlossenen Gemeinschaften, also der „Dritte Sektor“ eine zentrale Rolle spielen, wo aber dennoch die Identifikation von Zivilgesellschaft mit einem „Sektor“ als nicht zulässig erscheint. Herausgearbeitet wird ein Verständnis, wo das Ausmaß, in dem Gesellschaft zu Zivil-Gesellschaft wird, sich nicht allein an dem empirisch abgrenzbaren Bereich einzelner Organisationen festmachen lässt, sondern sich an der *gesamtgesellschaftlichen* Stärke und Geltungskraft von Leitprinzipien wie Konfliktvermittlungsfähigkeit, Kooperationsvermögen u. ä. bemisst. Sie tragen dazu bei, dass eine zivile und demokratische Gesellschaft ökonomische, hierarchische und kommunitäre Prinzipien auf ihre jeweiligen Geltungsbereiche verweisen und ausserhalb derselben in ihren Geltungsansprüchen zu begrenzen und relativieren vermag. Claus Offe hat darauf aufmerksam gemacht, dass etatistische, marktliche aber auch kommunitäre Prinzipien als Teil, wie er sagt, „reiner Doktrinen“, die Tendenz haben, sich zum Leitprinzip für die gesamte Gesellschaft zu machen. Er argumentiert, dass die damit einhergehenden Antinomien und ideologischen Rivalitäten „nur durch eine Kultur der Zivilität, die sich zwischen den Polen unseres begrifflichen Dreieckes“ entfaltet, relativiert und bewältigt werden können. Für Dritte Sektor Organisationen bedeutet das: sie gewinnen Identität, wenn sie die verschiedenen heterogenen Leitprinzipien erfolgreich miteinander ausbalancieren, relativieren und verschränken und sich damit von der Gemeinschafts- und Marktsphäre, aber auch staatlichen Verwaltungsorganisationen, in denen jeweils ein Funktionsprinzip klar dominiert, absetzen. Je stärker dabei *gesamtgesellschaftlich* Demokratie, Vermittlungsfähigkeit und andere „zivile“ Prinzipien entwickelt sind, um so eher kann auch im abgegrenzten Dritten Sektor Tendenzen zur Etatisierung, Ökonomisierung oder kommunitären Schliessung entgegengearbeitet werden.

In dieser Perspektive hat die Stärkung von Zivilgesellschaft mit den Möglichkeiten der Selbstbehauptung und Entwicklung des Dritten Sektors zu tun, ohne dass man Zivilgesellschaft und Dritten Sektor in eins setzt; und der Bezug auf Zivilgesellschaft kann auch als Hebel für Perspektiven begriffen werden, die Sektorgrenzen überschreiten. Lassen sie mich drei zentrale Punkte eines solchen Ansatzes herausarbeiten.

4. Schlussfolgerungen: Drei Aufmerksamkeitsfelder für Theorie und Politik des Dritten Sektors

1. Der Dritte Sektor selbst ist grundsätzlich prekär und zunehmend heterogen. Indem der Dritte Sektor als Bereich beschrieben wird, in dem verschiedene Prinzipien zu einander vermittelt und miteinander ausbalanciert werden müssen, ist seine Besonderheit vor allem die der Unbestimmtheit und Offenheit. Im Unterschied etwa zur Marktwirtschaft, die mit der

absoluten Dominanz von ökonomischen Nutzenden steht und fällt oder zum Gemeinschaftsbereich der ohne den Kitt persönlicher Zuwendung zerfällt, ist der öffentliche zivilgesellschaftliche Bereich aber nicht nur eigentümlich undeterminiert, sondern auch ungesichert und gefährdet. Anheier und Freise haben unter der Überschrift „Der Dritte Sektor im Wandel – zwischen New public Management und Zivilgesellschaft“ kürzlich recht anschaulich beschrieben, wie mit dem Vordringen marktrationaler Konzepte und eines staatlichen Managerialismus sich hier und da ein Teil von Dritte-Sektor-Organisationen verwandelt hat. Das, was einmal ein in sich konsistenter Sektor war, verwandelt sich gewissermaßen in ein patchwork, das unmittelbare Nebeneinander von Organisationen, die sich ganz und gar marktrationellem Handeln verpflichtet haben, anderen die von der Unterordnung unter staatliche Befehlsketten geprägt sind und schließlich auch solchen, wo freiwillige Mitarbeit und eigenständige Definition von sozialen Zielen nach wie vor essentiell sind. In einem Beitrag mit Thomas Olk habe ich darauf aufmerksam gemacht, dass dieses „sowohl als auch“ und „Nebeneinander“ im Dritten Sektor z.B. bei den Wohlfahrtsverbänden gut zu beobachten ist, die in weiten Bereichen Staat und Marktwirtschaft kombinieren, in anderen hingegen nach wie vor Förderer und Schutzschirm von zivilgesellschaftlichen Initiativen und Projekten sind. Mehr denn je ist der Dritte Sektor damit ein uneinheitliches und bunt geschecktes Feld. Die Zeiten, wo staatliche Verwaltung, freie Träger und betriebliche Organisationen so etwas wie getrennte Welten waren, sind längst vorbei.

2. Zivilgesellschaftliche Prinzipien und damit auch konstitutive Elemente des dritten Sektors können gesamtgesellschaftlich geltend gemacht werden. Es geht um die „Zivilisierung“ staatlicher Politik aber auch wirtschaftlichen Handelns. Statt sich analytisch und gesellschaftspolitisch auf den Dritten Sektor und seine Kolonialisierung insbesondere durch Marktlogiken zu fixieren, kann man – und so habe ich meine Forschungsbeiträge in den letzten Jahren angelegt – auch Prozessen nachgehen, wo zivilgesellschaftliche Bewegungen und Impulse und damit Charakteristika, die bei vielen Dritte-Sektor-Organisationen besonders ausgeprägt sind, ihrerseits auf Staat und Wirtschaft übergreifen und dort geltend gemacht werden. Zivilgesellschaft ist das Projekt, Prinzipien wie Demokratie und Selbstorganisation gesamtgesellschaftlich aufzuwerten und nicht allein das der Mehrung der Zahl von Vereinen und Assoziationen. Da ich später noch auf den wirtschaftlichen Bereich zurückkommen werde, möchte ich das zunächst am staatlich-öffentlichen Bereich verdeutlichen. In einer Sektorgrenzen überspringenden Untersuchung zu den Bereichen Schule, Kultur und Altenpflegeeinrichtungen habe ich zu demonstrieren versucht, dass organisatorische Autonomie und Mehrung des Einflusses zivilgesellschaftlicher Kräfte u.a. durch freiwillige Beteiligung, Unterstützung durch Spenden und lokale Netzwerke, Elemente und Organisationsprinzipien sind, die durchaus nicht auf einen Dritten Sektor beschränkt sind, sondern auf den öffentlichen Bereich übergreifen können.

Kommunale Schulen, die sich zum Stadtteil öffnen, stehen mithin dem was Zivilgesellschaft und Dritte-Sektor-Organisationen konstituiert, näher als jede GmbH unter der Schirmherrschaft der Arbeiterwohlfahrt. Fazit: Wenn man Zivilgesellschaft nicht auf den Dritten Sektor reduziert, ist auch für deren Qualität und Stärkung die Größe und Qualität eines Dritten Sektors nicht der alleinige oder auch nur ausschlaggebende Indikator.

Quer durch die Sektoren wirken Funktionsprinzipien, die traditionell vor allem mit dem Dritten Sektor verbunden werden, ohne aber auf ihn beschränkt zu sein – aktive bürgerschaftliche Beteiligung und Kooperation, lokale Orientierung und Einbindung in gesellschaftliche Netzwerke. Für ein Projekt „Zivilgesellschaft“ ist der Dritte Sektor ein wesentliches, aber eben nicht das einzige Feld.

3. Für die Zukunft des dritten Sektors bedeutsame Veränderungen vollziehen sich immer mehr in interaktiven und sektorüberschreitenden Netzen und Projekten, die in unterschiedlichen Politikfeldern auch ganz unterschiedliche Konzepte und Merkmale haben. Diese These zielt auf Fragen des Verständnisses und der Gestaltung der Interdependenz von Staat, Politik und Drittem Sektor in einer Zivilgesellschaft, also auf verschiedene Steuerungs-, Netzwerk- und Demokratiekonzepte. Zum Verständnis: Die Konzeption von Putnam, aber auch der bereits zitierte problematische Begriff des „civil society sector“ legen es nahe, Zivilgesellschaft als abgrenzbaren Bereich zu betrachten und mit dem Dritten Sektor zu identifizieren. Die Fülle ihrer Assoziationsformen wird gewissermaßen als Fundament für Politik und staatliches Handeln zu sehen – so wie Putnam es mit seinem bekannten Satz „it takes social capital to make democracy work“ formuliert hat. Ein derartiges Basis-Überbau-Schema führt aber zu falschen Sicherheiten und Perspektiven. Uns allen ist bekannt, wie sehr Interventionen von Staat und Politik entscheidend sind für die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten von Dritte-Sektor-Organisationen. Soziales Kapital und Dritte-Sektor-Organisationen stehen und fallen oft mit entsprechenden staatlichen Interventionen. Wenn zum Beispiel im Pflegebereich oder bei Kindertagesstätten freie Träger lediglich als Dienstleister behandelt werden, die einen maximalen Output für eng umschriebene Ziele zu erbringen haben, so wird damit verhindert, dass diese Träger und ihre Angebote ihre potentielle Rolle als Integratoren und als Bildner von vertrauensgestützten Netzwerken und der Aktivierung von Beteiligung wahrnehmen. Man könnte also auch umgekehrt formulieren: it takes democracy to make social capital work. Analysen und Debatten zur Entwicklung des Dritten Sektors müssen sich also sektorübergreifend um die Qualität von Netzwerken und Steuerungsmechanismen kümmern, die jeweils Wirtschaft, Drittem Sektor und staatlichen Strukturen einen bestimmten Platz zuweisen. Auch hier stoßen wir auf eine große Vielzahl durchaus unterschiedlicher Entwürfe und Praktiken: Im Kontext der Hartz-Reformen sind z.B. hierarchische und marktliche Steuerungselemente eindeutig gestärkt und auf Selbststeuerung und lokale Vernetzung setzende zivilgesellschaftliche Elemente zurückgedrängt worden. In einem Handlungsfeld wie dem der sozialen Stadt gibt es hingegen viele Anzeichen dafür, dass freie Träger und Gemeinschaftsinitiativen in den dortigen Netzwerken in einem Rahmen agieren können, wo es sehr viel mehr um demokratisches Verhandeln und partnerschaftliche Kooperation geht. Fazit: Dritte-Sektor-Studien und Politiken mit dem Dritten Sektor werden sich mehr als bisher mit dem beschäftigen müssen, was man als „systems of mixed governance“ bezeichnen könnte: unterschiedliche Konfigurationen von hierarchischer Steuerung, Markt und Wettbewerb, demokratisch repräsentativem Entscheiden, Zentralität und Dezentralisierung und verschiedenen Formen der co-governance, der Partizipation.

5. Dritter Sektor und wirtschaftliches Handeln – Argumente für eine plurale Ökonomie

Lassen Sie mich nun in dem gerade gespannten Rahmen eine Dimension vertiefen: die der Bedeutung von Dritte-Sektor-Organisationen als wirtschaftlich Handelnder. Die Frage lautet: gibt es so etwas wie eine spezifische Ökonomie des dritten Sektors? Wirtschaften freie Träger anders als private Unternehmen?

Diese Frage ist ja nicht zuletzt deshalb wichtig, weil mit dem Vordringen marktliberaler Konzepte Leitprinzipien, deren Dominanz im marktwirtschaftlichen Sektor unbestritten ist, nun zur Blaupause für alle gesellschaftlichen Bereiche gemacht werden sollen.

Gerade in einer Situation, wo eher die gemeinsamen Probleme der Sozialwirtschaft zur Debatte stehen als unterschiedliche Konzepte privatwirtschaftlicher, freier und kommunaler Träger, ist die theoretische Dritte-Sektor-Diskussion in Deutschland, aber auch den

angelsächsischen Ländern, nur schlecht gerüstet um theoretische Konzepte zu formulieren, die erklären könnten, was das Spezifische einer Dritte-Sektor-Ökonomie ist.

Mögliche Ausgangspunkte kommen hier zunächst aus der französischen wirtschaftshistorischen Schule – ich denke etwa an Braudel – und aus der amerikanischen Wirtschaftssoziologie. Ein Schlüsselbegriff ist dabei sicherlich der der „social embeddedness“ wirtschaftlichen Handelns. Es kommt auf den kulturellen, politischen, sozialen und historischen Kontext an und zwar für die einen mehr, die anderen weniger. Eine hochgradig lokal eingebundene und vernetzte Wirtschaft, deren Akteure sich ihrer Stadt oder Region verpflichtet fühlen, wird anders operieren und evtl. stärker von lokalen Bedürfnissen und Rücksichten beeinflusst wie die gerade nebenan angesiedelte Niederlassung einer weltweit operierenden Kette, die diesem Kontext in keiner Weise verpflichtet ist. Das bedeutet, dass Strategien zur sozialen Einbindung und Einbettung (etwa in Form der Stärkung lokaler Ökonomien) ein Zugang sein können, um wirtschaftliches Handeln nicht nur nach allgemeinen Ordnungsprinzipien zu regulieren sondern auch zu zivilisieren. Dritte-Sektor-Organisationen mit ihren Mitgliedern oder auch Repräsentanten von Organisationen in Vorständen und Beiräten können demnach auch in ihren wirtschaftlichen Zielsetzungen sensitiver für soziale und kulturelle Rahmensetzungen, Aufgaben und Bedürfnisse sein als andere wirtschaftliche Organisationsformen die von ihrer gesamten Konstruktion her mehr Distanz zur Umwelt aufweisen, also weniger eingebettet sind. Die englische Kollegin Marilyn Taylor hat hier z.B. in einer interessanten Untersuchung für England vor Jahren festgestellt, dass für Unterschiede in der Qualität von Dienstleistungen die Größe von Anbietern und deren Distanz zu lokalen Netzwerken eine wichtigere Rolle spielten als die Zugehörigkeit zum öffentlichen, privaten oder Dritten Sektor.

In dem von französischen Kollegen wie Jean Louis Laville und mir entwickelten Verständnis von Dritte-Sektor-Organisationen als Hybriden steckt ja auch die These, dass die besondere Bedeutung der Nutzung und Pflege von sozialem Kapital als Ressource den eigentlichen Unterschied zur privaten und staatlichen Ökonomien ausmacht – also die Fähigkeit und Bereitschaft nicht nur Ressourcen wie Spenden und freiwillige Mitarbeit zu mobilisieren, sondern auch vertrauensgestützte Netzwerke zu entwickeln und pflegen; die „social embeddedness“ ist gewissermaßen die andere Seite dieser Medaille, der Nutzung und Pflege von Netzwerken.

Aber nicht nur von der Seite der äußeren Einflussnahme auf Zielsetzungen und der sozialen Beschränkung ökonomischer Leitprinzipien her können Konzepte entwickelt werden. Möglich ist das auch, wie es etwa Young und Badelt versucht haben, von der Seite der Historisierung der Figur des Unternehmers und des Unternehmerischen. Unternehmerische Orientierung ist nicht auf den marktwirtschaftlichen Sektor begrenzt und muss auch nur dort Profitmaximierung an die erste Stelle setzen. Keine social enterprises also ohne social entrepreneurs.

Ein darauf aufbauender zweiter Schritt zu einem Verständnis der Dritte-Sektor-Ökonomie ergibt sich schliesslich aus einer neuen Lektüre der langen Tradition reformökonomischer Debatten die in Deutschland zuletzt der früh verstorbene Klaus Novy wieder aufgenommen hatte. In reformökonomischen Projekten und Konzepten wie dem der Genossenschaften oder der Gemeinwirtschaft ging es ja jeweils darum, innerorganisatorische Arrangements zu erfinden, die den Einfluss ausgewählter Sektoren des sozialen Umfeldes im betrieblichen Handeln verankern sollten – den von Genossenschaftsmitgliedern, einer Kommune oder Repräsentanten der Gewerkschaft. Carlo Borzaga, der die norditalienischen Kooperativen

erforscht, hat hier mit dem Konzept der „multistakeholder Organisation“ herausgestellt, dass heute die Tendenz besteht, nicht nur eine Seite, etwa Kommune, Gewerkschaften oder Genossenschaftsmitglieder bestimmen zu lassen, sondern durch pluralistisch zusammengesetzte Aufsichtsräte die soziale Bindung des jeweiligen Unternehmens sicherzustellen, so dass bei der Formulierung der Unternehmensziele ein Interessenausgleich etwa zwischen Belegschaftsinteressen, kommunal-politischen Interessen und Interessen der Nutzer und Zielgruppen erarbeitet wird.

Ob diese stärkere organisationsinterne Verankerung von Umweltinteressen soziale Unternehmen zu besseren Ergebnissen befähigt oder nicht eher lähmt, ist eine Debatte, der ich hier nicht weiter nachgehen will.

Stattdessen möchte ich auf die Brücke verweisen zwischen dem, was der Begriff der „social economy“ meint, und dem worauf das mit den französischen Kollegen entwickelten Konzept der Hybridorganisationen aufmerksam macht: die organisationsinterne Verschränkung wirtschaftlicher und sozialer Logiken. Hier wird das Konzept des Dritten Sektors als Spannungsfeld und intermediärer Bereich aufgegriffen und gewissermaßen in die einzelne Organisation hineinverlagert. Sie muß als Hybrid nach dieser Vorstellung sowohl in Hinblick auf die Zielbestimmung wie auch in Hinblick auf ihre Ressourcen inputs staatlicher Politik, der Zivilgesellschaft mit verschiedenen Gruppen und communities und des Marktes verschränken und ausbalancieren. Das „Soziale“ dieser social economy hat also mehrere und verschiedene Repräsentanten und Gestalten. Durch die Institutionalisierung der Repräsentanz dieser Gestalten des Sozialen im einzelnen sozialen Unternehmen („multi-stakeholder“) und nicht durch Ge- oder Verbote soll das, worauf die non-profit-distributing-Regel zielt, nämlich der Ausschluss eines organisationsegoistischen Verhaltens, erreicht werden.

Lassen sie mich nun die vorher angesprochenen drei Stichworte (a) Prekarität und Heterogenität des dritten Sektors ; (b) geltend machen zivilgesellschaftlicher Leitprinzipien auch in anderen Bereichen und (c) Schlüsselrolle intersektoraler Netzwerke mit Blick auf diese Fragen der Ökonomie noch einmal aufnehmen.

6. Drei Aufmerksamkeitsfelder – ein zweiter Durchgang aus dem Blickwinkel der Ökonomie

1. Prekarität des Dritten Sektors und der social economy: Hier wäre vor allem anzumerken, wie gravierend bereits heute die politischen Folgen einer Unfähigkeit sind, Dritte-Sektor-Organisationen als eigenständige Formen des Wirtschaftens zu begründen und profilieren.

Als Beispiel möchte ich hier nur die Debatte um Dienstleistungen von allgemeinem Interesse erwähnen, wo die EU nach einem Grün- und Weißbuch nun auch auf eine eigene Richtlinie zurarbeitet. Obwohl im Teilssektor der sozialen Dienstleistungen quer durch Europa Dritte-Sektor-Organisationen und social economy als Anbieter und Träger eine bedeutende Rolle spielen, werden sie doch in den EU-Dokumenten mit keinem Wort erwähnt.

Das ist kein Zufall, sondern zunächst einmal Produkt einer Sichtweise, die mit einem funktionalen Unternehmensbegriff operiert: jede Organisation, die etwas produziert, ist ein Unternehmen und jedes Unternehmen sollte aus Gründen des fairen Wettbewerbs gleich behandelt werden. Soziale Unternehmen und Dritte-Sektor-Anbieter sind damit Unternehmen wie alle anderen auch und jede Zuwendung die sie z.B. vom Staat als Gegenleistung für die speziellen sozialen Bindungen erhalten zu denen sie sich bei ihren Operationen verpflichtet haben, kann in dieser Perspektive nur noch als Privileg interpretiert werden. Es steht zu

befürchten dass auf EU-Ebene der Dritte Sektor gewissermaßen als „Dame ohne Unterleib“ figuriert – hoch geschätzt als Konsumenten und Interessenorganisation oder auch als kleinteiliger Nothelfer in sozialen Brennpunkten – aber als spezifische Wirtschaftsform gewissermaßen nicht existent. Allerdings darf man nicht vergessen, dass diese Entwicklung auf EU-Ebene von jenen besonders befördert wird, die sie lauthals beklagen – den Wohlfahrtsverbänden selbst. Die Verschränkung und interne Spannung von Ökonomischem und Sozialem wird ja auch von ihnen selbst aufzulösen versucht, etwa indem man bei der Arbeiterwohlfahrt Mitgliederverband und Unternehmensbereich sorgfältig voneinander zu trennen versucht. Der soziale Einfluss auf die Zielsetzungen der AWO-Unternehmen reduziert sich damit auf jene Komponenten, die jedes Unternehmen zu beachten hat und die man dort gemeinhin als Frage des Geschäftsklimas bezeichnet.

2. Möglichkeiten, zivilgesellschaftliche Leitprinzipien, die wirtschaftliches Handeln im Dritten Sektor begrenzen, lenken und beeinflussen, auch im privatwirtschaftlichen Bereich selbst geltend zu machen. Mit Blick auf diese Frage ist es nicht schwer für die Bundesrepublik auf den erheblichen Bestand an Mechanismen aufmerksam zu machen, die sozialen und demokratischen Gesichtspunkten nicht allein von außen in Form öffentlichen Meinungsdrucks, sondern von innen durch institutionelle Vorkehrungen in wirtschaftlichen Unternehmen Geltung verschaffen sollen. Allerdings stehen dem entsprechende Besonderheiten, wie etwa der Status der Sparkassen als lokal besonders gut vernetzter Organisationen, Spezifika, die die Sozialversicherungen von Privatversicherungen unterscheiden u. a. m. ja gerade zur Diskussion. Es gibt allerdings auch positive Ansätze. Mit der Debatte um corporate citizenship hat ja in gewisser Weise Anerkennung gefunden, dass selbst bei akzeptierter Dominanz ökonomischer Nutzenkalküle Unternehmen und ihre Repräsentanten sich auch als Bürger verstehen sollten und dem entsprechend dem Gemeinwesen verpflichtet sind. In dem Maße wie sie das tun, kann Wirtschaft auch Teil der Zivilgesellschaft sein und nicht ein exklusives Terrain.

3. Sektorübergreifende Netze und governance – welche Rolle wird hier Dritte-Sektor-Organisationen zugewiesen? Die Übernahme rein marktökonomischer und managerieller Doktrinen auch im Dritten Sektor und bei Politik und Verwaltung ist folgeschwer für die Definition von Kooperationsbeziehungen und angemessenen governance-Konzepten. Mit Blick darauf ist die in England so intensiv geführte Debatte über die Ausgestaltung der Beziehungen von Staat und voluntary sector bedeutungsvoll. Dass die Regierung Blair versprochen hat, Dritte-Sektor-Organisationen als Partner und nicht nur wie unter der Thatcher-Regierung als Dienstleister zu verstehen und behandeln, ist alles andere als banal. Mit sozialen Partnern wird mehr verhandelt als mit Geschäftspartnern – z.B. ein Versorgungskonzept und nicht nur die Modalitäten seiner Umsetzung. Ob und inwieweit im Umgang der öffentlichen Hand mit freien Trägern allerdings auch zukünftig noch anerkannt wird, dass sie nicht Unternehmen wie jedes andere sind, hängt nicht zuletzt auch von diesen selbst ab.

Das Problem ist, dass es Mühe macht, auch nur einen öffentlichen Dienstleistungsbereich zu nennen, wo innovative Konzepte, Pilotprojekte und know-how von Organisationen der Wohlfahrtsverbände kommen und die Verbände und Träger folglich nicht nur als Dienstleister sondern auch als Partner für die Entwicklung von neuen Versorgungskonzepten attraktiv sind. Kehrseite der Selbsttransformation der Wohlfahrtsverbände in Holdings von Unternehmen ist ein erheblicher Machtzuwachs von Staat und Kommunen – denn vor allem sie, oder Arbeitsgemeinschaften mit privatwirtschaftlichen Anbietern definieren nun wie Kindergärten, Krankenhäuser und Altenheime zukünftig aussehen sollen.

7. Zusammenfassung und Schluss: Es geht um Prinzipien der Zivilgesellschaft und das nicht allein im Dritten Sektor.

Lassen sich mich die Essenz meiner Überlegungen für die Beschäftigung mit dem Dritten Sektor abschließend noch einmal zuspitzen. Der Dritte Sektor unterscheidet sich von Gemeinschaft, Markt und Staat vor allem dadurch, dass hier (a) die in diesen Teilsystemen jeweils dominanten „reinen Funktionsprinzipien“ gegeneinander relativiert werden und (b) nach Maßgabe der Präsenz gesamtgesellschaftlicher demokratischer Prinzipien wie Kooperation, Solidarität, Vertrauen u. a., die für ein solches Relativierungs- und Vermittlungsvermögen („Intermediärer Bereich“ / „hybride Organisationen“) wesentlich sind. Der Dritte Sektor ist damit nicht „Zivilgesellschaft“ die es als etwas zu verstehen gilt, das sich in der Zivilisierung einer Gesellschaft insgesamt niederschlägt und somit nicht nur einen Ort hat. Allerdings kann der Dritte Sektor etwas sein, das sie schaffen hilft und kultiviert und durch das sie sich ausdrückt. Es gibt also eine besonders enge aber doch keine exklusive Beziehung zwischen einem analytisch und deskriptiv eingrenzbaaren Dritten Sektor und der Entfaltung von Zivilgesellschaftlichkeit. Akzeptiert man das, dann wird zweierlei deutlich:

1. Im Bereich des Dritten Sektors selbst vollzieht sich eine ständige Auseinandersetzung um die relative Geltungskraft verschiedener Leitprinzipien und Doktrinen die aus den Subsystemen Staat, Gemeinschaft und Markt heraus geltend gemacht werden und um die Relevanz zivilgesellschaftlicher Prinzipien. Er ist deshalb auch nie ein kompakter „civil society sector“ sondern eher ein zerklüftetes Feld. Neben kooperativen zivilgesellschaftlichen Prinzipien und Organisationen, denen es gelingt staatliche und marktökonomische Anforderungen gewissermaßen positiv einzubauen und zu relativieren gibt es eben auch solche, die bei den versuchen, diese Spannungen zu vermitteln, scheitern und wo deshalb staatliche Bevormundung, aber vor allem auch ökonomistische Orientierungen vorherrschend werden. Entsprechend heterogen sind die Gesichter der Organisationen im Dritten Sektor.
2. Während also Zivilgesellschaft und ihr entsprechende Prinzipien und Initiativen zu mehr Demokratie, Autonomie, Engagement, sozialer Mitarbeit und politischer Beteiligung die Realität des Dritten Sektors nicht bestimmen, sondern in historisch unterschiedlichem Maße mitprägen, ist gleichzeitig zu beachten dass sie auch in anderen Sektoren Gestalt und Einfluss gewinnen können.

Im staatlich-öffentlichen Bereich können sie z. B. insbesondere an den kommunalen Peripherien des staatlichen Sektors, wo, wie etwa an Schulen, mit der Öffnung zum Stadtteil, direkter Bürgerbeteiligung und lokaler Vernetzung so etwas wie ein Resozialisierungsprozess staatlicher Anstalten denkbar ist, Fuß fassen. Ähnliches gilt für die Spannung von Fragen der Zivilgesellschaft und des Wirtschaftens.

3. Ansätze, die, bezogen auf den Dritten Sektor, die Bedeutung von social embeddedness, sozialem Kapital, und multistakeholder Konzepten hervorheben, sind gewissermaßen spezieller Teil des viel generelleren Problemfeldes (zivil)gesellschaftlicher Einflussnahme auf das Wirtschaften; Versuche, Unternehmen auch als potentielle corporate citizens anzusprechen, sind hier ein illustratives Beispiel

Das alles anzuerkennen heißt auch, sich darüber klar zu sein, dass „Der Dritte Sektor“, wie es der niederländische Kollege Dekker einmal formuliert hat, zwar ein sinnvolles

klassifikatorisches und theoretisches Konstrukt, aber nicht unbedingt auch eine sinnvolle Bezugsgröße für politische Auseinandersetzungen ist.

Als einen anschaulichen Beleg dafür möchte ich anführen, dass dort, wo man versucht hat, im Zusammenhang des Dritten Sektors gesellschaftspolitisch zu agieren, es – mit einem englischen Sprachspiel ausgedrückt – ja nicht so sehr um den *voluntary sector* als vielmehr um *voluntary action* geht. Zeitungen, Vereine, Publikationen und Netzwerke wie das Bundesnetzwerk Bürgerschaftliches Engagement, die „Aktive Bürgerschaft“ oder „Die Mitarbeit“ u. a. versuchen ja schließlich in allen gesellschaftlichen Bereichen und nicht nur im Dritten Sektor, zivilgesellschaftliche Anliegen zu stärken. Vor dem Hintergrund der vielfachen Interdependenzen zwischen den gesellschaftlichen Sektoren wird auch die Auseinandersetzung um die Zukunft des Dritten Sektors immer mehr Teil der Auseinandersetzung um *intersektorale* Modernisierungskonzepte, wie etwa bei der Frage nach der Zukunft der Gesundheit, der Bildung, der Pflege oder der Kinderbetreuung, wo eine bestimmte Aufgabe und Rolle für Dritte-Sektor-Organisationen und für Prinzipien wie Kooperation und Beteiligung mitgedacht werden. Hier gibt es in Hinblick auf Steuerungsformen und Netzwerke sehr verschiedene Politiken. Auf der einen Seite finden sich da eher managerielle und hierarchische Konzepte, wo Dritte-Sektor-Organisationen nur als subalterne Dienstleister einzubinden versucht werden, auf der anderen Seite aber auch solche, wo kooperative und partnerschaftliche Dimensionen einen höheren Stellenwert haben. Auch hier gilt die generelle Botschaft meines Beitrags: Im Kontext der Auseinandersetzungen um Bestand und Stärkung von Zivilgesellschaft ist der Dritte Sektor ein spezielles und sicherlich wichtiges, aber eben nicht das einzige Feld.

Matthias Freise

Workshop I: Transformationsprozesse und Theorie des Dritten Sektors

Moderation: Matthias Freise (Uni Münster)

Statement: Anja vom Stein (Munich Institute of Social Sciences, Zweigstelle Berlin)

Der Workshop näherte sich der Thematik zunächst von einer neueren systemtheoretischen Warte aus: Anja vom Stein stellte die Typologien von Leistungstypen und Funktionsorientierungen von NPO nach Simsa¹ vor. Bei den Funktionsorientierungen unterscheidet Simsa nach (1) Orientierung an einem Funktionssystem erster Ordnung, (2) Orientierung an mehreren Funktionssystemen erster oder zweiter Ordnung, (3) Orientierung am Funktionssystem soziale Arbeit (zweiter Ordnung) und (4) Orientierung am Funktionssystem kritische Öffentlichkeit (zweiter Ordnung). Entsprechend skizziert Simsa drei Einflussstrategien von NPO, die sich entlang der Achsen erstens Divergenz von Logiken zwischen den beteiligten Organisationen und zweitens Ausmaß der Kopplung darstellen lassen: (1) konkurrierende/ergänzende Leistungserbringung, (2) Kooperation, (3) Konfrontation. Eine vierte mögliche NPO-Strategie, die Schadensbegrenzung, übt keinen Einfluss auf andere gesellschaftliche Funktionssysteme aus und wird daher von Simsa nicht weiter beachtet. Diese Strategien können für eine NPO auch zyklenartig aufeinander folgen. Bei der Diskussion des theoretischen Modells Simsas wurde nach Anwendungsmöglichkeiten gefragt und der Erklärungsgehalt für die Praxis von NPOs unterschiedlich eingeschätzt. Die Typologie wurde als wertvolle Ergänzung des analytischen Instrumentariums der NPO-Forschung begrüßt. Nicht unumschränkt geteilt wurde hingegen Simsas Folgerung, NPOs mit konkurrierenden/ergänzender Leistungserbringung nicht staatlich zu fördern, da sie keine anderen Leistungen erbrächten als staatliche oder private Organisationen. Diese Einschätzung ist eher vor dem Hintergrund von Simsas Erfahrungen mit dem hochgradig korporatistischen österreichischen Dritten Sektor zu werten. In Frage gestellt wurde auch die Strategie der „Schadensbegrenzung“ innerhalb des Funktionssystems der Sozialen Arbeit, zielt diese ihrem Selbstverständnis nach doch auch auf Empowerment, also gesellschaftliche Veränderungen.

Im zweiten Teil des Workshops standen empirische Ergebnisse und Analysen aus Transformationszusammenhängen im Vordergrund. Matthias Freise präsentierte einige Ergebnisse seiner Dissertation: Der von US-amerikanischen Stiftungen bei der externen Demokratieförderung zugrunde liegende „liberalen“ Konzeption von Zivilgesellschaft steht die „subsidiäre“ von EU- und deutschen Fördereinrichtungen gegenüber. Aus beiden Konzeptionen ergeben sich jeweils unterschiedliche Herangehensweisen und Ziele. Auch die hintergründigen Motivlagen differieren. Als Folge dieser Differenzen ergeben sich mangelnde Kooperation und Koordination sowie Missbrauch durch Mehrfachverwendung von Anträgen. Einige Aspekte der anschließenden Diskussion waren die mangelnde empirische und wissenschaftliche Begleitung von externer Demokratieförderung, aktuelle und strukturelle Probleme von NPOs in den mittelosteuropäischen Transformationsländern, eurozentristische Ausgangspunkte und normative Überfrachtungen in der Zivilgesellschaftsdebatte und die „dunklen Seiten“ von Zivilgesellschaft.

¹ Simsa, Ruth (2001): Gesellschaftliche Funktionen und Einflussformen von NPO. Eine systemtheoretische Analyse. Frankfurt a. M.: Peter Lang.

Workshop II: Netzwerke und Sozialkapital

Statement 1: Christian Fischbach (Universität Duisburg)

Statement 2: Andreas D. Schulz (Universität Gießen)

Anliegen des Workshops zur Rolle des sozialen Kapitals und der Netzwerkbildung für den Dritten Sektor war eine Auseinandersetzung mit zwei Fragen: 1) Nach Zugangsbeschränkungen zu bürgerschaftlichem Engagement für Personen, die nicht über ausreichend Sozialkapital verfügen und 2) Nach Rolle und Aufgabe des Staates bei der Förderung bürgerschaftlichen Engagements und der Ausbildung von sozialem Kapital. Zu diesen Aspekten referierten Christian Fischbach (Universität Duisburg) und Andreas D. Schulz (Universität Gießen). Christian Fischbach stellte zunächst theoretische Konzepte des sozialen Kapitals vor, in denen zum Teil bereits Ansatzpunkte zur Erklärung von Zugangsschwierigkeiten zu bürgerschaftlichem Engagement deutlich werden. So sieht z.B. Bourdieu soziales Kapital als Ausschlussmechanismus, der hauptsächlich zur Erhaltung der eigenen Position in einem Netzwerk und der Homogenität von Netzwerken dient. Aktuelle Studien zeigen in diesem Kontext, dass die soziale Integration einer Person ausschlaggebend dafür ist, ob sie sich aktiv in die Bürgergesellschaft einbringt oder nicht. Gut integrierte Personen engagieren sich, schlecht integrierte bleiben am Rande der Gesellschaft.

Andreas D. Schulz konzentrierte sich in seinem Referat auf die Rolle des Staates bei der Ausbildung sozialen Kapitals und stellte dazu vier Thesen auf: 1) Der Erfolg von NPOs liegt in der Verfolgung multipler Ziele; 2) NPOs nutzen zur Umsetzung ihrer Ziele formelle und informelle Beziehungen zu staatlichen Akteuren; 3) Multi-funktionale Kooperationen zwischen Staat und NPOs sind die Rahmenbedingungen für die Herausbildung sozialen Kapitals und 4) Multiple Beziehungsstrukturen zwischen Staat und NPOs weichen zunehmend eindimensionalen Geschäftskontakten.

In der anschließenden Diskussion wurde der Begriff „soziales Kapital“ nur in seiner Bedeutung als „civic capital“ (in Anlehnung an Adalbert Evers mit Bezug nur auf Kapital, das aus bürgerschaftlichem Engagement entsteht) verwendet. Die Zugangsproblematik wurde unterschieden in Aspekte der Motivation und Aspekte der Rahmenbedingungen. Rahmenbedingungen wie Erziehung, Kompetenz, Bildung und Wissen wurden als die entscheidenden Bedingungen für einen Zugang zu bürgerschaftlichem Engagement identifiziert. Daraus leitet sich die Frage ab, ob die Bildung sozialen Kapitals von staatlicher Seite forciert werden müsse oder ob es sich in allen Gesellschaftsschichten ohne solche Unterstützung bilden könne. Insbesondere die Rolle der Schule in solchen Prozessen wurde diskutiert. Weiterhin wurde die Problematik des tatsächlichen Engagements unterteilt in Opportunitäten bzw. Anstöße und Motive der Engagierten, es wurde die Frage gestellt, ob es Aufgabe der öffentlichen Hand sei, Gelegenheiten zum bürgerschaftlichen Engagement zu schaffen und wie dies realisiert werden könnte. Dabei nahmen die Teilnehmer des Workshops zwei entgegen gesetzte Positionen ein: Eine Gruppe wies dem Staat in Deutschland einen eindeutigen Bildungsauftrag zu, den er auch über die Vermittlung von Werten, die zur Bildung von Sozialkapital führen, erfüllen sollte. Zivilgesellschaftliche Werte an sich sollten schon mit Hinblick auf die Chancengleichheit aller Bürger ausgebildet werden. Die andere Gruppe erklärte dagegen, die Dynamik im System des Dritten Sektors könne durchaus fehlende Kooperation mit und Unterstützung vom Staat substituieren. Ähnlich dem Mechanismus eines freien Marktes könnten Organisationen der Zivilgesellschaft bei Wegfall staatlicher Unterstützung andere Ressourcen finden und auf diese Weise unabhängig vom Staat Sozialkapital akkumulieren.

Der Zugang zum freiwilligen Engagement über das Sozialkapital und die Mängel im Sozialkapitalkonzept

1. Einleitung

Sowohl in soziologischen, politwissenschaftlichen, als auch in ökonomischen Forschungszusammenhängen wird Sozialkapital als eine Konstellation charakterisiert, die sich hauptsächlich aus den Komponenten Vertrauen sowie aus engen Verbindungen basierend auf gemeinsamen Normen und Werten oder der Zugehörigkeit zu Institutionen, Beziehungen und Netzwerken zusammensetzt. Diese Konstellation verhilft sowohl dem einzelnen Menschen als auch der Gesamtheit der Bürger innerhalb des gesellschaftlichen Zusammenlebens, die Zusammenarbeit und ihre Ziele über einen Zugang zu Ressourcen zu verwirklichen (Gabriel/Kunz/Roßteutscher 2002: 25; Grootaert 2001; 10), indem ihre Erwartungen bezüglich der Interaktionsmuster beeinflusst (Ostrom/Ahn 2003: 48).

Freiwilliges Engagement in Organisationen des Dritten Sektors wird in diesem Zusammenhang verstärkt als der Kitt angesehen, der als Bindekraft die Gesellschaft stärkt und als eine Art sozialer Kitt, der diese zusammenhält umschrieben (vgl. u. a. Deutscher Bundestag 2002; Braun 2001). Bedingt durch die genannten Komponenten des Sozialkapitals, wird dieses u. a. auch als eine wesentliche Grundlage für das wirtschaftliche Wachstum und die Lebendigkeit von Demokratien gesehen (Putnam 1994). Damit nimmt der Begriff des „Sozialkapitals“ bzw. des „sozialen Kapitals“ in der sozialwissenschaftlichen Diskussion der letzten Jahre zum Dritten Sektor und seinem Verhältnis zur Demokratie eine zentrale Stellung ein.

Erst in den späten 1970er und in den 80er Jahren gewann der Begriff Sozialkapital durch die Verwendung in Publikationen von Wissenschaftlern wie James S. Coleman, Mark Granovetter oder Francis Fukuyama aus den Bereichen Ökonomie, Sozial- und Geschichtswissenschaften an Bedeutung.

Zwar kann die Idee des Sozialkapitals schon auf Arbeiten von Alexis de Tocqueville, Emile Durkheim und Max Weber zurückgeführt werden, die erste Verwendung des Begriffes fand jedoch im wissenschaftlichen Kontext erst sehr spät statt, nämlich im Jahre 1961, durch die Sozialwissenschaftlerin Jane Jacobs. Sie gebrauchte den Begriff im Bezug auf die vielen unterschiedlichen Netzwerke einer Stadt, deren Arbeit sie im Rahmen einer Krisendiagnose als „social capital“ charakterisierte. Sie definierte Sozialkapital als ein „Netzwerk von Nachbarschaften“.

Bekanntheit erlangte der Begriff vor allem auch durch Robert Putnam's Auffassung hinsichtlich der von ihm postulierten Erosion der Demokratie aufgrund von Individualisierungsprozessen. Diese Thesen und seine eher positiv-gemeinschaftsbildende Prägung des Sozialkapitals, der exklusiv-partizipative Charakter des sozialen Kapitals bei Pierre Bourdieu und das auf dem Rational-Choice-Gedanken basierende Sozialkapital von James Coleman sollen als die wichtigsten Theorien zu diesem Begriff im Bezug auf das freiwillige Engagement dargestellt werden.

Nach der Darstellung dieser Vorstellungen von Sozialkapital möchte ich aktuelle Tendenzen im Bezug auf den Zugang zum freiwilligen Engagement aufzeigen und diese dann anschließend in Beziehung mit den Sozialkapitalkonzepten bringen. Die Lücken in diesen Theorien und daraus resultierende Impulse für zukünftige Forschungen werden den Abschluss des Vortrages bilden.

2. Überblick über die zentralen Sozialkapitalkonzepte

2.1. Das Sozialkapitalkonzept von James Coleman

Der Ansatz von Coleman soll hier nur kurz skizziert werden, da er zwar die Grundlage für die oft diskutierten Thesen von Putnam darstellt, die Darstellung der Theorien von Bourdieu und Putnam wird jedoch in diesem Vortrag im Vordergrund stehen, da sie eine engere Anbindung an das Themenfeld Sozialkapital und freiwilliges Engagement bieten.

Für Coleman steht der traditionelle Ansatz des Homo Oeconomicus, des rational handelnden Menschen, der sein Handeln nach dem Nutzenmaximierungsprinzip ausrichtet, im Vordergrund seiner Theoriekonstruktion (Matiaske 1999; 165; Coleman 1995a, 16ff). Durch wiederholte Tauschhandlungen zwischen einzelnen Akteuren können sich Beziehungen herausbilden, die durch die Erfahrungen mit den Tauschprozessen zu einer Vertrauensbildung führen können (Coleman 1995b: 354). Trotz der Annahme einer rational handelnden Person, die ihre eigenen individuellen Nutzensmomenten folgt, berücksichtigt Coleman auch Eigenschaften der sozialen Organisation zwischen mehreren Akteuren. Derartige soziale Systeme stellen aber nur soziales Kapital dar, wenn ein Akteur aus ihnen Nutzen ziehen kann (Albrecht 1999: 72). Auch wenn für Coleman die Gewinnung von Sozialkapital primär eine individuelle Ressource darstellt, stellt er jedoch auch fest, dass mit der Erreichung der individuellen Ziele der Akteure auch kollektive durch das Überwinden von kollektiven Handlungsproblemen erreicht werden können (Ostrom/Ahn 2003: 39f; Dederichs 1999: 131).

Sozialkapital tritt für ihn in den unterschiedlichsten Formen auf. Verpflichtungen und Erwartungen, d.h. das Ausmaß, in dem in einer Sozialstruktur aus Vertrauensbeziehungen resultierende „Gutschriften“ bestehen, sind für ihn ebenso Ausprägungen des Sozialkapitals wie Informationspotenziale, die mit sozialen Beziehungen verbunden sind. Weiterhin zählt er Normen und wirksame Sanktionen, wie z.B. solche, die das Zurückstellen von Eigeninteressen im Sinne des Kollektivs zum Inhalt haben (Coleman 1995a: 396-407).

2.2. Das Sozialkapitalkonzept von Robert Putnam

Robert Putnam hat mit seinen Werken „Bowling Alone“ (1995a) und „Making Democracy work: Civic Traditions in Modern Italy“ die aktuelle Diskussion um den Begriff des Sozialkapitals stark geprägt.

Während Coleman soziales Kapital lediglich als Ressource individueller oder kollektiver Akteure ansieht, die verhilft bestimmte Ziele zu erreichen, ergänzt Putnam das Konzept durch eine zusätzliche Dimension: Die Gemeinschaft als Ganze profitiert vom Wirken dieses Kapitals sowohl in wirtschaftlicher als auch in bürgerschaftlicher und demokratischer Hinsicht (Mayer 2002: 36): Statt der individuellen Ebene auf der Basis des Rational-Choice-Gedankens manifestiert Putnam sein Sozialkapitalkonzept ausschließlich auf der Makro-Ebene (Albrecht 1999; 72).

Soziales Vertrauen sieht er bei der Förderung freiwilliger Kooperation in den komplexen Gesellschaften der Moderne als Schlüsselfaktor an, der u. a. zur Stabilisierung von Interaktionsbeziehungen sowie zur Lösung von kollektivem Handeln beitragen kann (Ostrom/Ahn 2003: 44; Gabriel/Kunz/Roßteutscher 2002: 29).

In sein Konzept integrierte er sowohl die soziale als auch die politische Bestimmung des Sozialkapitals als „sozialintegrative Effekte“ für den einzelnen Bürger und „demokratiepolitische Effekte“ für die gesamte Gesellschaft. Im Gegensatz zu früheren Vorstellungen von Sozialkapital, etwa denen von Coleman, bezieht sich diese Kapitalform bei Putnam nicht ausschließlich nur auf das private Gut, sondern auch auf das öffentliche Gut. Ein privates Gut ist es dann, wenn es jeder Einzelne als unterstützendes Netzwerk zu seinem individuellen Nutzen aufbaut. Individuelle Netzwerke werden von Putnam vor allem unter dem Gesichtspunkt ihrer externen Effekte, der Schaffung allgemeinen Vertrauens gesehen. Dies ist für ihn ein allen Individuen und Gruppen zugängliches Gut (Putnam 1999; S. 28).

Putnam unterstreicht außerdem die Rolle von Gruppen, Gemeinschaften und Vereinen. Damit bringt er die Gesellschaft und kollektive Akteure ins Spiel. Andere Autoren argumentieren ausschließlich aus der Perspektive der Individuen heraus.

Auf der Suche nach Lösungen, um der Finanzknappheit und den Sparzwängen der Kommunen entgegenzutreten, spielte die Beteiligung der Bürger an politischen Prozessen u.a. unter Leitbildern wie der Bürgerkommune, der aktiven Bürgergesellschaft und allgemein umfassend der Zivilgesellschaft in den 1990 er Jahren in sozialwissenschaftlichen Theorien eine große Rolle.

Putnams Vorstellungen waren hier als neuartige Impulse aus der empirischen Forschung zur Bedeutung des aktiven Bürgers für die Qualität und Weiterentwicklung des demokratisch-gesellschaftlichen Zusammenlebens sehr gefragt.

Das Sozialkapital bezieht sich im Gegensatz zum Humankapital, das auf den Fähigkeiten und der Bildung eines Individuums beruht, „auf bestimmte Grundzüge der sozialen Organisation, beispielsweise auf Netzwerke, Normen und soziales Vertrauen, die Koordination und Kooperation zum gegenseitigen Nutzen fördern (ebd.; S. 29)“.

Aufgrund dieser Merkmale des Sozialkapitals ergeben sich seiner Meinung nach viele Verbesserungen, die das gemeinschaftliche Zusammenleben in einer Demokratie erleichtern. In diesem Kontext bemerkt Putnam, dass die Beziehungsnetzwerke zur Festigung schon bestehender Normen, wie dem „Prinzip der allgemeinen Gegenseitigkeit und die Bildung von Vertrauen“ durch das Sozialkapital gestärkt werden.

Als weitere positive Auswirkung führt er schließlich an, dass mit der Beteiligung des Einzelnen an kollektiven Handlungen auch dessen Ansehen durch die Netzwerke gesteigert wird.

Dem Individuum fällt durch den für ihn positiven Effekt der Weg vom Ich zum Wir leichter. Putnam fasst dies folgendermaßen zusammen. Die Selbstwertgefühle der Beteiligten werden durch dichte Interaktionsnetze gestärkt, so dass sich das Ich zum Wir entwickeln kann oder die Beteiligten mehr Geschmack an kollektivem Zusammenwirken und dessen Nutzen entwickeln.

In seinem Werk „Making Democracy Work“ stellt er die Rolle von „überlappenden Mitgliedschaften“ als Elemente der Demokratieförderung vor (Putnam 1999)². Diese bestehen sowohl in der Wahrnehmung der Staatsbürgerrolle als auch in der Mitgliedschaft in Organisationen der Zivilgesellschaft. Diese Erkenntnis basiert auf Putnam's Studien in Italien, in denen er den wirtschaftlichen Erfolg zweier Regionen analysiert. Normen und Netzwerke des zivilgesellschaftlichen Engagements wirken sich demnach intensiv auf die Leistungsfähigkeit des jeweiligen repräsentativen Regierungssystems aus. Hohe Wahlbeteiligung, großer Anteil der Zeitungsleser unter den Einwohnern, verbreitete Mitgliedschaft in Chören und Fußballvereinen waren Kennzeichen erfolgreicher Regionen. Tatsächlich zeigte eine historische Analyse, dass diese auf organisierter Gegenseitigkeit und Zivilsolidarität beruhenden Netze keineswegs ein Epiphänomen der Modernisierung, sondern im Gegenteil ihre Vorbedingung darstellen.

Auf die Details der Ergebnisse von Putnams Studie soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Festzuhalten ist aber, dass laut Putnam die jeweilige Menge an Sozialkapital das Zusammenleben in einer Region bzw. Stadt erheblich beeinflusst. Seine Italien-Studien sind außerdem ein gutes Beispiel für die bereits erwähnte doppelte Bestimmung des Begriffs als öffentliches und privates Gut.

In Putnams Analysen spielt die Unterscheidung der formellen Struktur der einzelnen Gruppierungen, deren Größe, ob sie ein neuere bzw. traditionellere gemeinschaftliche Gruppierung umfassen oder deren inhaltliche Ausrichtung eher eine untergeordnete Rolle. Sein Konzept hat er jedoch um die Differenzierung in bonding social capital (Verbindungen innerhalb von Gemeinschaften) und dem bridging capital (Verbindungen zwischen verschiedenen Gemeinschaften) erweitert.

Auch dieser zentralen Unterscheidung misst Putnam eine soziale und eine politische Komponente zu.

Unter dem „bonding capital“ versteht Putnam unter Berücksichtigung der sozialen Komponente die starken Bindungen innerhalb einer bestimmten Gemeinschaft, die zum Fortkommen des Einzelnen notwendig sind.

Demgegenüber sind beim „bridging capital“ die „schwachen Beziehungen“ des Einzelnen zu entfernten Bekannten aus anderen Gruppierungen für das Vorankommen relevant.

Die politische Dimension des Unterschieds zwischen bonding und bridging Sozialkapital bezieht sich hingegen auf die Tatsache, dass bonding capital häufig die Form exklusiver und sogar partikularistischer Orientierungen annehmen kann, wohingegen Gruppen, deren Bemühungen sich darauf richtet, Brücken zu schlagen, den Blick stärker nach außen wenden.

Putnam führt die Bürgerrechtsbewegung und freiwillige soziale Dienste von Jugendlichen für die politischen, bürgerschaftlichen Potentiale des bridging capital an.

Gemeinschaften in der Entstehungsphase, die sich meistens aus Kleingruppen herausbilden, zeichnen sich vor allem durch eine ziemlich große Homogenität in ihrer Zusammensetzung und durch starke Verbindungen aus.

Der demokratisierende Effekt des Bondings kommt erst dann zu Stande, wenn durch die Unzufriedenheit über einen bestimmten gesellschaftlichen Missstand ein gemeinsames Ziel und eine dadurch bedingte Mobilisierung hervorgerufen wird. Durch die Intensivierung von

² Die Ausführungen des folgenden Abschnittes beziehen sich alle auf Putnam 1999.

Kontakten nach Außen über Öffentlichkeitsarbeit und die Zusammenarbeit mit Unterstützer- und Vermittlerorganisationen für die Herausbildung offener und inklusiver Netzwerke kann über das Bridging soziales Kapital über schwache Bindungen initiiert werden. Dies stellt einen Demokratiegewinn für die gesamte Gesellschaft dar.

Neben den Erkenntnissen aus den erwähnten Untersuchungen hat Putnam in seinen Forschungen noch einen anderen Trend in Bezug auf das Sozialkapital festgestellt: die Erosion des Engagements für die Zivilgesellschaft. Hier bezieht er sich zwar hauptsächlich auf die USA, doch sieht er besonders hinsichtlich der politischen Partizipation auch in den europäischen Staaten und in Japan Tendenzen zur Übertragbarkeit dieser Ansicht. Prozesse der Entfremdung der Wähler vom Parteiensystem, Misstrauen in die Arbeit des Staates und seiner Organisationen, das Versagen von Politikern in wichtigen Sachfragen sowie Prozesse der Globalisierung und Individualisierung tragen u.a. dazu bei, dass die Wahlbeteiligung in diesen Staaten sinkt, die Parteien Mitglieder verlieren und die sozialen Bindungen der Menschen untereinander abnehmen.

Putnam stellt jedoch einschränkend fest, dass es in Japan und in den europäischen Staaten eher eine Steigerung von freiwilligem Engagement und Mitgliedschaften in neuen sozialen Bewegungen bzw. Bürgerinitiativen gibt (Putnam 1996b). Dennoch stehen bei ihm die negativen Auswirkungen der Individualisierungsprozesse im Vordergrund, die seiner Meinung nach nicht nur ein Problem der amerikanischen Gesellschaft sind.

Da seiner Ansicht nach Trends im amerikanischen Leben oft als Vorboten sozialer Modernisierungsprozesse angesehen werden, teilweise aber auch, weil Amerika traditionell als ungewöhnlich zivile Gesellschaft angesehen wird“, bilden sie die Basis seiner Thesen.

Vor allem der Aufsatz „Bowling Alone“ stellt die Grundlage für Putnam`s Theorien zur Erosion des Sozialkapitals dar.

In einer Vielzahl von Studien versucht er diese These zu belegen. Symbolisch für den Prozess der Individualisierung und den gleichzeitigen Rückgang der Mitgliedschaften in Vereinen und anderen Gruppierungen steht das Bild des Bowling Alone.

Putnam analysiert die Tatsache, dass die Anhängerschaft der Sportart Bowling zwischen 1980 und 1993 um 10 Prozent zunahm, aber die Teilnahme an der Bowling-Liga um 40 Prozent abgenommen hat (Putnam 1995a).

Die Ursache sieht Putnam vor allem in den Auswirkungen des Fernsehens bzw. der neuen Medien auf das gesellschaftliche und familiäre Zusammenleben. Er belegt dies mit dem steigenden Fernsehkonsum, der in der Zeit von 1950 bis 1995 um etwa 50 Prozent anstieg. Das Fernsehen sieht er als einen schwachen Sozialkapitalbildner an (Putnam 1996b; S. 46). Es wirkt sich seiner Meinung nach negativ auf das soziale Vertrauen und die Mitgliedschaft in Gruppen aus, da es die Individualisierungstendenzen in der Gesellschaft fördert.

Es ist nach seiner Auffassung ein Grund dafür, dass Menschen immer öfter zu Hause bleiben und sich immer weniger mit anderen Personen treffen, um mit ihnen in eine soziale Interaktion zu treten.

Aber auch andere Trends, wie die Mobilität als Merkmal der heutigen Arbeitsgesellschaft oder die Verdrängung der Tante-Emma-Läden durch Supermärkte, sind für Putnam Beispiele einer anonymen gesellschaftlichen Wirklichkeit und Ursache für einen zunehmenden Rückzug in die private Sphäre (ebd.; S. 76ff).

Vor allem diese These von der Erosion des bürgerschaftlichen Kapitals von Putnam haben einige Kritik hervorgerufen. Einige Argumente dieser Kritik werden im Folgenden aufgeführt.

In diesem Zusammenhang wird bezweifelt, dass Putnams Diagnosen erstens auf die USA zutreffen und dass sie zweitens auf deutsche Verhältnisse übertragbar sind. Nur einige Gegenbelege sollen hier erwähnt werden.

In Deutschland sind, bezogen auf die Entwicklung von Verbänden und freiwilligen Assoziationen, andere Tendenzen erkennbar. Hier ist eher eine Steigerung als ein Absinken bei den Mitgliederzahlen zu verzeichnen. Zwar gibt es Organisationen, wie z.B. die Gewerkschaften, die vor allem bei Jugendlichen auf wenig Resonanz stoßen, aber von einer Krise könne dennoch keine Rede sein (Joas 2001; S. 17f).

In Deutschland sind zwar Tendenzen für eine Zunahme der passiven Mitgliedschaft erkennbar, doch steht diesen ein hoher Grad an Aktivität in kleineren Vereinigungen gegenüber, die sich von der Verpflichtung zum Engagement gelöst haben und dies eher aus dem Motiv der Selbstverwirklichung vollziehen.

Es wird nicht unbedingt weniger Zeit für Freunde verwendet, sondern diese auf mehrere freundschaftliche Beziehungen verteilt.

Die Einführung des privaten Fernsehens in Deutschland hat zwar zu einer veränderten Zeiteinteilung der Menschen geführt, aber die Geselligkeit insgesamt leidet nicht darunter, weil die Zeit anders gewichtet wird. Dies geschieht z.B. bei Jugendlichen, indem sie die Zeit verkürzen, die sie mit ihrer Familie verbringen.

Laut Joas hat die Wahlbeteiligung in Deutschland nicht so dramatisch abgenommen wie dies für die USA dargestellt wurde, und das gegenseitige Vertrauen ist seiner Analyse nach seit dem Kriegsende kontinuierlich angestiegen.

Trotz der von Putnam diagnostizierten Situation der Erosion des Sozialkapitals ist jedoch die Demokratie auch in den USA nicht gefährdet. Untersuchungen, wie die von Robert Wuthnow zeigen, dass es dort zwar auch einen Wandel von Motiven und Wertvorstellungen gegeben hat (Wuthnow 1991u. 1997), dass aber in den meisten Bereichen des freiwilligen Engagements die Verfallserscheinungen im Bezug auf die Mitgliederzahl und deren Intensität nicht so dramatisch sind, wie dies bei Putnam geschildert wurde (Joas 2001; S. 19).

Auch die hohe Wahlbeteiligung bei den Präsidentschaftswahlen am Anfang dieses Monats würde dieser These widersprechen.

2.3. Das Konzept des sozialen Kapitals von Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu stellt in seinen Ausführungen zum sozialen Kapital fest, dass die gesellschaftlichen Strukturen nur durch verschiedene Arten und Unterarten von Kapital erklärt werden können.

Die drei wichtigsten Kapitalarten sind für ihn das „ökonomische Kapital“, das „kulturelle Kapital“ und das „soziale Kapital“ (ebd.; S. 184ff).³

Er definiert die letztere Kapitalsorte als „die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind“. Die praktische Umsetzung dieser Beziehungen ist abhängig von materiellen bzw. symbolischen Tauschhandlungen.

³ Die folgenden Erläuterungen beziehen sich alle auf Bourdieu 1983, da dort explizit eine Auseinandersetzung mit dieser Kapitalsorte stattfindet, die so in anderen Werken im Zusammenhang, wie den „Die Feinen Unterschiede“ (Bourdieu 1999) nur am Rande geschieht, da dort eher das kulturelle Kapital im Vordergrund steht. In diesem Sinne werden in den weiteren Ausführungen zu den Inhalten des Sozialkapitals bei den Quellenverweisen nur die Seitenzahlen angegeben.

Über wie viel Sozialkapital eine Person verfügt ist also auch damit verbunden, wie groß die Beziehungsnetzwerke sind und in welchem Umfang sie an dem Kapital der mit ihm in Beziehung stehenden Menschen teilhaben kann.

Dieses Kapital kann jedoch, auch wenn es nicht direkt mit den anderen Kapitalsorten in Verbindung steht, nicht unabhängig von anderen Kapitalsorten gesehen werden.

Laut Bourdieu ist dies auch deshalb der Fall, weil die Tauschbeziehungen immer auch an Formen der Anerkennung gekoppelt sind. Diese bilden die Basis für eine gegenseitige Akzeptanz und setzen für ihn „ein Minimum von objektiver Homogenität unter den Beteiligten voraus“.

Weiterhin „übt das Sozialkapital einen Multiplikatoreffekt auf das tatsächlich verfügbare Kapital aus“. Bourdieu hebt eine Wechselbeziehung zwischen den beiden Elementen „Profit“ und „Solidarität“ im Bezug auf das Sozialkapital hervor.

Ohne das Streben nach Profit wäre seiner Meinung nach keine solidarische Verbindung in einer Gruppe möglich, die wiederum als Basis für Profite dient. Dies ist nach seiner Auffassung keine Konstellation, die bewusst eingegangen wird. Selbst in exklusiven Clubs, die speziell auf die Vermehrung von Sozialkapital ausgerichtet sind, gebe es kein solches intendiertes Verhalten, so Bourdieu. So ergeben sich aus den Kontakten für den Einzelnen immer wieder materielle Vorteile durch neugewonnene Beziehungen und symbolische Vorteile, wie die, die aus der Mitgliedschaft in einer erlesenen und angesehenen Gruppe entstehen.

Anders als in einer Familie sind für den Aufbau von solchen Beziehungsnetzwerken bestimmte Institutionalisierungsriten nötig, die einen möglichst dauerhaften Zugang zu den materiellen und symbolischen Profiten erst ermöglichen. Bourdieu bezeichnet diese Beziehungsnetzwerke auch als „das Produkt individueller oder kollektiver Investitionsstrategien, die bewusst oder unbewusst auf die Schaffung und Erhaltung von Sozialbeziehungen gerichtet sind, die früher oder später einen unmittelbaren Nutzen versprechen“.

Aus verschiedensten Beziehungen der einzelnen Mitglieder entsteht ein solches Netzwerk, welches auf den Merkmalen von „Kennen“ und „Anerkennen“ basiert. Diese sind für ihn sowohl als Voraussetzung wie auch als Ergebnis des Austausches zu sehen.

In diesem Zusammenhang sieht Bourdieu das Sozialkapital als einen Ausschließungsmechanismus, der zur Erhaltung der bestehenden Positionen im eigenen Netzwerk und zur Erhaltung einer möglichst homogenen Struktur in diesem beiträgt.

Im Bezug auf die Ausschlussprinzipien von Familien, Clubs oder anderen Institutionen, die er der Oberschicht zurechnet, stellt er fest, dass diese „Anlässe“ wie Bälle und Empfänge abhalten, „Orte“ wie vornehme Gegenden oder Clubs aussuchen oder „Praktiken“ wie bestimmte Sportarten wählen würden, um ein Zusammenkommen mit möglichst gleichartigen Menschen zu ermöglichen und um für ein Weiterbestehen ihrer Gruppierung in einer möglichst einheitlichen Zusammensetzung zu sorgen.

Er stellt auch fest, dass für die immerwährende Beziehungsarbeit zur Bestätigung der Kontakte sehr viel Zeit und Geld nötig seien und so „direkt oder indirekt auch ökonomisches Kapital verausgabt“ werde.

Je umfangreicher das Sozialkapital ist oder es werden soll, desto höher sind die allerdings die „Kosten“ die in der Beziehungsarbeit aufgebracht werden müssen.

Abschließend kritisiert er in diesem Zusammenhang die Machtkonzentration, die oft in solchen Gruppen auf einen Einzelnen oder auf eine Gruppe von wenigen Personen delegiert

wird. Sie vertritt dann das Sozialkapital aller und hat „aufgrund des allen gehörenden Kapitals eine Macht auszuüben, die in keinem Verhältnis zu seinem persönlichen Gewicht steht“.

Im Gegensatz zu Putnam setzt Bourdieu dem Integrationsmoment des Sozialkapitals für die Gesellschaft ein ausschließendes hinzu.

3. Aktuelle Tendenzen des bürgerschaftlichen Engagements

3.1. Tendenzen des bürgerschaftlichen Engagements in Deutschland

Persönliche Ansprache

Im ersten Freiwilligen survey wurde 1999 hinsichtlich der Zugangswege zum Engagement festgestellt, dass 58 Prozent der Freiwilligen durch Initiative von außen, durch Werbemaßnahmen und persönliche Ansprache zu ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit kamen. Dem gegenüber stehen 38 Prozent der Befragten, die angaben, durch Eigeninitiative aktiv geworden zu sein.

Das häufig angeführte Argument, dass freiwilliges Engagement heutzutage vor allen Dingen auf individuelles, eigenverantwortliches Handeln zurückzuführen ist, kann in diesem Zusammenhang jedenfalls in Teilen entkräftet werden.

Als wichtigste Anstöße zum aktuellen Engagement gaben die Befragten des Freiwilligen surveys mit 42 % Prozent die Ansprache von leitenden Personen von Freiwilligenorganisationen und mit 35 % die von aktiven Freunden und Bekannten an. 12 % in diesem Zusammenhang Befragten führten an, vor allem über Familienangehörige zum Engagement gekommen zu sein. Der Zugang zum freiwilligen Engagement über eigene Erlebnisse war für 29% der erhobenen Personengruppe und die Werbung über Informations- und Kontaktstellen für ehrenamtliches Engagement und Selbsthilfe ein Motiv für ihren gemeinnützigen Einsatz (Abt/Braun 2000; S. 186ff).

Zugang im jungen Alter über Engagement im Umfeld/Elternhaus

Eine wesentliche Grundlage für das Engagement zugunsten des Allgemeinwohls wurde in der Kindheit und Jugend der Befragten gelegt. Diese Prägung wirkt sich auf den weiteren Lebensweg, besonders auf die berufliche Karriere und somit auch auf die Netzwerke aus.

Im Freiwilligen survey wird weiterhin festgestellt, dass der Einstieg in das freiwillige Engagement bei der Mehrheit der dort Tätigen bereits in der Jugend oder im jungen Erwachsenenalter erfolgte. Mehr als die Hälfte engagierte sich erstmals bis zum Alter von 20 Jahren, zwei Drittel bis zum Alter von 25 Jahren. Bis zu dem letztgenannten Alter hat jede befragte Person, die 40 Jahre oder älter ist, spätestens den Entschluss zur Annahme des freiwilligen Engagements bei 25 Jahren gefasst.

Erst in der Zeit des mittleren Erwachsenenalters und bei Senioren ist dann wieder ein signifikanter Einstieg in das freiwillige Engagement zu verzeichnen. Der Hauptteil der Freiwilligen kann jedoch auf ein Engagement in der Jugendzeit zurückgeführt werden (ebd. S. 188).

Der Schwerpunkt des Engagements von Jugendlichen liegt in deren Lebensumfeld, im schulischen, kulturellen und kirchlichen Bereich sowie in den Themenfeldern Sport und Bewegung, Freizeit und Geselligkeit sowie bei den Rettungsdiensten und bei der freiwilligen Feuerwehr (Picot 2000; 147).

Auch in diesem Zusammenhang wird festgestellt, dass die Einbindung der Jugendlichen in den Einsatz für das Allgemeinwohl hauptsächlich über eine starke soziale Integration der Kindern und Jugendlichen erreicht wird. Vor allem die Eingebundenheit in einen großen Freundes- und Bekanntenkreis, die Verwurzelung am jeweiligen Wohnort und die kirchliche Bindung sind positive Faktoren die das Engagement im Wesentlichen beeinflussen (ebd.: 149).

Integration des Individuums als Voraussetzung für das Engagement

Die Ergebnisse bei Kindern und Jugendlichen weisen wie auch die Erkenntnisse bei den erwachsenen Engagierten daraufhin, dass freiwilliges Engagement in einem sozialen Kontext steht. Es sind vor allem die besser integrierten und höher ausgebildeten Befragten, die häufiger engagiert sind (ebd.).

Ein enger Zusammenhang zwischen Einzelergebnissen zu verschiedenen Merkmalen, wie familiäres Zusammenleben, Haushaltsgröße, Einkommensverhältnisse, Bildungsabschluss, Berufsstatus, Wohnsituation und soziales Umfeld zeigen, dass Personen, die im familiären bzw. um Berufs- und Wohnumfeld stark eingebunden sind, sich auch verhältnismäßig stark für das Gemeinwohl engagieren (ebd.; S. 101).

Auch Studien aus den USA, Frankreich und England zeigen erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Schichten der Gesellschaft im Bezug auf das Engagement.

3.2. Verbindungen zwischen sozialer Ungleichheit, Bildung und dem bürgerschaftlichen Engagement

Bürgerschaftliches Engagement ist stark durch seine hohe „Bildungslastigkeit“ geprägt. Der Wandel der gesellschaftlichen Milieus führt nicht zur Abnahme des Freiwilligen Engagements, sondern zum Wandel der Engagementformen.

In seinen Ausführungen zum Begriff Gemeinsinn hebt Hans Joas (Joas 2001) hervor, dass es in Deutschland eine Auflösung der traditionellen Milieus gegeben habe. Dies hat seiner Ansicht nach aber nicht zu einem Verlust des Gemeinsinns und dem darausfolgenden Handeln geführt. Die Weitergabe von Werten ist demnach nicht an bestimmte Milieus gebunden. Jedoch hatten diese, laut Joas, „einen großen Vorzug: In ihnen wurden alle Bürger, Alte und Junge, Männer und Frauen, mehr oder weniger Gebildete mobilisiert“ (ebd.; S. 21).

Joas hebt in diesem Zusammenhang die starke Prägung durch die „Bildungslastigkeit“ im bürgerschaftlichen Engagement hervor, die sich u. a. bei den „Neuen Sozialen Bewegungen“ sehr stark entwickelt hat. Dort ist für Joas oft eine wirkliche Auseinandersetzung mit den alten und neu aufkommenden Problemen der „sozialen Ungleichheit“ nur in einer sehr vagen Vorstellung erkennbar. Deshalb stellt er im Bezug auf die Beziehung von Gemeinsinn und sozialer Gerechtigkeit fest, dass es unausweichlich ist, dass „sowohl auf die Frage sozial ungleicher Zugangschancen zum Engagement wie auf die Frage der Folgen des Engagements für die Strukturen sozialer Ungleichheit“ einzugehen, wenn man die Exklusivität der Beziehung dieser beiden Elemente untersuchen möchte (ebd. S. 22f).

Auch Studien aus den USA, Großbritannien und Frankreich zeigen, dass die Unterschiedlichkeit des Engagements in verschiedenen gesellschaftlichen Schichten stark durch den Zugang zu Bildungsressourcen beeinflusst ist.

Peter Hall stellte z.B. im Bezug auf das gesellschaftliche Engagement in Großbritannien fest, dass vor allem Personen aus der Mittelschicht häufiger neuen Vereinen beitreten, im Laufe

des Lebens mehr Mitgliedschaften akkumulieren und eine intensive Einbindung in diverse soziale Netzwerke erreichen, die von einer großflächigen Ausbreitung zeugen. Personen aus der Arbeiterklasse hingegen sind tendenziell in weniger Vereinen tätig, wo sie speziell festgelegte Aufgaben wahrnehmen und aufgrund von langen Mitgliedschaften in diesen Organisationen weniger Zugang zu Netzwerken außerhalb des unmittelbaren Umfelds haben (Hall 1999).

Neues bürgerschaftliches Engagement erfordert Experten statt Helfer - Die These der „gespaltenen Bürgergesellschaft“

In diesem Zusammenhang ist auch die These der „Gespaltenen Bürgergesellschaft“ der Soziologen Nobert Brömme und Hermann Strasser zu sehen (Brömme/Strasser 2001). Sie warnen davor, dass der Strukturwandel von Partizipation und Engagement zu einer Beschränkung des letzten genannten auf einen bestimmten Personenkreis führen könnte. Auch Strasser und Brömme betonen, dass ein starker Zusammenhang zwischen den Variablen Bildung und Mitgliedschaft besteht. In diesen Ausführungen wird ebenso wie bei Joas betont, dass vor allem Menschen mit einem hohen Sozialstatus in Mitgliedschaften integriert sind (ebd.; S. 10). Nahmen an den traditionellen Netzwerkorganisationen, wie Gesangsvereinen, kirchlichen Bewegungen oder Genossenschaften in den traditionellen Milieus noch Menschen aus allen Bevölkerungsschichten teil, so weisen neue Gruppierungen, wie Tauschringe, Nachbarschaftszentren sowie Bürgerinitiativen nur äußerst geringe Anteile an Personen mit einem niedrigen Bildungsgrad und dem gegenüber eine Konzentration auf die Mittelschicht auf (ebd.; S. 11). Demnach entwickelt sich für Strasser und Brömme eine „ungleiche Mitgliedsentwicklung von sozialem Kapital“ (ebd.).

Neue Assoziationsformen sind mit steigenden Anforderungen an ihre Mitglieder u. a. aufgrund der Selbstorganisation und der Ausrichtung auf professionelle Formen des Engagements gekoppelt. Statt der Zugehörigkeit zu einem bestimmten Milieu zählen heutzutage dementsprechend „kommunikative Kompetenzen, Organisationsgeschick, Verhandlungsqualifikationen und die Fähigkeit, seine eigenen Interessen aktiv einzubringen und damit die persönliche Weiterentwicklung zu verbinden“ (ebd.; S. 13). Nicht alle Gruppen der Gesellschaft verfügen über solche Kernkompetenzen, die in ihrer Basis sehr stark von der Bildung und dem ausgeübten Beruf der jeweiligen Person abhängig sind. In diesem Sinne stellen die beiden Autoren fest, „dass eine Tendenz vom Helfer zum freiwilligen Experten“ erkennbar ist (ebd.).

Aufgrund dieser Gedanken ist es für Brömme und Strasser auch naheliegend, dass die homogene Zusammensetzung dieser Gruppierungen sehr stark an die Gewinnung von Personen über Kontaktnetzwerke geschehe. Kontakte über Freunde und Bekannte werden in diesem Kontext dafür genutzt. Aufgrund der Verankerung der jeweiligen Initiativen, hauptsächlich auf der Ebene der Mittelschicht, trägt die Rekrutierung von neuen Mitgliedern zu Festigung dieser Bevölkerungsschicht bei und schließt dabei, wenn auch unbewusst, andere soziale Gruppierungen aus (ebd.).

Weiterhin lässt sich bei den niedriger gebildeteren Schichten ein unterschiedlicher Rückgang der Mitgliederzahlen bei diesen neuen Assoziationen feststellen. Besonders groß ist hier, nach Einschätzung der beiden Autoren, der Rückgang bei den Hauptschulabsolventen.

Die verschiedenartige Verteilung bei anderen Schichten mit geringerer Bildung führen sie auf die bessere Integration von diesen zurück.

Durch den Verlust der Integration sind die Hauptschulabsolventen so dementsprechend sowohl von der Bildungsexpansion der letzten Jahre, als auch von der Beteiligung an dem freiwilligen Engagement und den dazugehörigen Institutionen abgeschnitten (ebd.; S. 14).

Wegen dieser Exklusivität des Sozialkapitals im Bezug auf die neuen Formen des bürgerschaftlichen Engagements warnen die beiden Verfasser dieses Artikels vor einer „gespaltenen Bürgergesellschaft“. Aufgrund dieser Situation muss die Politik ihrer Meinung nach, will sie die Zivilgesellschaft stärken, „ihre Aufmerksamkeit stärker auf Formen des sozialen Kapitals lenken, die möglichst vielen Teilen der Bevölkerung zugänglich sind“ (ebd.). Von ihnen werden u. a. Fortbildungsmaßnahmen und die Vermittlung von Kontakten vorgeschlagen, die eine bessere Vermittlung der Kernkompetenzen für alle Schichten und deren Verbindung untereinander zur Förderung einer heterogeneren Struktur in diesen Engagementbereichen voranzutreiben.

Ein Großteil des Wissens und der Qualifikationen wird heutzutage mittlerweile stillschweigend vorausgesetzt, deshalb wird es nicht kodifiziert oder in Dokumentationen nachlesbar. Die Einstufung von Wissen in vier Kategorien durch die schwedischen Bildungsforscher Lundvall und Johnson zeigt noch einmal sehr deutlich, welches Kompetenzen in der Gesellschaft implizit schon vorausgesetzt werden.

1. Know-what („wissen, was“): Wissen über „Fakten“
2. Know-why („wissen, warum“): Wissen über die Regeln und Gesetze, denen die Natur, menschliche Intelligenz und Gesellschaft folgen
3. Know-how („wissen, wie“): Qualifikationen; d.h. die Fähigkeit, Aufgaben zu erledigen
4. Know-who („wissen, wer“): Wissen über die soziale Fähigkeit, mit verschiedenartigen Menschen und Experten zu kooperieren und zu kommunizieren

4. Sozialkapital und die aktuellen Tendenzen des bürgerschaftlichen Engagements

4.1. Die Lücken in den Sozialkapitalkonzepten

In den vorangegangenen Ausführungen wurde dargestellt, dass das gesellschaftliche Engagement durchaus eine Tendenz zur „sozialen Exklusivität“ in seinen verschiedenartigen Ausprägungen aufweist.

In den Konzepten des Sozialkapitals werden diese Tendenzen nicht unbedingt berücksichtigt. Diese und andere Lücken im Sozialkapitalkonzept, die im Bezug auf die Analyse von Freiwilligem Engagement von besonderer Bedeutung sind, sollen im Folgenden aufgezeigt werden.

Vor allem an den Theorien von Putnam zum Sozialkapital gab es Kritik an verschiedenen Punkten seiner Konzeption.

Demokratiegewinn durch „bonding“ & „bridging“ tritt nicht unbedingt ein

In Putnam`s Ausführungen zum Sozialkapital werden vor allem die traditionellen Formen des freiwilligen Engagements berücksichtigt. Kegelclubs, Gesangsvereine und kirchliche Gruppierungen stehen bei ihm in Vordergrund.

Die neuen sozialen Bewegungen und Protestbewegungen finden nur am Rande Eingang in sein Konzept. Die Elemente des „bonding/bridging“ in der Sozialkapitalthese von Putnam versuchen nur ansatzweise auf dieses Themenfeld einzugehen. Lokale Beschäftigungs- und Stadtteilinitiativen haben sich zwar vor allem seit den 1980er Jahren mit der Etablierung von

der „grün-alternativen Bewegung“ herausgebildet und diese auch in der öffentlichen Wahrnehmung etabliert.

Im Sinne des „bridging-Gedankens“ wurden so zahlreiche „weak ties“ geknüpft, ein Mehr an Demokratie kann aber nicht unbedingt flächendeckend im Bezug auf die Organisationen des freiwilligen Engagements festgestellt werden (Mayer 2002; 44f).

In diesen Engagementformen sind die Formen des „bondings“ meist vorherrschend. Die einzelnen Gruppierungen bilden einzelne „Szenen“ und Gemeinschaften, die sich aus sich heraus immer wieder neu produzieren, aber nicht unbedingt für andere Strömungen offen sind (ebd.). Diese Organisationsformen entsprechen in weiten Teilen den exklusiven Formen in Bourdieus Vorstellungen des sozialen Kapitals.

Ressourcenarme Gruppierungen werden nur am Rande berücksichtigt

Margit Mayer stellt in ihren Ausführungen zu sozialem Kapital und Stadtentwicklungspolitik fest, dass sowohl in Putnams Studien, als auch in den meisten folgenden Forschungen zur Sozialkapitalbildung das Themenfeld der ressourcenarmen Gruppierungen nicht berücksichtigt oder sogar dessen Bildung dieses Kapital in diesen Gruppen bezweifelt wird (ebd.: 45). Jedoch können gerade Proteste von Obdachlosen nicht nur soziales Kapital, sondern auch kollektives Bewusstsein für ihre Anliegen gewinnen. Auch wenn es hier mehr „bonding“- als „bridging-Effekte“ gibt, sollten (vgl. Evers 2000: 66).

Als aktuelles Beispiel könnten hier die Proteste gegen die Hartz IV-Gesetze in diesem Sommer angeführt werden.

Sozialkapital und soziale Ungleichheit bisher zu wenig berücksichtigt

Wie die These der „gespaltenen Bürgergesellschaft“ von Strasser und Brömme zeigt, gibt es eine Tendenz, die zur Verstärkung des „bonding-Effektes“ führt. Putnam hat in seinen Studien die Erosion des Sozialkapitals in den USA und die teilweise Abkehr von den traditionellen Formen des Engagements beklagt. Jedoch wendet er sich kaum den neuen Ausprägungen des bürgerschaftlichen Engagements zu (Evers 2002; 70). Kenneth Newton stellt in diesem Zusammenhang fest, dass heutzutage eher die großflächigen Netzwerkorganisationen mit eher schwachen Bindungen gefragt sind, um gesellschaftliche Veränderungen herbeizuführen (Newton 1999: 174).

Quellenangaben

1. Brömme, Norbert/Strasser, Hermann (2001): Gespaltene Bürgergesellschaft? Die ungleichen Folgen des Strukturwandels von Engagement und Partizipation, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B25 – 26/2001, S. 6-14
2. Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten*, Göttingen (Soziale Welt, Sonderband 2), S. 183-198
3. Bourdieu, Pierre (1999). *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Übers. von Bernd Schwibs und Achim Russer, 11. Aufl., Frankfurt am Main, Suhrkamp; (Franz. Originalausgabe 1979)
4. Coleman, James (1988): Social capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement, S. 95-120
5. Haus, Michael (2002): Einleitung: Lokale Politikforschung als Frage nach Bürgergesellschaft und sozialem Kapital, in: Haus, Michael (Hrsg.): *Bürgergesellschaft, soziales Kapital und lokale Politik. Theoretische Analysen und empirische Befunde*, Stadtforschung aktuell, Band 86, Leske+Budrich, Opladen, S. 59 - 76
6. Mayer, Margit (2002): Soziales Kapital und Stadtentwicklungspolitik – ein ambivalenter Diskurs, in: Haus, Michael (Hrsg.): *Bürgergesellschaft, soziales Kapital und lokale Politik. Theoretische Analysen und empirische Befunde*, Stadtforschung aktuell, Band 86, Leske+Budrich, Opladen, S. 33-59
7. OECD/ (2004): *Vom Wohlergehen der Nationen – Die Rolle von Human- und Sozialkapital*; Zentrum für Forschung und Innovation im Bildungswesen, Paris
8. Putnam, Robert D. (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy* , Princeton/New Jersey
9. Putnam, Robert D. (1995 a): *Bowling Alone: America´s Declining Social Capital*, in: *Journal of Democracy*, Vol. 6, S. 65-78
10. Putnam, Robert D. (1996a): *Symptome der Krise – Die USA, Europa und Japan im Vergleich*, in Weidenfeld, Werner (Hrsg.): *Demokratie am Wendepunkt*, Berlin, S. 52-80
11. Putnam, Robert D. (1996b): *The Strange Disappearance of Civic America*, in *The American Prospect*; Nr. 24; Winter 1996; S. 24-50
12. Putnam, Robert D. (1999): *Demokratie in Amerika am Ende des 20. Jahrhunderts*, in: *Evangelische Akademie Tutzing, Graf, Friedrich Wilhelm (Hrsg.) und andere Autoren: Soziales Kapital in der Bürgergesellschaft*, Kohlhammer, Stuttgart; Berlin; Köln; S. 21-71

Die Spezifität der Beziehungsstruktur zwischen Dritt-Sektor-Organisationen und Staat am Beispiel von Sozialen Beschäftigungsunternehmen

Die Fähigkeit, Sozialkapital zu nutzen und zu generieren, wird im Allgemeinen vor allem Nonprofit-Organisationen zugeschrieben. Sozialkapital, also potenzielle Ressourcen aus sozialen Beziehungen, sollen für Nonprofit-Organisationen eine zentrale Voraussetzung für ihren Erfolg darstellen. Es wird angenommen, dass nicht auf Gewinn zielende, freiwillige Organisationen durch ihre Beziehungen einen besseren Zugang zu lokalen, monetären wie auch nicht-monetären Ressourcen, bürgerschaftlichem Engagement, Spenden oder Netzwerkbeziehungen als auf Gewinn zielende oder staatliche Organisationen haben.

Sozialkapital ist aber keine - ökonomisch gesprochen - natürlich vorkommende Ressource. Auch soziale Beziehungen und nachhaltig reziproke Beziehungen müssen aufgebaut werden. Meist geschieht dies im Rahmen eines langfristigen Prozesses des GIVE and TAKE von Vertrauen innerhalb eines Netzwerkes. Ein Partner hierbei ist der Staat. So finden sich viele erfolgreiche - egal ob wirksame oder scheiternde - Beispiele der Arbeit von Nonprofit-Organisationen im Rahmen von korporatistischen Bündnissen mit staatlichen Akteuren. Die Organisation sozialer Dienste durch die Wohlfahrtsverbände, arbeitsmarktpolitischer Dienste durch Beschäftigungsgesellschaften oder gemeinnütziger Dienste in benachteiligten Stadtteilen durch gemeinnützige Organisationen im Rahmen des Programms "Soziale Stadt" sind nur einige Beispiele.

Der Staat - als ein Partner von Nonprofit-Organisationen - stellt daher einen wesentlichen Faktor für die Akkumulation von Sozialkapital von den Initiativen, Vereinen und Verbänden dar, die unmittelbar öffentliche, gemeinnützige Leistungen erstellen. Ihr Erfolg ist damit nicht nur untrennbar mit a) intakten Netzwerkbeziehungen verknüpft, sondern b) auch mit der Unterstützung des Staates bzw. seiner öffentlichen Akteure.

Mein Beitrag soll die Notwendigkeit der Unterstützung von Nonprofit-Organisationen durch eine öffentliche und staatliche Politik thematisieren. Nonprofits können demnach nur erfolgreich tätig sein, wenn die Mehrdimensionalität ihrer Tätigkeiten bzw. ihre multiplen Ziele von Politik und staatlichen Akteuren berücksichtigt werden. In den meisten Fällen erfolgt diese Unterstützung innerhalb von formalen und informellen Netzwerken, da Kooperationen anscheinend besonders geeignet sind, bei den beteiligten Nonprofit-Organisationen soziales Unterstützungskapital zu generieren, die sie zur Umsetzung ihrer verschiedenen Ziele benötigen.

Eine eindimensionale, geschäftsmäßige Beziehung zwischen Staat und Nonprofits oder aber eine Auffassung eines selbst erfüllenden Erfolges ausschließlich subsidiär und unabhängig tätigen Nonprofit-Organisationen ohne weitere Unterstützung kann schnell zu einem Scheitern des Sektors im Sinne einer Vernachlässigung ihrer integrativen gesellschaftlichen Funktionen durch eine Konzentration auf nur ein Organisationsziel führen. Wenn Politik und Staat sich aufgrund kurzfristig haushaltspolitischer Erwägungen oder auch einseitig aktivierender Strategien des Forderns ohne entsprechende Strategien des Förderns die Unterstützung von sozialpolitisch tätigen Nonprofit-Organisationen aufkündigen oder sie nur noch in technokratischer Geschäftsmanier organisieren, kann dies gravierende Folgen für die Fähigkeit von Nonprofits haben, soziales Kapital auszubilden und erfolgreich gesellschaftlich entdifferenzierend zu arbeiten.

Ich möchte im folgenden diese Ausgangsüberlegungen mit Hilfe von mehreren Thesen theoretisch wie empirisch belegen. Das empirische Material wurde im Rahmen eines dreijährigen europäischen Forschungsprojektes bis 2004 erhoben. Die Interviews wurden im Transformationsprozesse des
Dritten Sektors

Frühjahr 2002 durchgeführt. Dabei ging es um die Analyse der Performance sozialer Beschäftigungsunternehmen. Die deutsche Teilstudie war an der Universität Gießen bei Prof. Evers und Ingo Bode angesiedelt. Zusätzlich wurde 2002 eine bundesweite schriftliche Befragung von 300 Beschäftigungsgesellschaften im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung durchgeführt.

1. Der Erfolg von Nonprofit-Organisationen liegt in der Verfolgung multipler Ziele.

Diese These geht zurück auf einen Ansatz, den Adalbert Evers entwickelt hat und der Nonprofit-Organisationen als intermediäre Organisationen zwischen Staat, Markt und Gemeinschaft beschreibt. Aufgrund ihrer hybriden Positionierung können Nonprofit-Organisationen parallel spezifische Beziehungen zu diesen gesellschaftlichen Teilsystemen entwickeln. Sie fungieren, mit Ruth Simsa gesprochen, teilsystemübergreifend und entdifferenzierend, indem sie nicht nur ein Ziel für einen Teilssektor, sondern multiple Ziele verfolgen. Genau darin kann, so der Ansatz intermediärer Organisationen, ihr Erfolg gesehen werden. In dem oben angesprochenen Forschungsprojekt wurden unter anderem auch die Ziele, die Soziale Beschäftigungsunternehmen verfolgen, erhoben. Es wurde erstens erfragt, welche fünf von insgesamt 12 vorgegebenen Zielen die Beschäftigungsunternehmen verfolgen. Zweitens wurde gefragt, in welcher Beziehung arbeitsmarktpolitische und wirtschaftliche Ziele zueinander stehen. Das Ergebnis spiegelt die multiple Zielstruktur der Organisationen wieder. Danach gehen Beschäftigungsunternehmen nicht nur arbeitsmarktpolitischen, sondern auch wirtschaftlichen und sozialen Zielen nach. Zwar konnte auch eine Rangfolge dieser Ziele ermittelt werden – zwei Drittel der Organisationen sehen eine Dominanz arbeitsmarktpolitischer Ziele – , doch gaben 25% der befragten Organisationen an, dass arbeitsmarktpolitische und wirtschaftliche Ziele die gleiche Bedeutung für sie haben. Diese Beobachtungen sind zunächst unabhängig zur Wirksamkeit oder Unwirksamkeit der einzelnen, z.B. arbeitsmarktpolitischen Aktivitäten zu sehen. Aber vor allem Kolleginnen und Kollegen, die nicht in der Arbeitsmarktforschung tätig sind, fällt eher auf, dass die Wirksamkeit der Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen in Projekten und ihre soziale Stabilisierung kaum mit Vermittlungsquoten als Indikator nachzuweisen ist.

Wichtig ist an dieser Stelle, dass der Erfolg von Nonprofit-Organisationen im Bereich der Arbeitsmarktpolitik vor allem in der hybriden Verfolgung arbeitsmarktpolitischer, wirtschaftlicher und sozialer Ziele liegt. Womit ich zu meiner zweiten These komme.

2. Nonprofit-Organisationen nutzen zur Umsetzung ihrer multiplen Ziele formelle wie informelle Beziehungen zu staatlichen Akteuren.

Staatliche Organisationen sind für Nonprofit-Organisationen wichtige Partner. Einen Anhaltspunkt für diese These liefert die Interdependenz-Theorie, die die Existenz von Nonprofit-Organisationen mit einem spezifischen partnerschaftlichen Abhängigkeitsverhältnis dieser Organisationen mit dem Staat erklärt. Der Staat wird dabei von sozialen, kulturellen und anderen Aufgaben entlastet, da er nicht allen Teilproblemen und Personengruppen gerecht werden kann. Nonprofit-Organisationen entwickeln innovative Lösungen, vertreten spezifische Anliegen bzw. Minderheiteninteressen, bieten fachspezifische Expertise und erbringen Eigenleistungen, die der Staat in Anspruch nimmt (vgl. Kramer 1981). Politikwissenschaftliche Überlegungen reichen von eher pessimistischen, wie bei Münkler oder Samolon, bis zu optimistischen Ansätzen, wie z.B. von Putnam oder Evers. Für Münkler ist die gemeinsame Erstellung von Diensten durch Nonprofit-Organisationen und Staat bzw. Markt unerlässlich, da nur hierdurch die zyklischen Schwankungen zwischen Privatnutzen und Gemeinwohl bei den Vereinen, Initiativen und Verbänden abgeflacht werden können, die durch den Einfluss privater Interessen entstehen und von denen der Staat und der Markt relativ resistent sind. Münkler sieht die Notwendigkeit einer Kopplung der

Ziele von Nonprofit- und staatlichen Organisationen angesichts struktureller Nachteile bei gemeinnützigen und freiwilligen Organisationen, wie ihrer fragilen soziomoralischen Ressourcen, ihrer thematischen Singularität, ihrem one-issue-movement, ihren partikularen Tendenzen und ihrer gewissen Nimby-Haltung (Gleichgültigkeit gegenüber ihrem Umfeld). Ähnlich argumentierte Salomon (1996: 90 ff.). Er identifizierte vier Merkmale des Scheiterns von Nonprofit-Organisationen: ihre mangelnde Fähigkeit zur bedarfsgerechten Ressourcenmobilisierung, ihre eigensinnige und teilweise spontane Setzung von Schwerpunkten der Hilfeleistung, ihre Abhängigkeit von Spendern und Förderern sowie andererseits den Klienten von "helfenden Organisationen" sowie ihre fachlichen Defizite insbesondere bei Ehrenamtlichen sowie die Diskontinuität des freiwilligen Engagements. Der Staat kann diese Schwächen durch entsprechende Hilfen mildern, indem er ausreichende Ressourcen zur Verfügung stellt, Prioritäten bei der Mittelnutzung auf Basis demokratischer Entscheidungen setzt sowie Rechtsansprüche auf Hilfen sichert und Qualitätsstandards setzt und sie kontrolliert (vgl. Salomon 1998: 94). Optimistischere Überlegungen, die aber in den Kooperationserfordernissen zwischen Nonprofit-Organisationen und Staat eine ähnliche Folge sehen, bieten Putnam und Evers. Putnam bezeichnete soziale Netzwerke als eine wichtige Voraussetzung, um Konflikte lösen und Armut begegnen zu können. Dichte soziale Interaktionen können demnach zu robusten Normen beitragen und bei der Lösung von Problemen helfen. Insbesondere brückenbildende Gruppen - bridging capital - bieten positive Effekte, weil sie unterschiedliche Menschen zusammen bringen. Einen Einflußfaktor auf das Entstehen und Wirken von Sozialkapital sieht Putnam im Staat, d.h. in staatlichen Institutionen und den von ihnen durchgeführten Politiken. Der Staat kann mit Steuererleichterungen die Bildung von Nonprofit-Organisationen erleichtern, durch ein breites Bildungsangebot Voraussetzungen für ehrenamtliches Engagement fördern und selbst Nonprofits bilden, die öffentliche Politik durchführen.

Die Ziele und Tätigkeit von Nonprofits stehen demnach schon bei Putnam in einem engen Zusammenhang mit einem bestimmten staatlichen Engagement. Wie oben schon beschrieben, sieht Evers Nonprofits als intermediäre Organisationen zwischen Staat, Markt und Gemeinschaft. Die Beziehungen zu diesen Teilsystemen realisieren sich über die Nutzung und Mobilisierung von sozialem Kapital.

Das Wirken der Organisationen ist bestimmt von Vertrauensbildung, Vernetzung vor Ort, freiwilliger Mitarbeit und anderen Formen von Sozialkapital. Allerdings besteht immer ein Druck zur Verbetrieblichung oder der Assimilation an staatliche Vorgaben. Fünf Elemente sind für Evers zentral für die Fähigkeit von Nonprofit-Organisationen, Sozialkapital zu akkumulieren: die Fähigkeit zur Beteiligung an informellen und formellen Netzwerken, die Entwicklung und das Vertreten gemeinschaftlicher Werte und Normen, die Fähigkeit zur Nutzung freiwilligen Engagements und das Einwerben von Spenden. Formelle und informelle Netzwerke, insbesondere mit staatlichen Organisationen, scheinen demnach wichtige Bausteine für die erfolgreiche Tätigkeit von Nonprofit-Organisationen zu sein, da nur hierdurch negative Organisationseffekte von Nonprofits vermieden und Sozialkapital erzeugt werden kann, das positiv bei der Umsetzung multipler Ziele wirkt.

In unserer Studie haben wir die Art der Netzwerkbeziehungen Sozialer Beschäftigungsunternehmen erhoben. Die schriftliche Umfrage zeigte, dass die meisten der befragten Sozialen Beschäftigungsunternehmen Kooperationsbeziehungen mit staatlichen Akteuren (wie der Verwaltung oder politischen Parteien) unterhalten. Formale Kooperationen haben dabei eine höhere Bedeutung als informelle. Wollen diese Nonprofit-Organisationen Erfolg im Sinne der Umsetzung multipler Ziele haben, stützen sie sich weitaus mehr auf Netzwerkbeziehungen mit staatlichen Akteuren als Organisationen mit ausschließlich einem Ziel. Beschäftigungsgesellschaften haben nicht nur geschäftsmäßige, technische Auftragsbeziehungen mit den Kommunen oder Arbeitsagenturen zur Vermittlung,

Qualifikation oder Beschäftigung von Arbeitslosen. Sie treten gegenüber den öffentlichen Akteuren auch als Experten in spezifischen Arbeitsmarktfragen auf, entwickeln Modellprojekte und setzen sie um oder entwickeln zusammen mit der Arbeits- und Sozialverwaltung neue lokale Strategien zur Reduzierung erwerbsloser Sozialhilfeempfänger, der Stärkung der lokalen Ökonomie und Erneuerung von benachteiligten Stadtquartieren, wie dies Beispiele aus dem Programm „Soziale Stadt“ zeigten.

Es soll hier aber nicht unerwähnt bleiben, dass zu erwerbswirtschaftlichen Organisationen auch Kooperationen, und zwar vor allem informeller Art, unterhalten werden. Insgesamt sind diese Kooperationen aber von geringerer quantitativer Bedeutung als die der Beschäftigungsunternehmen zu staatlichen Organisationen. Zu anderen Nonprofit-Organisationen werden in gleicher Höhe formale wie informelle Kooperationen aufgebaut. Aber auch hier steigt der Anteil der Organisationen mit Kooperationsbeziehungen, die multiple Ziele verfolgen. Fazit: Nonprofit-Organisationen im Bereich der Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik setzen in ihrer Arbeit auf die Kooperation mit anderen Akteuren, und hier insbesondere auf die Kooperation mit staatlichen Akteuren. Und diese Netzwerke spielen vor allem dann eine Rolle, wenn die Organisationen mehrere, arbeitsmarktpolitische, wirtschaftliche und gesellschaftspolitische Ziele verfolgen. Ich werde später näher darauf eingehen, welche Auswirkungen eine eindimensionale, quasi-geschäftsmäßige Beziehung zwischen Staat und Beschäftigungsunternehmen z.B. im Rahmen der Durchführung von 1-Euro-Jobs oder der Vermittlung von Arbeitslosen für die multiple Zielstruktur und die Kooperationsbeziehung haben könnte. Zunächst allerdings zu meiner dritten These.

3. Multi-funktionale Kooperationen zwischen Staat und Nonprofit-Organisationen sind Rahmenbedingungen für die Herausbildung Sozialen Kapitals.

Kooperationen sind deshalb die institutionellen Voraussetzungen für die Generierung Sozialen Kapitals, da öffentliche Akteure den Nonprofit-Organisationen innerhalb der Netzwerke soziale Unterstützung zukommen lassen.

Soziales Kapital drückt sich in der Spezifität der finanziellen und politischen Förderung, der Förderung ehrenamtlichen Engagements und einer besonderen Unterstützung der Werte und Normen von Nonprofits durch die öffentliche Politik im Rahmen der Kooperationen aus. Hierauf möchte ich im Folgenden eingehen:

a) Werte und Normen

Werte stellen ein geschätztes oder erwünschtes Gut dar, sie sind eine Einstellung zu einem Objekt bzw. ein Handlung lenkender und Entscheidungen beeinflussender Maßstab. Normen sind demgegenüber *explizit gemachte Verhaltensregeln*, die Standardisierungen - und damit Handlungserwartungen und -wiederholungen ermöglichen. Werte beeinflussen demnach die Wahl des Eingangs sozialer Beziehungen, während Normen als Verhaltensregeln bei Beziehungen zu anderen Akteuren betrachtet werden können. Werte und Normen stellen somit auch Handlungsbausteine in Kooperationen dar.

In Netzwerken zwischen staatlichen Akteuren und Beschäftigungsunternehmen sind Werte ein zentraler Verhandlungsgegenstand, da beide zunächst mit unterschiedlichen Präferenzen die Kooperation beginnen. So handelt der Staat vor allem angesichts gemeinwohl-, aber auch parteitaktische Interessen, während Nonprofit-Organisationen vor allem aus sozialen, aber auch aus dem Interesse, den Bestand der Organisation nicht zu gefährden, agieren. Andererseits setzt die öffentliche Politik gerade die Werte und Normen, die das Handeln von Nonprofits und ihre multiplen Ziele grundlegend beeinflussen. Ohne eine eindeutige Befürwortung öffentlicher Akteure, dass z.B. eine auch aktive Politik zur Reduzierung der Arbeitslosigkeit benötigt wird, hätten Beschäftigungsgesellschaften in den achtziger und neunziger Jahre nicht die Bedeutung erlangt, die sie heute in der Arbeitsmarktpolitik spielen. Und auch gegenwärtig wird nicht mehr nur, wie es in den letzten 3-5 Jahren schien, nur auf Transformationsprozesse des

Vermittlung gesetzt, sondern auch wieder auf die Beschäftigung von Arbeitslosen im Rahmen der 1-Euro-Jobs – auch wenn dies unter finanziell schlechteren Bedingungen organisiert wird. Soziale Beschäftigungsunternehmen bauen in der Verfolgung ihrer multiplen Ziele auf diese Unterstützungsbereitschaft. Zwar werden sie oftmals enttäuscht, wenn staatliche Politik zu sprunghaft und zu unverlässlich ist. Doch gehen Beschäftigungsunternehmen eher Werten wie Professionalität, Randgruppenorientierung und kirchliche Werte innerhalb von formalen Kooperationsbeziehungen mit dem Staat nach, als Organisationen ohne diese Netzwerke. In informellen Netzwerken dominieren eher Werte wie Durchsetzungsfähigkeit schwacher Interessen und ebenfalls die Randgruppenorientierung.

Im Vergleich dazu spielen die von uns erfragten Werte innerhalb der Kooperationen zur Erwerbswirtschaft kaum eine Rolle. Nur etwa ein Drittel der Organisationen mit diesen Werten haben formale oder informelle Kooperationen zu Betrieben und Unternehmen. Zu anderen Nonprofit-Organisationen werden formelle wie auch informelle Kooperationen in gleicher Stärke unterhalten. Werte, für die diese Beschäftigungsunternehmen stehen, sind die Durchsetzung politischer Interessen (z.B. gegenüber Verbänden und konkurrierenden Nonprofits), Professionalität und kirchliche Werte.

Aber Werte konkretisieren sich nicht erst im Rahmen formeller oder informeller Kooperationen mit staatlicher Politik, sondern auch durch Prämissen und Debatten im öffentlichen Raum oder in der Politik. In Beschäftigungsunternehmen sind moralische, sozialpolitische aber auch sozialwirtschaftliche Werte als grundlegende Positionen zu finden. Diese sind zunächst aber ohne jeglichen Projektbezug.

Das „Wohl von benachteiligten Arbeitslosen“ steht am Anfang jeglicher Aktion. Erst im Rahmen gemeinschaftlicher Projekte im Rahmen öffentlicher Politik werden bestimmte Werte und Normen differenzierter herausgebildet. Dazu genügt ein öffentlich thematisierter Bedarf an Qualifizierung, Beschäftigung und Vermittlung Jugendlicher, Langzeitarbeitsloser oder anderer erwerbsloser Personengruppen.

In Beschäftigungsgesellschaften können dann verschiedene Arten von Selbstbildern beobachtet werden. Die Organisationen sprechen über sich als Förderer des Stadtteils, Promotor lokaler Ökonomie, zukunftsorientierte Arbeitswerkstatt oder Stütze für ausgegrenzte Personengruppen wie Obdachlose oder Arme. Diese Orientierungen der Beschäftigungsunternehmen finden sich aber meist nur im Rahmen von staatlichen Handlungsprogrammen. Öffentliche Politik und staatliches Handeln setzen damit auch Leitbilder für das Handeln von Nonprofit-Organisationen und beeinflussen deren Werte und Normen. Diese Interaktion spielt sich vor allem in den verschiedenen informellen und formellen Netzwerken zu staatlichen und politischen Akteuren ab. Somit werden in diesen Netzwerken bestimmte Werte von Nonprofit-Organisationen gefördert und konkretisiert, die öffentliche Politik aktuell für wichtig hält und die Nonprofits konkrete Leitbilder vermittelt.

b) Politische Beziehungen, Mitgliedschaften und ehrenamtliches Engagement

Formelle wie informelle Beziehungen von Nonprofit-Organisationen zu staatlichen Akteuren schaffen ebenfalls günstige Bedingungen für die Förderung ehrenamtlichen Engagements, die Herausbildung direkter politischer Beziehungen, den Aufbau institutionalisierter Kooperationen, und sie fordern die Öffentlichkeitsarbeit der Organisationen. In diesem Beziehungsgeflecht unterstützt der Staat Nonprofit-Organisationen bei der Herausbildung sozialen Beziehungskapitals (TAKE). Gleichzeitig nutzen die Nonprofits diese Beziehungen zum Transport ihrer Projekte, Ideen und Forderungen gegenüber den Staat (GIVE).

Soziale Beschäftigungsunternehmen mit formalen Kooperationen zu staatlichen Akteuren nutzen daher eher Gelegenheiten zur Erstellung von Expertisen für öffentliche Institutionen und arbeiten in mehreren informellen und formellen Netzwerken gleichzeitig mit. Organisationen, die im Vergleich zu anderen gesellschaftlichen Aktivitäten eher in

Dachgesellschaften organisiert sind oder eher ehrenamtliches Engagement nutzen, unterhalten eher informelle Kontakte zu staatlichen Organisationen und politischen Akteuren.

Im Vergleich dazu unterhalten Soziale Beschäftigungsunternehmen eher formale Kooperationen mit der Erwerbswirtschaft, wenn sie eher Öffentlichkeitsarbeit betreiben oder in einem Dachverband organisiert sind. Informelle Kooperationen sind für diejenigen der Organisationen bedeutend, die eher lose Kontakte zu Betrieben und Unternehmen suchen. Formale Kooperationen zu anderen Dritt-Sektor-Organisationen sind für die Beschäftigungsgesellschaften ähnlich bedeutend wie informelle Kooperationen. Nonprofits, die in derartigen Netzwerken engagiert sind, erarbeiten häufiger Stellungnahmen für öffentliche Akteure und suchen insgesamt eher informelle und formelle Kontakte.

Informelle Netzwerke werden vor allem von den Organisationen genutzt, die viel Öffentlichkeitsarbeit betreiben und auch sonst eine hohe Bedeutung in informellen Beziehungen sehen. Insgesamt ist die Bedeutung von formellen und informellen Netzwerken zu anderen Nonprofit-Organisationen für die Akkumulation und Nutzung sozialen Kapitals wichtiger als die Beziehungen zu staatlichen und politischen Akteuren.

Als Fazit kann an dieser Stelle festgehalten werden, dass Nonprofit-Organisationen im Bereich der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik vor allem dann soziales Kapital in Form von spezifischen Werten, politischen und institutionellen Beziehungen sowie der Nutzung ehrenamtlichen Engagements herausbilden, wenn intakte formelle wie informelle Kontakte zu staatlichen Akteuren bestehen. Hintergrund dafür ist, so die hier skizzierte These, dass nur in diesen Beziehungsgeflechten Nonprofit-Organisationen in diesem Politikfeld erfolgreich tätig sein können, d.h. auch institutionelle und finanzielle Unterstützung durch den Staat und die öffentliche Gemeinschaft erwarten können.

Für das politische Handeln staatlicher Akteure bedeutet das dann aber auch, dass sie sich nicht ausschließlich auf die gegenseitige Unterstützung von Nonprofit-Organisationen und auf einen sich selbst reproduzierenden Organisationsbereich, der quasi von selbst gesellschaftliche Leistungen erbringt, verlassen können. Die Ergebnisse zeigen, dass Nonprofit-Organisationen gerade für die Umsetzung ihrer verschiedenen Ziele die Unterstützung und Förderung durch den Staat - am besten innerhalb formaler oder auch informeller Netzwerke - benötigen. Die Kooperation mit der öffentlichen Politik bzw. staatlichen Akteuren im Rahmen ihrer multiplen Zielstruktur ist daher ein Baustein für die Herausbildung sozialen Kapitals von Nonprofit-Organisationen im Bereich der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik. Für die weitere Forschung bedeutet dies, dass wir uns nicht nur mit den Zielen, den Aktivitäten oder der Vermessung der quantitativen Bedeutung von Nonprofit-Organisationen befassen müssen, sondern auch mit den Inhalten, Formen und Perspektiven der Governance-Struktur zwischen den gesellschaftlichen Sektoren Markt, Wirtschaft, Gemeinschaft und dem Dritten Sektor. Ich komme zu meiner letzten abschließenden These.

4. Die multiple Beziehungsstruktur zwischen Staat und Nonprofit-Organisationen weicht zunehmend eindimensionalen Geschäftskontrakten.

Diese bislang diskutierte und bis in die 90er Jahre reichende günstige Beziehungsstruktur zwischen Staat und Nonprofit-Organisationen löst sich gegenwärtig zunehmend auf. So werden Beschäftigungsgesellschaften heute mehr in die Pflicht genommen, Vermittlungen nachzuweisen, Tests zur Arbeitsbereitschaft durchzuführen oder 1-Euro-Jobs zu organisieren; oder Vereine, die im Programm "Soziale Stadt" aktiv sind, müssen nachweisen, für wie viele Kinder sie die Hausaufgabenbetreuung im öffentlichen Auftrag organisiert haben. In Zeiten, in denen vorrangig auf rechenschaftspflichtige Geschäftsbeziehungen gesetzt wird, geht die

Mehrdimensionalität der Netzwerkbeziehung zwischen Staat und Nonprofit-Organisationen und damit die Fähigkeit der Sozialkapital-Bildung verloren.

Diese Entwicklung manifestiert sich besonders in der Art der finanziellen Leistungsgewährung des Staates gegenüber den Nonprofit-Organisationen.

Während in den 70er bis frühen 90er Jahren vor allem pauschale Förderungen durch Steuererleichterungen im Rahmen des Gemeinnützigkeitsrechtes und pauschale Zuwendungen für Projekte dominierten, wird diese Art der staatlichen Gelder zunehmend durch Leistungsverträge verdrängt. Der Staat tritt gegenüber den Nonprofit-Organisationen nicht mehr (ausschließlich) als Förderer auf, sondern vor allem als Auftraggeber für spezifische Dienstleistungen, die effizient und effektiv bearbeitet werden sollen – auch wenn die Wirksamkeit der Arbeiten wie bei der Vermittlung von Arbeitslosen meist außerhalb des Einflusses von Nonprofit-Organisationen liegt.

Die durch diese Verengung des Beziehungsspektrums zwischen Staat und Nonprofit-Organisationen auftretenden Konflikte können durch die beteiligten Akteure natürlich besser aufgefangen werden, wenn die Vorstellungen und Werte der Beteiligten ähnlich sind. Dies bedeutet z.B., wenn im Bereich der Arbeitsmarktförderung sich Organisationen auf die Vermittlung von Arbeitslosen spezialisiert haben, fällt es ihnen auch leichter, die Rolle des „arbeitsmarktpolitischen Dienstleisters“ für die Arbeitsagentur oder die neu geschaffene Arbeitsgemeinschaft aus Arbeits- und Sozialverwaltung zu spielen. Wir haben diese Organisationen in einem Vortrag als „good player“ bezeichnet, da sie viele der staatlichen Politiken unhinterfragt übernehmen.

Anders ist es bei Beschäftigungsgesellschaften, die auf ihre konzeptionelle Eigenständigkeit, ihre Zielvarianz und ihren sozialpolitischen Auftrag setzen. Hier können sich die Auffassungen über die Inhalte der Kooperationen widersprechen und leichter zu Konflikten führen. Bei den sog. „bad playern“ kann dies leicht zu einem Scheitern der gesamten Organisation sprich ihrer Insolvenz führen, wie wir es im Frühjahr 2001 bei vielen Beschäftigungsgesellschaften beobachtet haben. Andererseits gibt es aber auch einen Typus, den wir vor kurzem als „tricky player“ vorstellten. Sie gestalten die Beziehungen mit dem Staat in einer Weise, die ihnen das Überleben sichert; sie verfolgen aber gleichzeitig ihre eigenen Ziele.

Netzwerke, wie in unserem Projekt beobachtet, sind also zunehmend nicht nur als förderliche Institutionen für Nonprofit-Organisationen zu sehen. Es kommt heute vor allem auf die Art der Kooperation an, d.h. werden Nonprofit-Organisationen rein als Geschäftspartner angesehen, ist der Staat im Prinzip ein Quasi-Marktakteur. Andererseits bleibt zu hoffen, dass sich die Organisationen doch eventuell als „tricky player“ herausstellen, die öffentliche Politik und staatliche Akteure innerhalb der vielfältigen bestehenden Netzwerke doch zu Zugeständnissen bewegen können, mit denen beide Seiten leben können.

Bettina Hohn

Workshop III: Lehre und Ausbildung in NPO

Moderation: Bettina Hohn (FHVR/Public Management) und Stefan Nährlich (Aktive Bürgerschaft e.V.)

Statement 1: Sven Neumann (Universität Hannover)

Statement 2: Michael Vilain (Uni Münster)

Statement 3: Karin Siegmund (FHVR Berlin)

In Ergänzung zu bestehenden Weiterbildungsangeboten entstehen derzeit an Hochschulen in Deutschland neue Angebote für Lehre und Ausbildung im Bereich NPO. Dabei engagieren sich sowohl Universitäten als auch Fachhochschulen mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Zu Beginn des Workshops präsentierte Sven Neumann die Inhalte des Vertiefungsfaches Nonprofit-Management, das die Studierenden im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hannover wählen können. Das Weiterbildungsangebot zum Nonprofit-Management (Träger: ZEW der Universität Hannover) war nicht Gegenstand der Präsentation.

Das Vertiefungsfach wird vom BWL-Lehrstuhl Personal (Prof. Dr. Ridder) angeboten. Besonderer Wert wird auf die Integration von Lehre und Praxis gelegt (Formate z.B.: Fallstudien-Seminare, Tages-Workshops für/mit Praktikern, etc.) Das studentische Interesse an dem Vertiefungsfach Nonprofit-Management ist konstant und entspricht einem ‚mittelgroßen‘ Vertiefungsfach im Studiengang Wirtschaftswissenschaften, so dass das Angebot weiter aufrecht erhalten wird.

In der Diskussion wurden die Vorteile einer ‚Sichtbarkeit‘ des Abschlusses im Fach Nonprofit-Management im Diplomzeugnis thematisiert. Die Bedeutung eines (akkreditierten) Abschlusses in Weiterbildungsangeboten wurde unterschiedlich eingeschätzt. Über die Notwendigkeit, durch den Kontakt zu Alumni Informationen über den Verbleib der Absolventen und ihre Karrieren im Nonprofit-Bereich zu gewinnen, bestand Einigkeit.

Im Anschluss stellte Michael Vilain den konzeptionellen Ansatz des weiterbildenden Master-Studiengangs „Nonprofit-Management und Governance“ der Universität Münster (Prof. Dr. Annette Zimmer) vor. Die Abschlussbezeichnung soll „Master of Nonprofit-Management und Governance“ lauten. Eine private lokale Stiftung fördert die Entwicklung und Einführung des Studiengangs, der dann als gebührenfinanziertes Weiterbildungsangebot über eine privatwirtschaftliche GmbH als An-Institut koordiniert werden soll. Es wurde (und wird) ein Netzwerk aus Partner-Universitäten und Partnern aus dem Nonprofit-Bereich aufgebaut. Die Immatrikulation soll zum WS 2005/06 erfolgen.

Vorteile und Nachteile dieses Modells der Ausgliederung in eine GmbH waren Thema der Diskussion. Die interdisziplinär angelegte breite Ausbildung (Basiswissen) zum Nonprofit-Sektor, die z.B. keine Controlling-Spezialisten hervorbringt, wurde allgemein als angemessen angesehen. Die Fächer wurden in Anlehnung an ein Standard-Curriculum eines Zusammenschlusses von US-amerikanischen Nonprofit-Management-Hochschulen entwickelt. Welche Lehr- und Lernformen die beiden Zielgruppen der Münsteraner – Absolventen von Bachelor-Studiengängen und Praktiker (Young Professionals) – am besten erreicht, sollen die Erfahrungen zeigen.

Ob eine spezifische ‚Nonprofit-Didaktik‘ benötigt wird und ob es Ansätze dazu bereits gibt, wurde in der Diskussion nicht abschließend geklärt.

Auch die Frage der Arbeitsmarktorientierung, d.h. inwieweit Aus- und Weiterbildungsangebote den (aktuellen) Qualifikationsbedarf von NPO decken müssen bzw. sollten und wie darüber hinaus eine Qualifikation sichergestellt werden könnte, die es ermöglicht, dass NPO ihre *gestaltende* Rolle als Partner in einer Zivilgesellschaft wahrnehmen können, konnte nur angerissen werden. Dieser Aspekt ist vor dem Hintergrund des Tagungsthemas – Transformationsprozesse im Dritten Sektor – von besonderer Relevanz. Zugespitzte Frage: Sollten die Ausbildungsinhalte alle in Richtung Markt entwickelt werden und reicht ein Management-Instrumenten-Baukasten, damit Organisationen handlungsfähig sind, oder sollte dieser moralisch – d.h. mit einer normativen Wertkomponente – ‚aufgeladen‘ sein?

In diesem Zusammenhang wurde die Frage aufgeworfen, ob Universitäten sich diesbezüglich anders als Fachhochschulen positionieren sollten.

Abschließend stellte Karin Siegmund kurz den Stand der Forschung an der FHVR Berlin zur Entwicklung von Studienangeboten zum Nonprofit-Management vor. Das Forschungsprojekt startete im Mai 2004. Im Zentrum steht derzeit eine Berufsfeld- und Wettbewerbsanalyse, die zunächst die Dimensionen des Tätigkeitsfeldes (Markt, Anbieter, Zielgruppen, Umfeldfaktoren) erschloss. Zentrales Ergebnis für die weitere Erhebung ist der wachsende Bedarf an Aus- und Weiterbildungsangeboten für die Leitung und das Management von NPO, die den spezifischen Bedürfnissen des Sektors Rechnung tragen müssen. Ein weiterer Fokus richtet sich auf die Erschließung neuer Arbeitsfelder durch entsprechende Qualifikationen im Bereich der Gründung und Ausgründung von Organisationen.

Berufsfeldanalysen und Kompetenzentwicklung im Nonprofit Management - Erste Untersuchungsergebnisse des Forschungsprojektes an der FHVR Berlin

Gemeinnützige Organisationen in Deutschland sind nur ungenügend auf die Herausforderungen des reformierten Sozialstaates vorbereitet und insbesondere im Management nicht ausreichend professionalisiert.⁴ Das zeigen erste Ergebnisse der Untersuchung, die seit Mai 2004 an der FHVR Berlin durchgeführt wird. Vor allem aus der Nonprofit-Forschung kommt seit langem die Forderung nach einer Ausbildung, die dem tatsächlichen Bedarf der NPO Rechnung trägt. Dennoch gibt es immer noch vergleichsweise wenig einschlägige Aus- und Weiterbildungsangebote an Universitäten und Fachhochschulen in der Bundesrepublik.

Zunächst sollte eine Berufsfeldanalyse Aufschluss über den Ausbildungsgrad und Qualifikationsbedarf in NPO sowie über berufliche Perspektiven zukünftiger Absolventinnen und Absolventen bringen. In der ersten Phase des Projekts (Mai – Dezember 2004) wurden Daten zum Aus- und Weiterbildungsmarkt im NPO-Bereich analysiert, u.a. zur Größe und den Schwerpunkten des Arbeitsmarktes und seinen beruflichen Anforderungen, zu gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, möglichen Zielgruppen, zu bestehenden Angeboten von Universitäten, Fachhochschulen und privaten Trägern sowie zu neuen Berufsfeldern. Als problematisch erwies sich, dass Dritte-Sektor-Organisationen und damit auch ihre arbeitsmarktrelevanten Dimensionen statistisch nicht gesondert erfasst werden und es gleichzeitig nur wenig quantitative Forschung mit diesem Fokus gibt. Im Folgenden werden einige Ergebnisse der sekundären Erhebung vorgestellt.

Der Arbeitsmarkt für Führungskräfte im Dritten Sektor wächst. Für die Professionalisierung, insbesondere durch Aus- und Weiterbildung gibt es eindeutige, wenn auch nicht vollständig quantifizierbare Bedarfe. Aktuell sind in Deutschland 200 000 - 300 000 Manager bzw. Mitarbeiter von NPO und Ehrenamtliche mit Führungsaufgaben betraut, von denen nur ein geringer Prozentsatz eine fachspezifische universitäre Ausbildung hat. Darüber hinaus wurde ein perspektivischer Bedarf identifiziert, der mit dem Entstehen neuer Berufsfelder einhergeht. So bedürfen neue Organisationsformen (z.B. Bürgerstiftungen, Ausgründungen), neue Arbeitsbereiche und Funktionen (z.B. Fundraising, Freiwilligenmanagement) und in den Fokus rückende Themen (Bildung, Erziehung, Wissenschaft, Kultur) speziell ausgebildeter Manager.

Die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland und auf EU-Ebene befördern aktuell und zukünftig das Wachstum bzw. die spezifische Ausgestaltung des Nonprofit-Bereichs. So sind beispielsweise 20% der existierenden Stiftungen in Deutschland erst nach der Stiftungsreform im Jahr 2000 entstanden.

Ziel des Europäischen Sozialfonds bleibt es, mit den Fördermitteln für den Sektor diesen auch als Arbeitsmarkt zu entwickeln. Die EU-Generaldirektion Unternehmen initiierte 2004 ein Programm zur Corporate Social Responsibility von klein- und mittelständischen Unternehmen, dessen Ergebnisse auch deutsche NPO direkt und indirekt beeinflussen werden.

⁴ Zentrale Kategorien des Begriffs der Professionalisierung beziehen sich auf den Grad der Ausbildung, der mit dem Grad der beruflichen Anforderungen und der beruflichen Autonomie wächst. Zu den Kategorien zählen die Verwissenschaftlichung und die Einrichtung formalisierter Studiengänge. Vgl. Fuchs-Heinritz, Werner u.a. (1995): Lexikon zur Soziologie, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 521.

Internationale Entwicklungen prognostizierend, werden für Führungspositionen zukünftig nur Mitarbeiter mit einschlägigen universitären Ausbildungen eingestellt, wie es in den USA z.B. für das Fundraising oder Campaigning üblich ist.

Aus- und Weiterbildungsangebote der Universitäten und Fachhochschulen im Nonprofit Management entstanden mehrheitlich erst seit Mitte der 1990er Jahre. Über die geringe Zahl hinaus beziehen sich diese, anders als in anderen Ländern, häufig nur auf ein Aufgabenfeld gemeinnütziger Tätigkeit, z.B. das Sozialmanagement. Die außeruniversitären Angebote sind i.d.R. auf eine einzelne Funktion konzentriert, z.B. auf das Fundraising. Wichtige thematische Felder wie Bildung und Erziehung sind kaum besetzt.

Für neue Hochschulangebote im Bereich des Nonprofit Management bietet sich nach den bisher vorliegenden Erkenntnissen folgende Ausrichtung an:

Die Zielgruppe der Berufstätigen hat einen definierbaren Fortbildungsbedarf, den ein weiterbildender Master decken könnte. Es ergeben sich Profilierungsmöglichkeiten in mehreren Bereichen: unter thematischen Gesichtspunkten sind Wissenschaft, Bildung, Erziehung und Kultur sich entwickelnde Felder für die Tätigkeit von NPO-Managern. Funktionen wie Finanzierung, Personalwesen, Kommunikation, Recht und Administration sind in deutschen Nonprofit-Ausbildungsgängen unzureichend besetzt. Strukturell können sich neue Angebote durch problemorientiertes Projektlernen, eine explizit internationale bzw. EU-Orientierung, zeitlich flexible Studienmodelle und eine individuelle Studien- und Karriereplanung von bestehenden universitären und außeruniversitären Angeboten abheben

Im Anschluss an die Sekundärerhebung werden ab Januar 2005 Führungskräfte aus NPO in einer Gruppendiskussion zu den Erfahrungen und Erwartungen der Organisationen an die Fähigkeiten zukünftiger Managerinnen und Manager befragt. In einem zweiten Schritt werden externe Expertinnen und Experten zu ihrer Wahrnehmung des Qualifikationsbedarfs von NPO interviewt. Wenn die Ergebnisse der qualitativen Erhebungen einen Bedarf bestätigen, werden ab Frühjahr 2005 neue bzw. ergänzende Studienangebote im Nonprofit Management entwickelt, die zur fachlichen Profilierung der FHVR auf diesem Gebiet beitragen.