

SE Agrar- und Regionalsoziologie II
ao.Univ.Prof. Dipl.-Ing. Dr. Schermer Markus
LV 408060 im Wintersemester 2010/2011

Solidarische Ökonomie – Verharren in Nischenposition oder reales Bedrängnis für das herrschende Regime?

Eine Potenzialabschätzung mithilfe des ‚strategic niche management‘ und der ‚multi-level
Perspektive technologischer Veränderungen‘

von Magdalena Fink

Matrikelnummer 0916754
Studienkennzahl C 505
E-Mail Magdalena.Fink@student.uibk.ac.at
Abgabe im April 2012

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
1.1	Die Landwirtschaft in der Krise	3
1.2	Krankheitssymptome eines Wirtschaftssystems.....	5
1.3	Chancen einer Krise	5
1.4	Forschungsfrage & Vorgehensweise	7
2	Theoretischer Zugang	8
2.1	Solidarische Ökonomie	8
2.1.1	Begriffsdefinition(en).....	8
2.1.2	Zentrale Merkmale einer alternativen Wirtschaftsweise.....	9
2.2	Strategic Niche Management	12
2.2.1	Multi-Level Perspektive technologischer Veränderungen	12
2.2.2	Verharren in Nischenposition?.....	15
2.2.3	Strategic Niche Management	16
3	Diskussion	17
3.1	Ausweg(e) aus der Nische – Regime shift	17
3.2	PRO Regime Wechsel	18
3.3	CONTRA Regime Wechsel	19
4	Alternativ Wirtschaften – Praxisbezug	20
4.1	Die Foodcoop KrautKoopf	20
4.2	Die Getränkemarkte Premium	24
5	Schlussfolgerungen	27
6	Literaturverzeichnis	29
7	Anhang	31
7.1	Fragenkatalog KrautKooopf	31
7.2	Fragenkatalog Premium.....	34

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Geels (2002): Die drei Hierarchieebenen.....	13
Abbildung 2	Raven et al (2011): Strukturverstehen multi-level-Perspektive.....	14
Abbildung 3	Premium (2012): Das „Betriebssystem“	24

1 Einleitung

„Und wieder lag der Katastrophe das Prinzip des Laissez-faire zugrunde, verbunden mit dem Glauben an die soziale Funktion und Heilkraft des marktwirtschaftlichen Systems.“

John Kenneth Galbraith

Die Ausbeutung der Menschen ist zu einem konstitutiven Wesensmerkmal der globalisierten kapitalistischen Wirtschaft unserer Zeit geworden. Eine voranschreitende Entwicklung, die solch eine Behauptung untermauert ist die unaufhaltsame Polarisierung zwischen einer wohlhabenden, reichen Minderheit auf der einen Seite und einer Milliarden Menschen zählenden Mehrheit, betroffen von Unterernährung, menschenunwürdigen Wohnverhältnissen und anderen strukturellen Ungerechtigkeiten auf der anderen Seite (Rey, 2012:97). Die finanzmarktgetriebene Kapitalakkumulation hat zu einer ‚Erosion der Mitte‘, wie es Bischoff et al (2010:65) treffend bezeichnen, geführt.

Vorangetrieben wird diese soziale Polarisierung zudem von der Profitmaximierung auf Kosten des Allgemeinwohls (Duchrow und Hinkelammert, 2002:120) sowie der materiellen Herrschaft von Menschen über andere Menschen durch eine von Ausbeutungsverhältnissen dominierten Ökonomie (Voß, 2010:9).

1.1 Die Landwirtschaft in der Krise

Betroffen von diesen global kapitalistischen Markt- und Machtstrukturen und deren katastrophalen Auswirkungen ist auch die Landwirtschaft. Illustrativ kann hier die Saatgutmonopolisierung genannt werden. Dabei eignen sich multinationale bzw. transnationale Unternehmen Saatgut als intellektuelles Eigentum an, mit dem Ziel das gesamte Saatgut unter ihre Kontrolle zu bringen. Mittlerweile kontrollieren durch eine solche Vorgehensweise gerade einmal zehn Unternehmen 32 Prozent des auf der Erde verfügbaren Saatguts. Problematisch ist diese Monopolstellung vor allem, weil das Saatgut genetisch verändert wird und anschließend mit spezifischen Düngemitteln gekauft werden muss. Dadurch entsteht ein Abhängigkeitsverhältnis der Bauern, wenn sich diese das in finanzieller Hinsicht überhaupt leisten können, gegenüber den transnationalen Unternehmen (Duchrow und Hinkelammert, 2002:126).

Solche Hierarchiestrukturen bedrohen die Ernährungssicherheit¹, vor allem jener Länder und Menschen, die generell schon in Abhängigkeitsstrukturen gefangen sind wie beispielsweise Entwicklungsländer oder Randgebiete der Industrieländer. Wie Duchrow und Hinkelammert (2002:127) unmissverständlich verdeutlichen, werden um *„der maximalen Akkumulation des Kapitals willen...Hunger und Tod von Millionen Menschen in Kauf genommen“*.

Eine globale Krise – weltweit für die gesamte Bevölkerung spürbar – wird prognostiziert. Die Krise der Landwirtschaft, die wiederum Auswirkungen auf die Bevölkerung hat, die direkt und indirekt in all ihre Prozesse eingegliedert ist, bahnt sich an: *„Currently, a crisis is looming“* (Ploeg, 2008:11). Alle Beteiligten der Landwirtschaft, die Gesellschaft als Ganzes und die Natur werden von dieser facettenreichen Krise betroffen sein. Begründet sieht Van der Ploeg diese beängstigenden Entwicklungen in der Ermächtigung des „Empire“, das fortan über Produktion, Prozesse, Verteilung und Konsumption von Nahrungsmitteln bestimmt. Nicht nur die Ermächtigung selbst, auch die Art und Weise dieser Ermächtigung sind dabei von Bedeutung:

„This is also because Empire proceeds as a brutal ecological and socio-economic exploitation, if not degradation of nature, farmers, food and culture. Industrialization implies the destruction of ecological, social and cultural capital. Moreover, the very forms of production and organization that are introduced turn out to be highly fragile and are scarcely adequate in confronting the very conditions intrinsic to globalization and liberalization.“ (Ploeg, 2008:11)

Wie bereits exemplarisch durch die Saatgutmonopolisierung transnationaler Unternehmen aufgezeigt, ist auch die Ernährungsfrage, daher die globale Verteilung der eigentlich zu genüge existierenden Nahrungsmittel, nach wie vor nicht geklärt. Dieses Paradox der globalen Agrarstruktur kritisiert auch Van der Ploeg. Lokale Landwirte sind nicht in der Lage das eigentlich vorhandene Potenzial auszuschöpfen. Der Zugriff auf das Notwendigste wird ihnen verwehrt und sie sind gefangen im Kreis der Armut (Ploeg, 2008:70).

¹ Siehe Heidhues (2008:1) *„Ernährungssicherheit ist gegeben, wenn alle Mitglieder einer Gesellschaft jederzeit Zugang zu qualitativ und quantitativ ausreichenden Nahrungsmitteln haben.“*

1.2 Krankheitssymptome eines Wirtschaftssystems

Subsumiert man die momentanen skizzierten globalen Problematiken wird ersichtlich, dass das momentan herrschende wirtschaftliche System, sei es nun die Landwirtschaft oder andere Wirtschaftsbereiche wie die Finanzwirtschaft betreffend, in dieser Form nicht mehr tragbar ist. Geprägt durch zügellose Habgier der Mächtigen hat die „globale Diktatur des Eigentums...zu einer haarsträubenden Desintegration der Weltgesellschaft geführt“ (Rey, 2012: 96). Die Zerrüttung der Marktakteure, die Konzentration der Macht auf einige Wenige und der damit einhergehende Verlust der Freiheitsrechte einer unterprivilegierten Mehrheit, die endlose Profitmaximierung und die unzureichende Lernfähigkeit des marktwirtschaftlichen Kapitalismus machen unmissverständlich deutlich, dass die Vorzüge eines „idealen“ Marktes nicht der Realität entsprechen (Bender, 2011:2).

Die Symptome – regional als auch global – eines nicht kompatiblen Wirtschaftssystems, werden langsam aber fortwährend sichtbar. Aufgrund der Betroffenheit der gesamten Weltbevölkerung können die soeben beschriebenen Missstände in naher Zukunft nicht weiterhin tatenlos ignoriert werden, wenn nicht ein völliger Zusammenbruch riskiert werden will. Denn nach wie vor ist die „herrschende, an Kapitalinteressen orientierte Wirtschaftsweise...nicht in der Lage, weltweit menschenwürdige Lebensverhältnisse herzustellen“ (Voß, 2010:7)².

1.3 Chancen einer Krise

Generell birgt eine Krise – ob klein oder groß, lokal oder regional – immer auch eine Chance. Eine Chance dahingehend, dass Prinzipien und Vorgehensweisen in Frage gestellt werden können, die lange nicht hinterfragt wurden und alleine durch ihre Verbreitung als allgemeingültig angesehen wurden (Dullien, Herr und Kellermann, 2009:228)

So kann auch die Krise der globalen Ökonomie und Landwirtschaft, die aus soziologischer Perspektive als gesamtgesellschaftlich³ gesehen werden kann, eventuell als Chance zur Überprüfung und Erneuerung des Systems dienen.

Fraglich ist jedoch, ob die gesamtgesellschaftliche Krise als solches überhaupt schon wahrgenommen und der Raum zur Etablierung alternativer Wirtschaftsweisen gegeben ist. Ist dies

² Zu diesem Schluss kommt auch Rey (2012:9): „Das kapitalistische System, wie es sich in den letzten Jahren und Jahrzehnten unter dem Diktat des Neoliberalismus entfalten konnte, hat seine Untauglichkeit für die Gesellschaft als Ganzes unter Beweis gestellt.“

³ Gesamtgesellschaftlich insofern, als dass die Krise global alle Menschen betrifft. Sie ist nicht an einen bestimmten Ort gebunden. Zudem sind Individuen nicht fähig, so würde ich behaupten, sich aus dem global verstricktem Wirtschaftsnetzwerk willentlich zu entziehen.

nicht der Fall, könnte die kapitalistische Wirtschaftsweise die Vormachtstellung trotz Legitimationsdruck weiterhin für sich beanspruchen. Denn wie uns schon ein bekanntes Sprichwort lehrt, wo kein Kläger, da kein Richter.

Wie Bischoff darlegt, gibt es beidseitige Tendenzen:

„Die globale Finanzkrise hat die kapitalistische Gesellschaftsordnung zwar in weiten Teilen der Bevölkerung delegitimiert, aber die Weltwirtschaftskrise erweist sich damit noch keineswegs als ‚Stunde der Linken‘ und radikaler Bewusstseinsveränderungen. Bei aller Skepsis einer Mehrheit der Bevölkerung gegenüber den ‚Rettungsschirmen‘ und ‚Konjunkturprogrammen‘ gelingt es bislang dem bürgerlichen Lager durch ‚vertrauensbildende Maßnahmen‘ größeren Systembrüchen im gesellschaftlichen Alltagsleben vorzubeugen... Noch funktioniert die Macht der ‚Kontinuität der Produktionsverhältnisse‘ zugunsten der wirtschaftlichen Eliten und der politischen Klasse.“ (Bischoff et al, 2010:18-19)⁴

Obwohl die Legitimation des vorherrschenden Systems nur noch bedingt gegeben ist und die Skepsis und Kritik sich ausweitet, ist die Beständigkeit desselben noch immer gegeben. Diese immer noch andauernde Vormachtstellung stellt ein Hindernis für eine grundlegende Systemveränderung dar. Denn wie kann ein System, das noch immer auf globaler Ebene praktiziert und folglich akzeptiert wird, transformiert werden?

Im Spannungsfeld des größer werdenden Legitimationsdruckes aufgrund der momentanen Weltwirtschaftskrise und den zugleich immer lauter werdenden Stimmen für eine andere Wirtschaftsweise, soll im Rahmen dieser Bachelorarbeit die Solidarische Ökonomie als Alternativkonzept beleuchtet werden. Es steht zur Debatte ob die Solidarische Ökonomie als Wirtschaftsweise die beschriebene Krisensituation als Chance nützen kann, um von der Nische in das Regime⁵ aufzusteigen.

⁴ Hier ist anzumerken, dass sich diese Aussage auf die Bundesrepublik Deutschland bezieht. Global jedoch könnte man diese ‚Bevölkerungsstarre‘ trotz größer werdendem Unmut auch anderswo verorten.

⁵ Begriffsdefinitionen für ‚Nische‘ und ‚Regime‘ folgen im theoretischen Teil dieser Arbeit.

1.4 Forschungsfrage & Vorgehensweise

Meine Forschungsfrage lautet deshalb:

Kann die solidarische Ökonomie trotz momentanem Verharren in der Nischen-Position in absehbarer Zeit das momentan herrschende soziotechnische Regime der global kapitalistischen Ökonomie durchbrechen und welche Veränderungsprozesse sind für ein solches Aufsteigen von der Nische hin zur Ebene des soziotechnischen Regimes nötig?

Um diese Frage zu beantworten wird das Konzept der Solidarischen Ökonomie mithilfe des sogenannten ‚strategic niche management‘ (Kemp, Schot und Hoogma, 1998) analysiert. Die Analyse soll die nötigen Prozesse aufzeigen, die eine Änderung hin zu einer solidarischen Ökonomie möglich machen. Zugleich werden bestehende Strukturen aufgedeckt, die selbiges verhindern. Es geht hierbei um eine rein theoretisch-konzeptionelle Sichtweise, die eine Abschätzung des Potenzials einer Solidarischen Ökonomie zum Ziel hat.

Bei der Reflektion darüber, ob die solidarische Ökonomie sich von der Nische in größere Sphären bewegen könnte, werden zwei Theorien herangezogen:

die Theorie der ‚multi-level-Perspektive technologischer Veränderungen‘ (Geels, 2004) sowie das bereits erwähnte ‚strategic niche management‘ (Kemp, Shot und Hoogma, 1998). Beide Theorien sollen als Hilfestellung für die Beantwortung der Forschungsfrage dieser Bachelor Arbeit dienen. Da diese Arbeit im Rahmen des Agrar- und Regionalsoziologie Seminars verfasst wurde, ist neben den verwendeten theoretischen Konzepten auch der Fokus auf die Landwirtschaft, und den Lebensmittelbereich zu erwähnen.

Den ersten Teil dieser Arbeit bildet allerdings der Theorieteil. Zuerst wird die Solidarische Ökonomie genauer erläutert. Sowohl die begriffliche Einordnung als auch zentrale Merkmale dienen einem tieferen Verständnis für dieses alternative Wirtschaftskonzept.

Im Anschluss daran soll das Konzept des ‚strategic niche management‘ genauer unter die Lupe genommen werden. Dabei wird auch die ‚Multi-Level-Perspektive‘ herangezogen ohne die eine tiefgründige Analyse nicht sinnvoll wäre.

Die Diskussion der Solidarischen Ökonomie mithilfe der Konzepte bildet den dritten Teil. Debattiert wird das Potenzial eines Regimewechsels im Spannungsfeld der derzeitigen gesamtgesellschaftlichen Krisen. Zu guter Letzt werden die gemachten Erkenntnisse im Schlussteil dargelegt und die Forschungsfrage beantwortet.

2 Theoretischer Zugang

2.1 Solidarische Ökonomie

Nach wie vor gibt es keinen Konsens über die präzise Definition der Solidarischen Ökonomie. Die Begriffsdefinitionen der Solidarischen Ökonomie als Wirtschaftsweise verschwimmen, denn es gibt zahlreiche Übergänge und Vermischungen, die eine klare Eingrenzung per se nicht möglich machen⁶. Trotzdem soll im Rahmen dieser Bachelorarbeit durch die Zusammenführung und Reflexion verschiedenster Literatur versucht werden mögliche Definitionen aufzuzeigen.

2.1.1 Begriffsdefinition(en)

Der Begriff „Solidarische Ökonomie“ stammt ursprünglich aus Lateinamerika. Er wurde von Luis Razeto Migliaro in den 1970er Jahren in Chile geprägt. Neben diesem Terminus existieren auch noch andere Begriffsbezeichnungen: lokale Ökonomie, alternative Ökonomie, wirtschaftliche Selbsthilfe, Kooperationsökonomik, oder Selbstverwaltungswirtschaft (Voß, 2010:12-13).

Unter solidarischer Ökonomie ist eine alternative Form des Wirtschaftens zu verstehen, die menschliche Bedürfnisse auf Basis von Selbstorganisation und gegenseitiger Kooperation befriedigen soll (Ripes, 1997 zitiert in Giegold und Ebshoff, 2008:13). Solidarität ist, wie schon der Name vermuten lässt, ein zentrales Element einer solchen Wirtschaftsweise. Diese spiegelt sich in der Orientierung an den Bedürfnissen der KooperationspartnerInnen wider, denn im Gegensatz zur Orientierung an Konkurrenz und Profitmaximierung, wie es in der kapitalistischen Marktwirtschaft der Fall ist, emanzipieren sich die AkteurInnen einer solidarischen Wirtschaftsweise von einer durch den Markt geprägten Handlungslogik. Die Emanzipation ist gekennzeichnet vom Prinzip der Gegenseitigkeit, Umverteilung, Freiwilligkeit von Kooperationen aber auch Selbstorganisation und Demokratie. Unternehmungen Solidarischer Ökonomie verfolgen also auch politische Ziele. Unter anderem kann eine solche Wirtschaftsweise als humanere Ergänzung kapitalistischer Marktwirtschaften verstanden werden, die eine Überwindung des Kapitalismus als Endziel verfolgt (Giegold und Ebshoff, 2008:13-15).

⁶ Vgl. Marcks (2007): Er vermutet interne Abgrenzungsschwierigkeiten, die einem unklaren Konzept einer Solidarischen Ökonomie entspringen.

Neben der Schwierigkeit den Begriff der Solidarischen Ökonomie klar einzugrenzen, ist auch die Abgrenzung zwischen Solidarischer Ökonomie und kapitalistischem oder staatlich organisiertem Wirtschaften nicht trennscharf vorzunehmen. Die Identifikation mit dieser alternativen Wirtschaftsweise und folglich die Herangehensweise variiert je nach Unternehmen, Verein oder Kooperation. Untermauert wird eine solche Behauptung durch die Vielfalt der Unternehmen und Projekte die im ‚Wegweiser Solidarische Ökonomie: Anders Wirtschaften ist möglich!‘ vorgestellt werden. Letztendlich müssen also wir als konsumierende Individuen eigenständig beurteilen *„ob im Einzelfall wirklich der Mensch im Mittelpunkt des Wirtschaftens steht, ob es sich vielleicht nur um egozentrischen Eskapismus handelt, oder ob sich unter einem sozial-ökologischen Mäntelchen letztlich doch nur profanes Gewinnstreben versteckt.“* (Voß, 2010:8-9)

Nichts desto trotz gibt es einige Merkmale, die einer solidarischen Wirtschaftsweise zugeschrieben werden können und als Anhaltspunkt dienen, ob im konkreten Fall tatsächlich solidarisch gewirtschaftet wird oder nur pseudo-solidarisch.

2.1.2 Zentrale Merkmale einer alternativen Wirtschaftsweise

Gegenüber der herrschenden Wirtschaftsweise ist die Orientierung auf den Nutzen statt auf den Profit als Unterscheidungsmerkmal der Solidarischen Ökonomie zentral. Ganz nach dem Motto: „Die Wirtschaft ist für den Menschen da und nicht der Mensch für die Wirtschaft“ gibt es drei essentielle Merkmale:

1. Die Selbstorganisation, die eine demokratische Unternehmensorganisation zur Mitbestimmung und Mitgestaltung einschließt.
2. Die Orientierung an den Bedürfnissen ALLER Beteiligten - von KundInnen über LieferantInnen bis zu den HerstellerInnen. So wird gewährleistet, dass auch jene, die nicht in unternehmerische Beschlüsse einbezogen sind, eine Mitwirkungsmöglichkeit haben⁷.
3. Das nachhaltige Wirtschaften um Gerechtigkeit zwischen der jetzigen Generation als auch zwischen den zukünftigen Generationen zu sichern. Diese Nachhaltigkeit wird durch die Orientierung an langfristigen ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Zielen verfolgt. (Voß, 2008:62-64)

⁷ Eine solche Einbeziehung aller AkteurInnen ist ein klares Gegenkonzept zu den hierarchischen in der Einleitung dargelegten Ungleichheitsverhältnisstrukturen, des momentanen Wirtschaftskonzepts.

Die genannten Merkmale, die charakteristisch für eine solidarische Wirtschaftsweise stehen, stellen sich, ob nun direkt oder indirekt, gegen Praktiken der momentan neoliberalen Wirtschaftsweise. Somit kämpfen TeilnehmerInnen einer solchen gegen die Verwertungsbedingungen von Arbeitskraft, die ökonomische Ausgrenzung durch hierarchische Entscheidungsstrukturen bis hin zur marktgeleitete Verwertung von öffentlichen, intellektuellen und biologischen Gütern. Dem Vorgehen solidarischer Ökonomien kann auch dahingehend eine gesellschaftliche Bedeutung zugesprochen werden, dass sie sich gegen die „*Gestaltung des Sozialen als ökonomieexternes System zugunsten der ökonomischen Verwertungsbedingungen*“ wehrt (Elsen, 2008:106).

Solidarische Ökonomien können letztendlich als Bausteine eines alternativen Gesellschaftskonzepts gesehen werden. Sie bieten Individuen die Möglichkeit sich kollektiv für die Bedürfnisbefriedigung und dadurch Versorgung einzusetzen. Die kollektivistische Wirtschaftsweise führt zur sozialen Integration und kann somit Teil einer Strategie gegen die anfangs in der Einleitung beschriebene Ausbeutung, Armut und Ausgrenzung sein, denn sie „*schließ[t] sozialstaatliche Verantwortung für alle ein, einschließlich derjenigen, die zur Selbsthilfe nicht in der Lage sind*“ (Voß, 2010:83).

Die Ideen einer Solidarischen Ökonomie finden sich auch in anderen Alternativkonzepten. Ein neuer Gesellschaftsentwurf, der die Debatte über neue Ansätze zur Gestaltung der Wirtschaftsordnung aufgreift, ist unter anderem im Buch „*Parecon – Leben nach dem Kapitalismus*“ zu finden (Albert, 2006). Das Wort Parecon bildet sich aus den Worten ‚participatory economics‘, was übersetzt partizipatorische Ökonomie heißt.

Die Vision mehrerer GlobalisierungskritikerInnen ist es, eine grundsätzliche Umgestaltung ins Rollen zu bringen, die den existierenden Ungleichheitsstrukturen an den Kragen geht:

„Die Kämpfer gegen die Globalisierung der Konzerne wenden sich nicht gegen globale Beziehungen als solche. Die Bindungen, für die sie sich aussprechen, sollen aus gegenseitigem Verständnis erwachsen und allen Beteiligten nützen; mit ihnen sollen Gerechtigkeit, Solidarität, Vielfalt und Selbstbestimmung gestärkt werden. Global soll Gerechtigkeit herrschen statt Armut, Solidarität statt Habgier, Vielfalt statt Konformismus, Demokratie statt Unterordnung, Nachhaltigkeit statt Raubtierverhalten.“
(Albert, 2006:8)

Wie aus dem Zitat hervorgeht ist, wie auch bei der Solidarischen Ökonomie, die Solidarität gegenüber anderen eine bedeutsame Basis der Parecon. Eine weitere Gemeinsamkeit beider Alternativkonzepte ist ein anderes Menschenbild. Die Modellannahme des Homo oeconomicus⁸ wird kritisch hinterfragt. An die Stelle des Nutzenmaximierers tritt ein reflektiertes Individuum, das auf Basis solidarischer Prinzipien wirtschaftet. Der dem Rationalprinzip unterliegende homo oeconomicus wandelt sich zu einem Menschen mit der Einsicht, dass Freiheit, Gleichheit und Solidarität für alle Beteiligten auf lange Sicht einen Mehrwert darstellt. Jener Mehrwert für alle stellt sich gegen das Profitmaximierungsstreben gekennzeichnet von der Ausbeutung eines Individuums durch ein anderes.

⁸ siehe Gabler Verlag: „*Homo oeconomicus: der Mensch mit auf ökonomische Zusammenhänge eingegrenzten Zügen. Modellhafte Vorstellung und Annahmen (Rationalprinzip, Nutzenmaximierung, unendliche Anpassungsgeschwindigkeit, vollkommene Transparenz). Dieses Menschenbild liegt der klassischen und neoklassischen Wirtschaftstheorie zugrunde.*“

2.2 Strategic Niche Management

Zur Beantwortung der Forschungsfrage soll nun die solidarische Ökonomie mithilfe des ‚strategic niche management‘ (Kemp, Schot und Hoogma, 1998 und Kemp, Rip und Schot, 2001) analysiert werden. Dazu ist zuvor auch eine Erklärung der ‚Multi-Level Perspektive technologischer Veränderungen‘ (Geels, 2002) nötig, um die Prozesse eines Nischenmanagements ganzheitlich und verständlich darlegen zu können.

Technologisch wird hier im weiteren Sinne verstanden, daher wird die Solidarische Ökonomie als „neue“ Technologie der vielfältigen Wirtschaftsordnungen- und Weisen begriffen.

2.2.1 Multi-Level Perspektive technologischer Veränderungen

Die Multi-Level Perspektive technologischer Veränderungen nach Geels (2004) ist ein heuristisch-analytisches Konzept, das versucht die Dynamiken von soziotechnischen⁹ Systemen zu erklären. Soziotechnische Systeme legen die dynamische Verzweigkeit von AkteurInnen und Strukturen offen.

Die Interaktionen zwischen den in einem soziotechnischen System existierenden Elementen als auch die Veränderungen weg von einem, hin zu einem anderen System, sollen so verständlich gemacht werden. Daher soll im Zuge dieser Analyse die Veränderung weg vom existierenden kapitalistischen Wirtschaftsmodell hin zu einem solidarischen Wirtschaftsmodell kritisch debattiert werden.

⁹Das Wort ‚soziotechnisch‘ setzt sich aus zwei Teilkomponenten zusammen. Dem Menschen = sozio und beispielsweise einer Maschine = technisch oder im Falle der Solidarischen Ökonomie: der Mensch und seine angewendete Wirtschaftsweise.

Grundsätzlich gibt es laut Geels drei Ebenen einer multi-Level Perspektive wie auf Abbildung 1 ersichtlich:

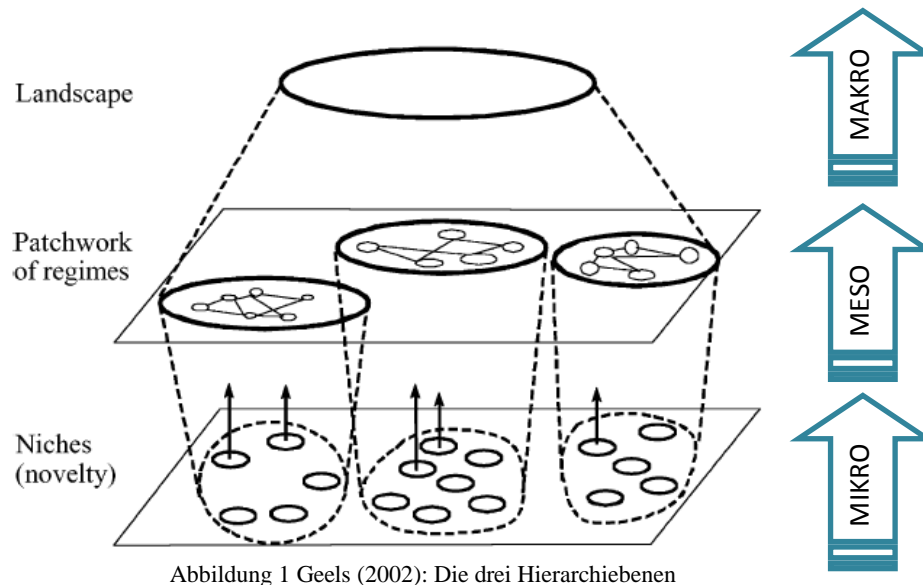


Abbildung 1 Geels (2002): Die drei Hierarchieebenen

1. Die **Makro-Ebene** bilden die Landscapes¹⁰. Landscapes basieren auf externen Strukturen, die am meisten Beständigkeit aufweisen und von den AkteurInnen nicht willentlich transformiert werden können. Zwar wird den Landscapes eine gewisse Veränderbarkeit zugesprochen, dies geschieht jedoch wesentlich langsamer als auf der Meso-Ebene der Regimes. Wirtschaftliches Wachstum, demographische Entwicklungen oder kulturelle und normative Werte wären Beispiele für die Makro-Ebene.
2. Die **Meso-Ebene** bilden die Regime. Regime sind dynamisch stabil. Es gibt zwar Innovationen auf dieser Ebene, jedoch nur schrittweise, denn das herrschende Regime selektiert und hält Neuerungen, die eine Gefahr darstellen könnten in Schach. Die kapitalistische Wirtschaftsweise prägt momentan das globale wirtschaftliche Regime.¹¹
3. Die **Mikro-Ebene** bilden die Nischen (Neuheiten). Radikale Innovationen entwickeln sich in sogenannten Nischen. Sie stellen einen geschützten Raum zur Entwicklung neuer Ideen, Konzepte zur Verfügung. Hier ist nach wie vor die Solidarische Ökonomie einzuordnen, die im Vergleich mit einer marktgesteuerten Wirtschaftsordnung, immer noch ein nicht vollständig etabliertes Alternativkonzept darstellt.

¹⁰ Direkt übersetzt ins Deutsche bedeutet landscape = Landschaft, damit ist im übertragenen Sinn, aber ein übergeordnetes Reglement gemeint.

¹¹ Genauere Ausführungen zur Verortung der Solidarischen Ökonomie finden sich auf Seite 15.

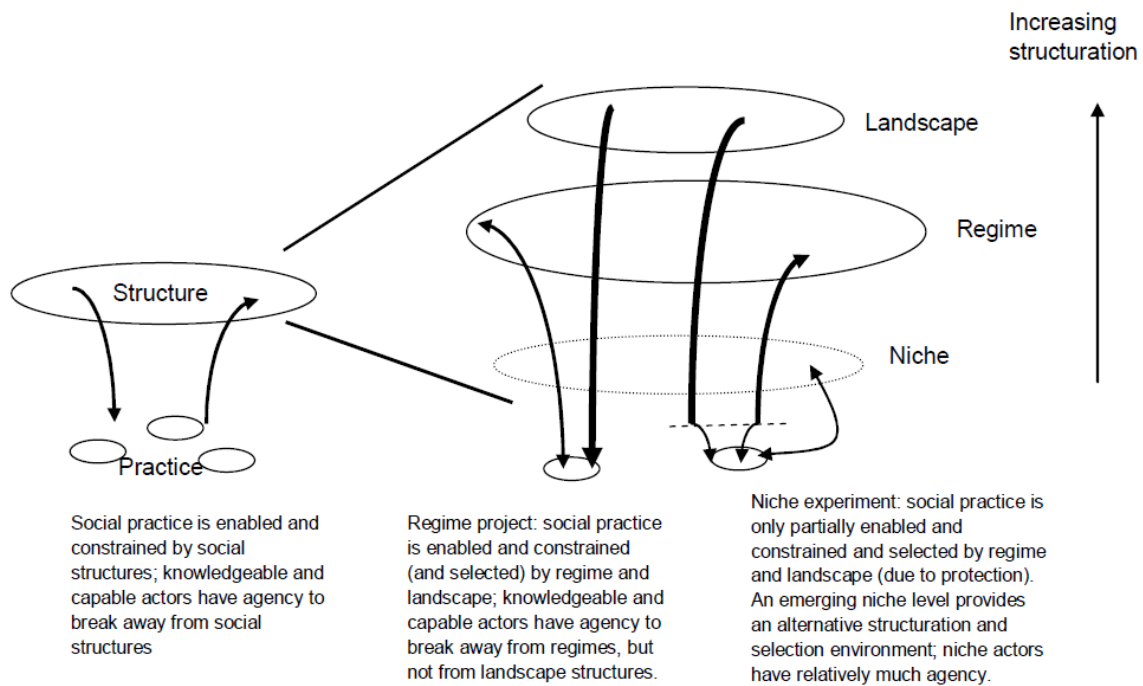


Abbildung 2 Raven et al (2011): Strukturverstehen multi-level-Perspektive

Die Beziehung zwischen den drei Ebenen hierarchisch ist geordnet (siehe Abbildung 2). Die Regime unterliegen den Landscapes, die Nischen den Regimen. Während die Landscapes die stabilste der drei Ebenen darstellt, ist die Nischen-Ebene am veränderlichsten. Eine solche multi-level Perspektive illustriert, dass der Erfolg einer neuen Technologie nicht nur von den Prozessen innerhalb der Nische, sondern maßgeblich von Prozessen des regierenden Regimes sowie dem Landscape abhängt.

Folglich ist auch die Solidarische Ökonomie als „neue“ Wirtschaftsordnung durch vorherrschende Strukturen gelenkt. Die positiven und negativen Aspekte dieser Kontextabhängigkeit sollen im Anschluss mit dem Konzept des ‚strategic niche management‘ genauer beleuchtet werden. Zuvor soll aber erörtert werden, auf welcher Ebene sich die Solidarische Ökonomie derzeit befindet.

2.2.2 Verharren in Nischenposition?

Betrachtet man die drei Ebenen der multi-level Perspektive ist nun die Frage, in welcher der Ebenen die Solidarische Ökonomie momentan verortet werden kann? Findet sie sich in einer Nischenposition oder ist sie bereits ein fixer Bestandteil des Regimes?

Ernüchternd stellt man fest, dass, obwohl es seit über 200 Jahren solidarische Unternehmungen gibt, die Dominanz einer solchen Wirtschaftsordnung zum jetzigen Zeitpunkt nicht gegeben ist. Wie in der Einleitung mehrfach belegt ist die Wirtschaftsordnung geprägt und bestimmt von neoliberalen Vorgehensweisen. Diese Indizien sprechen für die Verortung der Solidarischen Ökonomie in der Nischenebene.

Zudem kann die Dominanz eines vorherrschenden kapitalistischen Wirtschaftsregimes auch in den Grenzen einer solidarischen Ökonomie dingfest gemacht werden. Würde die Solidarische Ökonomie bereits den Aufstieg ins Regime gemeistert haben, wären keine strukturellen Hindernisse gegeben. Gesetzliche und politische Rahmenbedingungen sowie starker Konkurrenzdruck machen solidarisches Wirtschaften zu einem restriktiven Unterfangen. Denn verglichen mit konventionellen Unternehmen sind Kooperativen oder anderweitige solidarische Zusammenschlüsse nur bedingt wettbewerbsfähig. Hinzu kommt weiters der geringe Ansporn solidarischer Unternehmen, Innovationen auf den Markt zu bringen und dadurch wiederum das Wachstum anzuregen. Die Konkurrenzfähigkeit gegenüber kapitalistischen Unternehmen ist infolge dessen nicht gegeben (Giegold und Embshoff, 2008:18).

Auch Kemp (2001:291), stellt klar, dass Nischenprodukte bestimmten Barrieren durch konventionelle Technologien ausgeliefert sind: *„These barriers may be economic, as in when the new technology is unable to compete with conventional technologies, given the prevailing cost structure...And they may be social and institutional, having to do with existing laws, practices, perceptions, habits, and differences of interest.”*

Die Restriktionen machen die Strukturen des herrschenden Regimes sichtbar. Strukturen die bestmöglich einer kapitalistischen Marktwirtschaft dienen und im selben Atemzug AkteurInnen der Nischenpositionen – wie solidarische Unternehmungen es sind – einen beschränkten Handlungsraum zur Verfügung stellen. Einen Ausweg aus dieser zwickmühlenartigen Stellung der Solidarischen Ökonomie könnte das im folgenden Abschnitt erklärten ‚strategic niche management‘ aufzeigen.

2.2.3 Strategic Niche Management

‘Strategic niche management’¹² (Kemp, Shot und Hoogma, 1998 und Kemp, Rip und Schot 2001) ist eine Strategie, die es ermöglichen soll von einem bestehenden Regime in ein anderes zu wechseln. Wichtig ist eine solche Transformation der Regime vor allem für Akteure, die neue (nachhaltige) Technologien auf den Markt bringen wollen. Dies ist auch beim Konzept der solidarischen Ökonomie der Fall. Es soll gewissermaßen eine „neue“ Form der Ökonomie in die Praxis umgesetzt werden.

Definiert wird das SNM folgendermaßen:

„Strategic niche management is the creation, development and controlled phase-out of protected spaces for the development and use of promising technologies by means of experimentation, with the aim of (1) learning about the desirability of the new technology and (2) enhancing the further development and the rate of application of the new technology.“

SNM kann als Versuch gesehen werden, geschützte Entwicklungsräume für den Einsatz neuer Technologien zu schaffen, wobei der Fokus auf dem (Er)lernen derselben liegt. Durch die Kreation eines geschützten Rahmens kann sich die neue Technologie entwickeln und ihre Verwendbarkeit bzw. Anwendbarkeit unter Beweis stellen.

SNM ist eine Strategie, die Möglichkeiten und Ansatzpunkte beschreibt, um von der Mikro-Ebene der Nische, in der sich die Solidarische Ökonomie noch immer befindet, zu verlassen und in die Meso-Ebene der Regimes aufzusteigen.

Zusammengefasst ist die Hauptidee, die sich hinter SNM verbirgt, einer neuen Technologie Entwicklungschancen zu geben. Die Strategie beinhaltet vier Hauptelemente:

1. Es artikuliert die Änderungen der Technologie und dem institutionellen Umfeld die nötig sind, um den ökonomischen Erfolg der neuen Technologie zu gewährleisten.
2. Es zeigt die soziale Erwünschtheit/Attraktivität einer solchen neuen Technologie auf.
3. Es stimuliert weitere Entwicklungen der Technologie und forciert die Veränderung die Sozialstrukturen betreffend um eine weite Verbreitung der Neuheit zu ermöglichen.
4. Es bildet einen Kundenkreis hinter dem Produkt, um die Veränderung der vorherrschenden Praktiken hin zu einem neuen Regime zu bewerkstelligen.

¹² Der Terminus ‚strategic niche management‘ wird bei weiteren Ausführungen dieser Arbeit mit SNM abgekürzt.

3 Diskussion

3.1 Ausweg(e) aus der Nische – Regime shift

Die soeben diskutierte Strategie ist insofern von Bedeutung, als dass sie den Weg der Solidarischen Ökonomie – aus der Nische zum Regime – ebnet. So könnte die anfangs diskutierte gesamtgesellschaftliche Krise durch eine Umstrukturierung der Wirtschaft mithilfe der solidarischen Ökonomie abgewendet werden. Globale Missstände könnten von unten nach oben eliminiert und abgebaut werden. Aber inwiefern ist ein Aufstieg aus der Nische realisierbar?

Um eine Prognose zu treffen, ist es wichtig Potenziale und Hindernisse für einen solchen Regimewechsels abzuwägen. Folgende Faktoren bestimmen die Ausgangslage einer Systemtransformation:

„In our view, all three factors – system builders (entrepreneurs), niches and the institutional support and capabilities of actors in existing regimes are necessary for a regime shift...Our claim is that the success of niche formation is governed by processes within the niche, and by developments at the level of the existing regime and sociotechnical landscape. So it is the alignment of developments – successful processes within the niche reinforced by changes at regime level and at the level of the sociotechnical landscape – which determine if a regime shift will occur. (Kemp, Rip und Schot 2001:276)

Für einen Regime Wechsel sind also drei Faktoren zentral: die UnternehmerInnen als Systembauende, die Nische selbst und institutionelle Gegebenheiten und Möglichkeiten der AkteurInnen. Es sind Veränderungen in allen drei Ebenen, Mikro, Meso und Makro nötig, um einen Regimewandel durchzusetzen. Ein Aufeinander wirken der drei Systemebenen und prozesshafte Entwicklungen bestimmen, ob ein Regime Wechsels stattfindet oder unterlassen wird. Insofern mag es hier sinnvoll erscheinen, Argumente die für sowie Argumente die gegen einen Transformationsprozess in der Wirtschaftsordnung sprechen, zu debattieren.

3.2 PRO Regime Wechsel

Förderlich für einen Regime Wechsel könnte die globale Krise und der daraus resultierende Ruf nach Veränderung¹³ sein. Folgende Statements sind Grundlage dieser Erkenntnis:

“Changes at the landscape level, for instance, may put pressure on the regime and create openings for new technologies” (Geels 2002:1261)

“Novelty originates within existing regimes, starting at the microlevel of local practices, and their success is linked in some way to structural problems or even crises of an existing system.” (Kemp, Rip und Schot, 2001:277)

Die globale Krise betrifft alle Ebenen aus der multi-level-Perspektive auch die der Landscapes. Der steigende Legitimationsdruck und die Instabilität könnten einen Regime-Wechsel ermöglichen. Während in stabilen Situationen Innovation meist von oben nach unten, daher vom bestehenden Regime, eingeführt werden und radikale Innovationen der Nischen kein Entwicklungspotenzial zugesagt wird, ist dies bei Krisen nicht der Fall. Ist das Regime mit Spannungen und Problemen konfrontiert, werden das System sowie dessen Erhaltungsmechanismen geschwächt. Dadurch entstehen Chancen für Neuheiten, die der Nische entfliehen können um Teil der Regime-Ebene zu werden (Geels, 2002:1272).¹⁴

Die ‚niche-cumulation‘ wie sie von Geels (2002:1271) beschrieben wird, kann ebenfalls als PRO-Argument für einen Regime Wechsel gesehen werden. Der Aufstieg von der Nische in ein Regime geht in Schritten von sich. Es ist eine graduelle Entwicklung, bei der es zu einer Kumulation von Nischenkonzepten oder Produkten kommen kann. Im Falle der Solidarischen Ökonomie heißt das, viele verschiedenen Projekte und Unternehmen die sich einer solidarischen Wirtschaftsweise widmen subsumieren sich im Laufe der Zeit und treiben so einen Regimewechsel voran. Hilfreich könnten bei einer solchen Nischen Kumulation¹⁵ auch sogenannte ‚cascade dynamics‘ (Geels, 2002:1272) sein. Darunter wird ein dynamischer Prozess verstanden, der einem Dominoeffekt gleicht. Eine Veränderung führt zu einer weiteren, diese wiederum löst einen weiteren Vorgang aus und so weiter.

Die Idee des Kollektivs – jeder Mensch der in Strukturen und Prozesse eingebunden ist, hat zugleich ein Mitspracherecht – könnte zudem ein PRO Regime Wechsel Argument sein. Denn obwohl grundsätzlich viele AkteurInnen sich als Nischen Manager profilieren können, seien

¹³ Vgl. Rey (2012:96) der von einem allgegenwärtigen, nachdrücklichen Ruf nach Globalisierung und Demokratisierung von unten spricht.

¹⁴Vgl. Smith (2004) der feststellt, dass der Einfluss alternativer Bewegungen vor allem bei Schock- oder Krisenzuständen am größten war.

¹⁵ Kumulation wird hier im Sinne von Anhäufung der Nischenprozesse verstanden.

es nun NGOs, industrielle Organisationen oder sonstige Interessensgruppe sollte die Entwicklung nicht von der Industrie dominiert werden. Stattdessen ist es wichtig, dass alle von der Technologie betroffenen zur Entwicklung beitragen können, denn Nischenmanagement-Taktiken sind das Ergebnis kollektiver Handlungen und Interaktionen auf verschiedensten Ebenen (Kemp, Schot und Hoogma, 1998:188-191).

3.3 CONTRA Regime Wechsel

Als negativ für einen Regime-Wechsel hingegen, kann das Aufbauen der „neuen“ Technologie der Solidarischen Ökonomie auf dem bestehenden Regime der kapitalistischen Wirtschaftsordnung gesehen werden.

Die Entwicklungen neuer Technologien sind nämlich abhängig von den Charakteristiken des bestehenden technologischen Regimes und dem vorherrschenden Landscape. Hier ist kritisch anzumerken, dass die Charakteristika einer kapitalistischen Marktwirtschaft grundsätzlich von denen einer Solidarischen Ökonomie abweichen. Genanntes ist insofern als prekär für einen Regime Wechsel anzusehen als das der Markt nicht zu viele Nischen verträgt¹⁶. Vielmehr weiß er sich, wie Marcks es treffend ausdrückt, sich dieser auch zu bemächtigen „*wenn sie sich zu lohnenden Marktsegmenten ausgewachsen haben*“ (Marcks, 2007:3).

Abschließend ist bei der Potenzialabschätzung noch zu erwähnen, dass die Verbreitung und Etablierung einer neuen Technologie, sowie der Aufstieg in die Meso-Ebene, nicht von heute auf morgen stattfindet. Vielmehr ist es eine Schritt für Schritt Transformation von einem Regime hin zu einem anderen (Geels, 2002:1272). Dieser vermehrte Zeitaufwand für einen Wechsel vom Regime der kapitalistischen Marktwirtschaft hin zu einer Solidarischen Ökonomie ist bei der anfangs aufgezeigten Dringlichkeit für eine Transformation zu bemängeln.

¹⁶ Vgl. Smith (2004) der es für wahrscheinlich hält, dass Ideen aus den Nischen stückweise in den Mainstream integriert werden.

4 Alternativ Wirtschaften – Praxisbezug

Auch im Bereich der Lebensmittelbranche gibt es viele Facetten der Solidarischen Ökonomie. Beispiele dafür sind unter anderem regionale Vermarktung, Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften, Food-Coops, Kochkollektive, Volksküchen sowie Konsumgenossenschaften um hier nur einige Wenige zu nennen (Giegold und Ebshoff, 2008:226). Zwei solidarische Zusammenschlüsse sollen hier exemplarisch vorgestellt werden: Premium, eine Getränkemarkte aus Deutschland, und KrautKoopf. Dies dient einerseits dazu einen Praxisbezug zu den vorherigen theoretischen Konzepten herzustellen, andererseits die anfangs gestellte Forschungsfrage auch mithilfe von ExpertInnen-Wissen zu reflektieren. Neben den Beweggründen, Zielen und Vorgehensweisen, die skizziert werden, steht das Thema einer global praktizierbaren solidarischen Ökonomie zur Diskussion. Die Verbindung von Theorie und Praxis wird durch die erneute Einbringung des SNM bei Krautkoopf und die Reflexion über notwendige Veränderungen bei Premium geschaffen.

4.1 Die Foodcoop KrautKoopf

KrautKoopf ist ein Beispiel für ein Projekt, das nach den Prinzipien einer solidarischen Ökonomie wirtschaftet. KrautKoopf ist eine Foodcoop¹⁷, so können große Mengen an Lebensmittel direkt von ErzeugerInnen bezogen werden. Dies macht die gekauften Lebensmittel oft preiswerter und der Bezug zu den Bauern geht nicht verloren.

Motivation für eine solche Foodcoop sind die Entfremdungsvorgänge von ProduzentInnen und KonsumentInnen, die durch große Marktanteile der Supermarktketten forciert werden. Auch die zunehmende Konventionalisierung ist für KrautKoopf MitgliederInnen ein Grund den Kauf selbst in die Hand zu nehmen und über Herkunft und Qualität durch direkten Kontakt mit ProduzentInnen Bescheid zu wissen.

„Durch die Food Koop haben wir als KonsumentInnen die Möglichkeit, die Produktionsmethoden der Lebensmittel kennen zu lernen; Transparenz bezüglich der Bedürfnisse der KonsumentInnen-ErzeugerInnen zu schaffen und somit auch bei einer solida-

¹⁷ Vgl. Bioparadies: FoodCoops (im englischen food cooperation) sind Lebensmittelkooperativen bzw. Einkaufsgemeinschaften. Personen legen ihre Einkäufe zusammen und kaufen gemeinsam direkt bei den ProduzentInnen. FoodCoops sind vorrangig Kritik an den Praktiken des Handelssystem.

rische Preisgestaltung mitwirken. Einerseits sollen Bauern faire Preise erhalten, andererseits darf eine ordentliche Ernährung kein Privileg für Besserverdiener werden.“
(Auszug aus Homepage, Krautkoopf, 2012)

KrautKoopf ist also eine Gruppe von Menschen, die von Bio-Bauern/Bäuerinnen aus Graz frische Produkte bezieht und diese dann innerhalb der Gruppe verteilt. Alle ProduktbezieherInnen arbeiten im Gegenzug am Projekt in verschiedensten Arbeitsgruppen mit. Kommuniziert und diskutiert wird bei einem monatlichen Plenum sowie über e-mail Verteiler. Wichtige Entscheidungen werden gemeinsam getroffen und die Kommunikation und Interaktion geschieht nach Basis von Konsens. Es wird auch darauf geachtet Hierarchie-Strukturen, zu meiden, bzw. wo sie bestehen, abzubauen (KrautKoopf, 2012).

Wie im theoretischen Teil dieser Arbeit aufgezeigt, ist Solidarität ein zentraler Punkt solcher KonsumentInnen-Kooperationen. Diese Solidarität zeigt sich beim Verein KrautKoopf vorrangig durch die Solidarität mit ProduzentInnen und den Mitgliedern untereinander. Es werden vorrangig ProduzentInnen unterstützt die *„die selben Vorstellungen von Landwirtschaft haben wie wir“*¹⁸. Dabei ist auch persönlicher Austausch von Bedeutung *„um die Situation der jeweils anderen kennen zu lernen und besser einschätzen zu können und daraus auch Handlungsmöglichkeiten abzuleiten“*. In der Praxis heißt das beispielsweise *„Mithilfe am Hof, Abnahme von Produkten, die rasch verbraucht werden müssen, Verzicht auf Produkte, die gerade nicht lagernd sind“*. Bei den Mitgliedern untereinander zeigt sich die Solidarität in Form von kollektiven Bestellungen, welche günstigere Preise durch Mengenrabatt nach sich ziehen, aber auch durch die Organisation und Verteilung der anfallenden Arbeiten auf die Mitglieder, die zur Erhaltung des Vereines maßgeblich sind.

Hinter den Solidaritätsprinzipien steht auch eine politische Botschaft, die als generelle Systemkritik bezeichnet werden kann und *„durch die Praxis auch unmittelbar handlungsrelevant [wird], wenn natürlich auch nur in kleinem, lokalen Umfang“*. KrautKoopf übt Kritik an *„der industriellen Landwirtschaft – Energieverbrauch, Monokulturen mit Chemieeinsatz, evtl. Gentechnik“* sowie der *„Spekulation mit Grundnahrungsmitteln“*. Weiters wird auch die *„Kritik am Wettbewerbsdruck auf bäuerliche Landwirtschaft“* genannt, der beispielsweise durch EU Förderungen entsteht und Kleinbauern/Kleinbäuerinnen die Existenzsicherung erschwert. Global gesehen ist KrautKoopf auch skeptisch gegenüber *„der globalen Arbeitstei-*

¹⁸ Diese Aussagen stützen sich neben den gemachten Literaturangaben auf den von KrautKoopf beantworteten Fragenkatalog, der sich in vollständiger Ausführung im Anhang finden lässt. Die Antworten wurden freundlicherweise von Frau Mag. A Brigitte Kratzwald aus Graz, selbst Mitglied bei KrautKoopf, bereitgestellt.

lung durch Freihandel“, welche Hungerleiden im Süden sowie Verschiebungen des Wasser- und Stickstoffkreislaufes mit sich zieht. Neben diesen Kritikpunkten wird auch die „Reduktion von BürgerInnen auf die KonsumentInnenrolle“ genannt.

Betrachtet man die Entwicklungen des Vereines ist festzustellen, dass anfangs großes Interesse am Verein bekundet wurde. Laut eigenen Angaben gingen die Mitgliederzahlen dann aber wieder abwärts, während in den letzten Monaten wieder ein Mitgliedszuwachs zu verzeichnen war. Für die Mitgliedsfluktuation werden zwei Gründe als ausschlaggebend angesehen: Einerseits die Schwierigkeit für Neumitglieder „sich einzuklinken“ andererseits die regelmäßige Übernahme der Mitglieder von notwendigen Aufgaben neben anderen Alltagsanforderungen in Beruf oder Familie. Diese Ausführungen verdeutlichen, dass solidarische Unternehmungen und Modelle eine ausgereifte Organisationsstruktur benötigen und selbst gewissen Problematiken unterliegen, die es zu überwinden gilt. Dass eine ausgereifte Koordination bei solidarischen Unternehmungen notwendig ist, bestätigt auch die Aussage der zufolge „die Arbeit oft an einigen Wenigen hängen bleibt“.

Einen solchen Verein maßgeblich zu vergrößern, scheint davon ausgehend problematisch da „die Organisation so aufwändig würde, dass sie nicht mehr ehrenamtlich passieren könnte“. Lösungsvorschläge für die Überwindung dieses Mankos wäre laut KrautKoopf die Entwicklung und Vernetzung kleiner Strukturen, die dann wiederum von einer Dachorganisation erhalten bzw. unterstützt werden. Die Verbreitung eines ähnlichen Vereins in größeren Dimensionen wäre laut KrautKoopf auch durch Kooperationen zwischen lokalen ProduzentInnen und Gemeinden denkbar.

Die Frage, ob das Prinzip der Solidarischen Ökonomie auch global praktikierbar sei, wird von Frau Kratzwald, Mitglied bei KrautKoopf, grundsätzlich bejaht:

„Ich denke, dass die Lösung auch der globalen Probleme (Klimawandel, Ernährung, Peak Oil und Peak everything, soziale Ungleichheit, Gewalt, usw.) nur durch solidarische Ökonomien auf lokaler, bzw. regionaler Ebene möglich ist. Das bedeutet, dass es globale Abkommen und Abstimmungsmechanismen braucht, die aber in allen Regionen eine spezifische Form der Umsetzung brauchen, die jeweils dort kollektiv organisiert werden muss, um die vorhandenen Bedürfnisse bestmöglich mit den vorhandenen Ressourcen befriedigen zu können.“¹⁹

¹⁹ Dieses Statement knüpft auch an die anfangs aufgezeigte globale Krisenproblematik an und zeigt die Verzweigkeit zwischen der globalen Krise und dem Wirtschaftssystem auf.

Die globale Verbreitung ist aber laut Kratzwald an mehrere Veränderungen geknüpft. Die genannten Umgestaltungen, die eine globale Solidarische Ökonomie ermöglichen würden²⁰ werden hier im Lichte des SNM betrachtet. Vorweg ist hier noch einmal anzumerken, dass die Veränderungen auf mehreren der drei Ebenen, wenn nicht sogar auf allen, prozesshaft ablaufen müssen, um einen Umbruch zu generieren:

- *„Weg vom Primat des Freihandels hin zu Ernährungssouveränität“*
Diese Umstrukturierung kann auf der Ebene der Regime angesiedelt werden. Hier braucht es eine Veränderung weg von einer ‚sich selbst‘ regulierenden Wirtschaft hin zu einer solidarischen ‚kollektiv‘ regulierten Wirtschaft.
- *„Ausgangsposition für die Produktion muss die Bedürfnisbefriedigung sein, nicht das Profitmotiv“ & „Änderung der Landwirtschaftsförderpolitik“*
Solche Veränderungen sind Teil der Makro-Ebene. Grundlegende Gesellschaftsnormen- und Werte müssen transformiert werden, während gleichzeitig die politischen Rahmenbedingungen und institutionellen Strukturen einer Reform bedürfen.
- *„Gleichwertige Anerkennung selbstorganisierter Subsistenzproduktion mit der Warenproduktion in gewinnorientierten Unternehmen durch Lohnarbeit, z.B. für ökonomische Absicherung (Mindestsicherung oder Grundeinkommen), Krankenversicherung, rechtlicher Status“*
Diese Veränderungen können als Verbindung der Meso- und Makro-Ebene gesehen werden. Gesellschaftliche Anerkennung (Makro), die dann wiederum zu institutionellen Rahmenbedingungenänderungen (Meso) führen sollen. Beide Prozesse sind nicht voneinander getrennt zu sehen sondern beeinflussen sich gegenseitig.

²⁰Daher den Aufstieg von der Nische in das vorherrschende Regime.

4.2 Die Getränkemarkte Premium

Dass ein Unternehmen mit solidarischer Wirtschaftsweise erfolgreich existieren und sich ständig vergrößern und weiterentwickeln kann, beweist Premium. Premium ist eine kleine Getränkemarkte, die seit über zehn Jahren bewusst Wege des Wirtschaftens geht, die von der „normalen“ Wirtschaftsweise abweichen. Die Grundstruktur des Unternehmens bildet ein Internet-Kollektiv, das nach den Prinzipien der Konsensdemokratie²¹ funktioniert. Dieses Kollektiv kann als Neudefinition der Unternehmerfigur gesehen werden: LieferantInnen, HerstellerInnen und KundInnen, daher alle Beteiligten, können und sollen Teil der getroffenen Entscheidungen sein und direkt in Unternehmensprozesse involviert werden. Demzufolge werden alle Bedürfnisse diskutiert und bestmöglich berücksichtigt. Die Einbeziehung aller Beteiligten macht die getroffenen Entscheidungen nicht nur fairer sondern auch stabiler.

Neben der guten Behandlung, die Herr Lübbermann – Gründer des Kollektivs – als Erfolgsrezept nennt gibt es aber noch weitere alternative Gedanken. Sie sind im sogenannten „Betriebssystem“ (siehe Abbildung 3) verankert, welches als eine Art gedankliche Software gesehen werden kann. Der Hauptkern der Software besteht aus Ökologie, Sozialem und Ökonomie. Erweitert werden diese durch Transfer und Schutz.

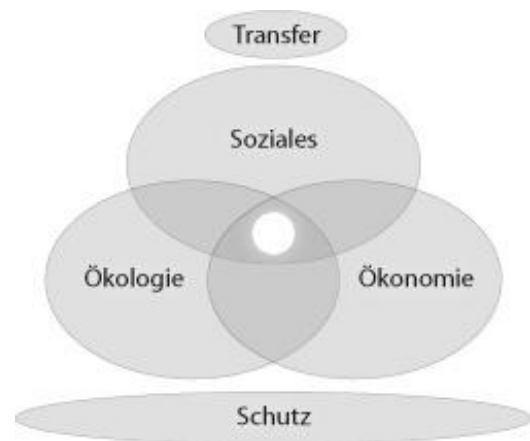


Abbildung 3 Premium (2012): Das „Betriebssystem“

Erwähnenswert ist auch, dass keine Verträge schriftlich unterzeichnet werden. Stattdessen wird eine freiwillige Basis geschaffen durch die jede/r sich verpflichtet fühlt, den anderen oder die andere gut zu behandeln. Die scheinbare Unsicherheit, dass jeder Vertragspartner das ‚Feld‘ verlassen kann, wandelt sich zur Sicherheit.

Ebenso wichtig wie die Freiwilligkeit ist die Transparenz. Genaue Kostenstellenaufteilungen einer Flasche Premium Cola ermöglichen, dass Cent-Beträge anteilmäßig LieferantInnen oder HerstellerInnen zugeteilt werden. Eine solche Flaschenkalkulation gewährleistet grundsätzlich zwei Dinge. Einerseits die Zahlung nach zwei, drei Tagen anstatt wie dies normaler-

²¹ Vgl. Schultze (2008:6-7): Bei einer Konsensdemokratie sollen möglichst viele AkteurInnen an Entscheidungsprozessen mitwirken. Dies soll zur Machtaufteilung führen und die Interessen der Minderheiten durch Kompromissbildung wahren.

weise der Fall ist, eine verzögerte Zahlung von bis zu dreißig Tagen. Andererseits macht sie die Kosten nachvollziehbar und der Preis wird nicht einfach ‚vom Markt geregelt‘, sondern hat direkten Realitätsbezug und widerspricht dem Konzept der Gewinnfixierung und Gewinnmaximierung (Premium, 2012 und Lübbermann, 2011).

Die Cent genaue Aufteilung pro Flasche hat aber auch noch einen anderen Zweck: die Brille auf das Unternehmen wird umgedreht. Konventionelle Unternehmen sehen es *„häufig als ihre Aufgabe, Gewinne zu erzielen. Das wird fast schon als Naturgesetz angenommen...Ist der Gewinn hoch, hat man also gut Kosten gedrückt und gut bei den Kunden die Einnahmen hochgetrieben, gilt das als ein gutes Unternehmen.“* Lübbermann sieht das anders, die „Cent genaue Verteilungslogik“ soll es ermöglichen, dass alle Beteiligten zufrieden sind. Das sei die Hauptaufgabe eines Unternehmens.

Die Solidarität des Projektes zeigt sich demnach bereits bei der Betrachtung, was eigentlich das Unternehmen ist. Nämlich nicht nur der formale Rahmen, sondern *„das Gesamt-Netzwerk aus allen Beteiligten und Stakeholdern und Mitbewerbern und Kunden, auf die sich alles auswirkt, was wir tun und was wir nicht tun“²².*

Die Hauptaufgabe des Unternehmens, ist der Initiator von Premium überzeugt, ist nicht das Verkaufen an sich, sondern die Balance der Handlungswirkungen. Das Gleichgewicht ist dann erreicht, wenn es allen Beteiligten *„gut geht“*. Systemkritik übt Premium insofern aus, da, wie schon bereits mit der Centaufteilung pro Flasche erwähnt, das Gewinnstreben und die Gewinnfixierung in den Hintergrund rücken. Die Profitgier bezeichnet Lübbermann als *„potenziell sehr großes Übel“*. Mit Premium soll ein Schritt in eine andere Richtung gemacht werden.

Ein weiteres Indiz der solidarischen Wirtschaftsweise sind die vielen KooperationspartnerInnen von Premium, die sich zum Teil auch unter dem Namen *„Verband korrekter Getränkehersteller“* subsumieren. Statt wie in der momentan herrschenden kapitalistischen Wirtschaftsweise die Konkurrenz auszuschließen ist hier die Devise – Miteinander erreichen wir mehr als gegeneinander – im Vordergrund. Kooperationen können als Druckmittel dienen, denn ein Zusammenschluss aus vielen kleinen Unternehmen, kann gezielter Kritik an der vorherrschenden Profitmaximierungslogik ausüben und Systemänderungen anstreben.

²² Diese Aussagen stützen sich neben den gemachten Literaturangaben auf den von Premium beantworteten Fragenkatalog, der sich in vollständiger Ausführung im Anhang finden lässt. Die Antworten wurden freundlicherweise von Herrn Uwe Lübbermann, Initiator von Premium, bereitgestellt.

Die Zahl der KonsumentInnen ist seit Unternehmensstart stetig gewachsen. Ebenfalls die Zahl der direkt wirtschaftlich Beteiligten, die momentan bei rund 1100 liegen soll. Das Kollektiv, das allen ermöglicht mitzudiskutieren, schwankt zwischen 50 und 170 Menschen. Mittlerweile gibt es Premium in drei Ländern zu kaufen: Deutschland, Schweiz und Österreich. Trotz der Expansion in die deutschsprachigen Nachbarländer ist Premium für einen Systemwechsel laut Lübbermann zu klein. Pragmatisch wird festgestellt, dass „*in diesem modell auch die maximale verbreitung erreicht*“ wäre.

Insofern scheint für Lübbermann auch eine global praktizierbare Solidarische Ökonomie, trotz innigem Wunsch, eher nicht realisierbar. Einer globalen Umsetzung, solcher Unternehmungen, stehen „*sprachliche, kulturelle, regionale und politische barrieren entgegen*“.

Obwohl Premium überzeugt ist, dass je größer das Unternehmen bzw. das Kollektiv wird, je mächtiger selbiges, wünscht sich Premium ein langsames Wachstum. Grund dafür ist, dass Premium „*bevorzugt mehr kleine standbeine sammeln statt mehr große absatzkanäle von denen man dann leicht abhängig wird*“. Auf diese Vorgehensweise bleibt Premium unabhängig und auch der Blick für die eigentliche Unternehmensaufgabe erhalten wird. Denn wie Lübbermann konkludiert „*wer sich nur noch um den verkauf kümmert, verkauft sich*“. Neben der Unabhängigkeit als Beweggrund für den Wunsch nach langsamem Wachstum werden auch die Überlastung und die Koordination genannt. Erwähnt wird zudem auch die Problematik der Steuerbarkeit bei vielen Diskussionsbeteiligten²³.

Bei der Reflektion der Aussagen ergibt sich ein Paradoxon. Auf der einen Seite würde die Vergrößerung von Premium gleichzeitig die Machtstellung am Markt vergrößern. Eine verstärkte Einflussnahme der solidarischen Wirtschaftsweise und das Vorantreiben des Systemwandels wären die Folge. Auf der andern Seite ist gerade eine solche Vergrößerung durch die Koordinations- und Steuermethoden eines solidarischen Unternehmens wie Premium nur langsam und bedingt möglich.

Infolgedessen ist abzuleiten, dass die Strukturen und Bedingungen der vorherrschenden Marktstrukturen ein Hinkelstein für eine Solidarische Ökonomie darstellt. Korreliert die Größe eines Unternehmens mit der Einflussmöglichkeit desselben, scheint ein Regime Wechsel eher unwahrscheinlich, wenn nicht sogar unmöglich. Das Paradoxon macht sichtbar, dass neben einer Verbreitung solidarischer Praktiken die Veränderungen der Strukturen essentiell ist, um einen Regime Wechsel zu ermöglichen.

²³ Hier gibt es klar Parallelen zu KrautKoopf. Die Größenproblematik bei solidarischen Unternehmungen bezüglich Organisation und Entscheidungsfindung, wurde auch bei KrautKoopf als Manko erwähnt.

5 Schlussfolgerungen

Die Forschungsfrage, ob die Solidarische Ökonomie in absehbarer Zeit in der Lage ist, das Regime der global kapitalistischen Ökonomie abzulösen, kann im Rahmen dieser kurzen Analysearbeit nur bruchstückhaft beantwortet werden. Die Potenzialabschätzung mit den Modellen des SNM und der 'multi-level-Perspektive' hat gezeigt, dass es sowohl Argumente für und gegen einen Regimewechsel gibt. Sie sollen hier noch einmal kurz und prägnant zusammengefasst werden.

Vorangetrieben könnte die Transformation auf Regime-Ebene von der globalen Krisenstimmung werden. Der wachsende Legitimationsdruck²⁴ und die dadurch in den Raum gestellte Frage, ob eine solche Wirtschaftsweise weiterhin tragfähig ist, scheint mit einer „*Offenheit für alternative Formen des Wirtschaftens zuzunehmen*“ (Voß, 2010:84). Ein System, das auf dem Prüfstand ist, so kann vermutet werden, ist anfälliger für Innovationen.

Positiv auf eine Veränderung des Regimes kann auch die Vermehrung solidarischer Kooperationen wirken. Die erwähnte ‚Niche cumulation‘ sowie die Dominoeffekte der ‚cascade dynamics‘ könnten der Solidarischen Ökonomie zum Aufstieg von Nische ins Regime verhelfen.

Gegen einen Regimewechsel spricht das Abhängigkeitsverhältnis des Nischenerfolgs vom bestehenden Regime. Die gesetzlichen und politischen Rahmenbedingungen, die unter anderem eine mangelnde Konkurrenzfähigkeit der Solidarischen Ökonomie gegenüber der konventionellen Ökonomie bedingen, sind Hemmungsfaktoren für die Transformation.

Überdies kann die Verbreitung der solidarischen Wirtschaftsweise durch das Spannungsgefüge von Wachstum und Umsetzbarkeit gehemmt werden. Wachstum, das nach wie vor unabkömmlicher Bestandteil der Agenda der momentanen Marktwirtschaft ist, ist, wie im Praxisbeispiel ausgeführt, zwar von Wichtigkeit für die Machterlangung und dadurch entstehende Handlungsfähigkeit solidarischer Unternehmen, gleichzeitig aber kann ein rapides Wachstum zu Koordinations- und Organisationsschwierigkeiten führen. Sowohl die Food-Coop KrautKoopf als auch die Getränkemarkte Premium nannten diese Problematik, die durch kollektivistische Strukturen entstehen kann.

²⁴ Vgl. Voß (2010:55)

Die Lösung dieser scheinbaren Unvereinbarkeit von Wachstum und solidarischen Unternehmensstrukturen ist möglicherweise eine langfristige Perspektive:

„A technology that does not yield immediate benefits may still turn out to be a useful technology in the long term. This means that it is important to take a long-term perspective.“ (Kemp, Rip, Schot, 2001:295)

Die Langzeitperspektive scheint auch in Betrachtung der ‚multi-level-Perspektive‘ sinnvoll. Sie besagt, dass Veränderungen auf allen Ebenen notwendig sind. Die Umstrukturierung tiefgehender sozialer, ökonomischer sowie ökologischer Strukturen und Prozesse kann nur Stück für Stück über einen längeren Zeitraum erfolgen.

Zudem kann die Perspektive der Solidarischen Ökonomie, so behauptet Voß (2010:14), nur eine globale sein. Lokal anders zu wirtschaften und die global bestehenden Marktzwänge mit allen inhärenten Bedrohungen wirtschaftlicher Freiräume außer Acht zu lassen, ist per se nicht möglich.

„Zur Zivilgesellschaft gehört eine Kultur der Zivilität, einschließlich der Hochschätzung für Toleranz, Selbständigkeit und Leistung sowie die Bereitschaft zum individuellen und kollektiven Engagement. Es geht um die Formierung eines breiten Bündnisses, das viele politische, soziale und kulturelle Subjekte umfasst, die alternative Zukunftsperspektiven zum Neoliberalismus eröffnen und die kulturellen Werte der Arbeit wiederbegründen könnten.“ (Bischoff et al 2010:165)

Ein strategisches Nischenmanagement der Solidarischen Ökonomie kann, wie theoretisch-konzeptuell erörtert, die im Zitat von Bischoff formulierte und zu verfolgende Richtung angeben. Es kann den Regimewechsel grundlegend vorantreiben, denn wie auch Albert (2006:292) feststellt *„Was die Menschheit erschaffen kann, kann sie auch überwinden. Sowenig der Feudalismus und die Sklaverei ewig währten, sowenig werden Kapitalismus und Koordinatoren-Wirtschaft auf ewig andauern.“* Trotzdem sind die aufgezeigten Barrieren ein Hinweis darauf, dass eine globale Solidarische Ökonomie als gesamtgesellschaftliches Verbesserungskonzept noch nicht in Sichtweite ist. Schlussfolgernd ist das SNM also Wegweiser nicht jedoch Allheilmittel, um die Krankheitssymptome eines kapitalistischen Wirtschaftsystems vorerst zumindest zu lindern: *„strategic niche management is more likely to act as a stepping stone, which facilitates – rather than forges – change in a new direction“* (Kemp, Schot, Hoogma 1998:191).

6 Literaturverzeichnis

- Albert, Michael (2006) Parecon: Leben nach dem Kapitalismus. Frankfurt: Trotzdem Verlagsgesellschaft.
- Bender, Harald et al (2011) Von der kapitalistischen zur solidarischen Ökonomie – Teil 1: Transformationspfade und Wandlungsprozesse. *Akademie Solidarische Ökonomie*, Online verfügbar >http://www.akademie-solidarische-oekonomie.de/cms_neu/index.php/grundlagentexte< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Bioparadies (2012) Online verfügbar ><http://www.bioparadeis.org/>< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Bischoff, Joachim et al (2010) Die große Krise: Finanzmarktcrash – verfestigte Unterklasse - Alltagsbewusstsein – Solidarische Ökonomie. Hamburg: VSA Verlag
- Duchrow, Ulrich, Franz Josef Hinkelammert (2005) Leben ist mehr als Kapital: Alternativen zur globalen Diktatur des Eigentums. Oberursel: Publik-Forum.
- Dullien, Sebastian, Hansjörg Herr, Christian Kellermann (2009) Der gute Kapitalismus... und was sich dafür nach der Krise ändern müsste. Bielefeld: transcript Verlag.
- Elsen, Susanne (2008) Die Ökonomie des Gemeinwesens: Eine sozialpolitische Entwicklungsaufgabe. In *Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus*, hrsg. von Giegold und Embshoff, S.101-109, Hamburg: VSA Verlag.
- Gabler Verlag (2012), Stichwort: Menschenbilder, Gabler Wirtschaftslexikon, Online verfügbar ><http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/55437/menschenbilder-v7.html>< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Geels, Frank W. (2012) Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: a multi-level perspective and a case-study. *Research Policy*, 31, S. 1257-1274.
- Geels, Frank W. (2004) From sectoral systems of innovation to socio-technical systems: Insights about dynamics and change from sociology and institutional theory. *Research Policy*, Vol. 33, pp. 897-240.
- Giegold, Sven, Dagmar Embshoff, (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. Hamburg: VSA Verlag.
- Heidhues, Franz (2008) Welternährung – Ernährungssicherheit bei rasch wachsender Bevölkerung. *Berlin Institut für Bevölkerung und Entwicklung*, S. 1-6.

- Initiative für ein Netzwerk Solidarische Ökonomie (2011) Solidarische Ökonomie. Online verfügbar >http://www.solidarische-oekonomie.de/index.php?option=com_content&task=view&id=136&Itemid=105<, Letzter Zugriff am 05.12.2011.
- Kemp, René, Arie Rip and Johan Schot (2001) Constructing transition paths through the management of niches. In *Path Dependence and Creation*, hrsg. von Garud, R., Karnoe, P., S. 269–302.
- Kemp, Rene, Johan Shot und Remco Hoogma (1998) Regime shifts to sustainability through processes of niche formation: The Approach of Strategic Niche Management. *Technology Analysis & Strategic Management*, 10/2, S. 175-195.
- Krautkoopf (2012) Oline verfügbar ><http://www.krautkoopf.at/>< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Lübbermann, Uwe (2011) Videobeitrag Wir hacken die Wirtschaft. Online verfügbar ><http://tedxrheinhessen.de/uwe-luebbermann/>< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Marcks, Holger (2007) Strategie der Nische. Solidarische Ökonomie zwischen Hoffnung und Illusion. *Direkte Aktion*, Nr.179, S.3.
- Ploeg, Jan Douwe van der (2008) The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization. London: Earthscan.
- Premium (2012) „Betriebssystem“ Online verfügbar ><http://www.premium-cola.de/betriebssystem/159-premium-betriebssystem>< Letzter Zugriff am 18.04.2012.
- Raven, P.J.M. Rob et al (2011) Translation Mechanisms in Socio-Technical Niches A case study of Dutch river management. *Eindhoven Centre for Innovation Studies*, S. 1-19.
- Rey, Romeo, 2012. Solidarity: Entwürfe zu einer neuen Gesellschaft. Hamburg: VSA Verlag.
- Schultze, Martin (2008) Die deutsche Konsensdemokratie. München: Grin.
- Smith, Adams (2004) Die Alternativbewegung und nischenorientierte Ansätze der Technologiepolitik: Mühsamer Weg zum Mainstream. *Ökologisches Wirtschaften*, S. 24-25.
- Voß, Elisabeth (2008) Solidarische Ökonomie als Alternativen zum Neoliberalismus. In *Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus*, hrsg. von Giegold und Embshoff, S.62-64, Hamburg: VSA Verlag.
- Voß, Elisabeth (2010) Wegweiser Solidarische Ökonomie: Anders Wirtschaften ist möglich!. Frankfurt: AG SPAK.

7 Anhang

7.1 Fragenkatalog KrautKoopf

Die Antworten wurden freundlicherweise von Frau Mag. A Brigitte Kratzwald aus Graz, Mitglied des Krautkoopf Vereins, im April 2012 bereitgestellt.

Fragen	Antworten
1. Wie entstand die Idee für Ihren Verein Krautkoopf? Was waren Anreize, Beweggründe oder ausschlaggebende Ereignisse für die Vereinsgründung?	Einige Leute, die die Foodkoop aus Wien kannten initiierten eine Informations-veranstaltung, aus der dann die Gründungsgruppe entstand. Beweggründe waren, für die eigene Versorgung unabhängig vom System der industriellen Landwirtschaft und vom Supermarkt zu werden, außerdem – mit unterschiedlicher Gewichtung – der Wunsch nach gesunden und leistbaren Nahrungsmitteln.
2. Unternehmungen der solidarischen Ökonomie zeichnet vor allem der Begriff der Solidarität (daher Prinzip der Gegenseitigkeit & Umverteilung) aus, wie spiegelt sich diese Solidarität bei Ihrem Verein wider?	a) Solidarität mit Produzenten – kleine Produzenten unterstützen, die die selben Vorstellungen von Landwirtschaft haben wie wir, persönlicher Austausch, um die Situation der jeweils anderen kennen zu lernen und besser einschätzen zu können und daraus auch Handlungsmöglichkeiten abzuleiten. Z.B. Mithilfe am Hof, Abnahme von Produkten, die rasch verbraucht werden müssen, Verzicht auf Produkte, die gerade nicht lagernd sind. b) Solidarität der Mitglieder untereinander – kollektive Bestellung, daher günstigere Preise durch Mengenrabatt und die Aufteilung der für die Organisation und Verteilung notwendigen Arbeiten auf die Vereinsmitglieder, dadurch Einsparung des Zwischenhandels, was ebenfalls günstigere Preise möglich macht.
3. Welche Systemkritik an der momentan herrschenden kapitalistischen Wirtschaftsweise übt ihr Verein in Ihren Augen direkt oder indirekt aus?	Kritik an der industriellen Landwirtschaft – Energieverbrauch, Monokulturen mit Chemieeinsatz, evtl. Gentechnik Kritik am Wettbewerbsdruck auf bäuerliche Landwirtschaft, die oft genug dazu führt, dass Menschen damit nicht mehr ihre Existenz sichern können – Bevorzugung großer Betriebe durch EU Förderungen, usw. Kritik an der globalen Arbeitsteilung durch Freihandel –

	<p>Cash Crops vom Süden in den Norden, während die Menschen im Süden hungern, Verschiebung des Wasser- und Stickstoffkreislaufes durch massiven Nahrungsmittelexport aus den Ländern des Südens in den Norden</p> <p>Kritik an der Spekulation mit Grundnahrungsmitteln</p> <p>Kritik an der Reduktion von BürgerInnen auf die KonsumentInnenrolle – Stichwort „ethischer Konsum“ - es geht darum, Produktionsbedingungen und den Verteilungsmodus zu verändern</p> <p>Im Grunde sind alle diese Kritikpunkte einerseits in den Grundsätzen enthalten und werden durch die Praxis auch unmittelbar handlungsrelevant, wenn natürlich auch nur in kleinem, lokalen Umfang.</p>
<p>4. Wie haben sich die Mitgliederzahlen seit Beginn Ihres Vereins entwickelt (Zunahme/Abnahme/Stagnation) und was denken Sie sind die Gründe für diese Entwicklungen?</p>	<p>Nach anfänglich großem Interesse, gingen die Mitgliederzahlen dann langsam zurück, in den letzten Monaten zeichnet sich wieder eine Aufwärtstendenz ab. Wir machen zwei Gründe für die große Fluktuation aus:</p> <p>Es scheint für „Neue“ schwierig zu sein, sich einzuklinken. Wir experimentieren mit verschiedenen Mitteln, um den Einstieg zu erleichtern, haben noch nicht die optimale Lösung gefunden.</p> <p>Die Notwendig, regelmäßig Aufgaben zu übernehmen, scheint viele Menschen neben den Anforderungen der Berufs- und Familientätigkeiten zu überfordern, so dass die Arbeit oft an einigen Wenigen hängen bleibt.</p>
<p>5. Inwiefern denken Sie, dass Ihr öko-solidarisches Projekt auch in größeren Dimensionen denkbar und durchführbar wäre? (Beispielsweise für die gesamte Steiermark)</p>	<p>Es würde wenig Sinn machen, eine solche Struktur zu sehr aufzublasen, weil dann die Organisation so aufwändig würde, dass sie nicht mehr ehrenamtlich passieren könnte. Auch funktionieren solidarische Ökonomien meist besser, solange sich die Beteiligten persönlich kennen. Es wäre aber möglich, viele solche kleinen Strukturen aufzubauen, sie zu vernetzen und durch eine Dachorganisation zu unterstützen, wie das etwas bei den AMAPs in Frankreich geschieht, dann lässt sich dieses System sicher auf die ganze Steiermark und auch auf ganz Österreich ausdehnen.</p> <p>Eine andere Möglichkeit wäre, eine entsprechende Kooperation zwischen lokalen Produzenten – nicht nur für Lebensmittel, sondern durchaus auch für andere Produkte – und den Gemeinden einzugehen und über die entsprechende Bestellsoftware zu ermöglichen, dass die</p>

	<p>Bedürfnisse der KonsumentInnen mit denen der ProduzentInnen direkt und nicht über den Markt vermittelt stattfinden kann. Die Gemeinden könnten dann die Infrastruktur zur Verfügung stellen. Auch das wäre in größerem Maßstab möglich.</p>
<p>6. Glauben sie, dass das Prinzip der Solidarischen Ökonomie auch global praktizierbar ist? Wenn nein, weshalb nicht? Wenn ja, welche strukturellen Veränderungen der momentanen Wirtschaft wären dafür Ihrer Meinung nach nötig?</p>	<p>Ich denke, dass die Lösung auch der globalen Probleme (Klimawandel, Ernährung, Peak Oil und Peak everything, soziale Ungleichheit, Gewalt, usw.) nur durch solidarische Ökonomien auf lokaler, bzw. regionaler Ebene möglich ist. Das bedeutet, dass es globale Abkommen und Abstimmungsmechanismen braucht, die aber in allen Regionen eine spezifische Form der Umsetzung brauchen, die jeweils dort kollektiv organisiert werden muss, um die vorhandenen Bedürfnisse bestmöglich mit den vorhandenen Ressourcen befriedigen zu können.</p> <p>Veränderungen, die dazu notwendig wären:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weg vom Primat des Freihandels hin zu Ernährungssouveränität • Ausgangsposition für die Produktion muss die Bedürfnisbefriedigung sein, nicht das Profitmotiv • Änderung der Landwirtschaftsförderpolitik • Gleichwertige Anerkennung selbstorganisierter Subsistenzproduktion mit der Warenproduktion in gewinnorientierten Unternehmen durch Lohnarbeit, z.B. für ökonomische Absicherung (Mindestsicherung oder Grundeinkommen), Krankenversicherung, rechtlicher Status, usw.

7.2 Fragenkatalog Premium

Die Antworten wurden freundlicherweise von Herrn Uwe Lübbermann, Initiator von Premium, im April 2012 bereitgestellt.

Fragen	Antworten
<p>1. Unternehmungen der solidarischen Ökonomie zeichnet vor allem der Begriff der Solidarität (daher Prinzip der Gegenseitigkeit & Umverteilung) aus, wie spiegelt sich diese Solidarität bei Ihrem Unternehmen wider?</p>	<p>Ich würde sagen, das fängt schon bei der Betrachtung an, was eigentlich das eigene Unternehmen ist. Nur der formale Rahmen, der Getränke kauft und verkauft? Oder eher das Gesamt-Netzwerk aus allen Beteiligten und Stakeholdern und Mitbewerbern und Kunden, auf die sich alles auswirkt, was wir tun und was wir nicht tun? Meine Meinung ist, dass „Unternehmen“ in dieser Weise gedacht und gesteuert werden sollten. Niemand ist extern. Die Kern-Aufgabe des Unternehmens ist nicht Verkaufen, sondern das möglichst optimale Ausbalancieren der Wirkungen auf alle Beteiligten, damit es denen gut geht. Das kann man solidarische Ökonomie nennen, werden wir auch von der österreichischen Initiative um Christian Felber; wir selbst hatten den Begriff vorher nicht auf dem Radar.</p>
<p>2. Welche Systemkritik an der momentan herrschenden kapitalistischen Wirtschaftsweise übt ihr Unternehmen direkt oder indirekt aus?</p>	<p>„Unternehmen müssen Gewinn machen“ heisst es häufig, fast wie ein unumstößliches Naturgesetz. Dem Gewinnstreben, ja der Gewinnfixierung wird dabei vieles untergeordnet, zuviel. Natürlich müssen wir auch kostendeckend arbeiten, ganz klar, aber die Gewinnfixierung als potenziell sehr großes Übel haben wir weitgehend aus unserem System geworfen durch eine Kalkulation mit festen Anteilen je Produkt. Das bedeutet, dass ich persönlich nicht mehr verdiene, wenn ich jemand anders im Netzwerk weniger gebe oder von jemand anders bzw. den Kunden mehr Geld nehme. Dadurch wird die Brille auf die o.g. eigentliche Kern-Unternehmensaufgabe nochmal geschärft. Wir wollen also einen praktischen Systemwandel in diese Richtung vormachen und beweisen, dass das geht. Für einen Systemwechsel sind wir meiner Meinung nach zu klein.</p>
<p>3. Wie haben sich die Mitgliederzahlen seit Beginn Ihres Unternehmens entwickelt (Zunahme/Abnahme/Stagnation) und was denken Sie sind die Gründe für diese</p>	<p>Das ist je nach betrachteter Gruppe unterschiedlich. Die Zahl der Konsument_innen ist stetig gewachsen und dürfte jetzt ungefähr bei einigen zehntausend liegen, genau wissen wir das aber nicht, weil die natürlich nicht erfasst werden. Die Zahl der direkt wirtschaftlich Beteiligten, also lie-</p>

<p>Entwicklungen?</p>	<p>feranten und verteiler und händler und gastronomen, ist ebenfalls gewachsen und liegt im moment bei rund 1100. Schwankend ist dagegen die zahl der mitdiskutierenden im kollektiv; zwischen 50 und 170 beteiligte waren es bisher, und zwar unabhängig von der zahl der anderen beteiligten. Im moment sind es sogar nur 70. es könnte aber theoretisch jede/r, weshalb ich diese entwicklung so deute, dass alle anderen mit den konditionen und den abläufen zufrieden sind. Sonst könnten sie sich ja äußern. Vielleicht stimmt diese deutung aber auch nicht.</p>
<p>4. Inwiefern denken Sie, dass Ihr Unternehmenskonzept auch in größeren Dimensionen denkbar und durchführbar wäre? (Beispielsweise Expansion der Marke/des Unternehmens in die Nachbarländer)</p>	<p>Aus dem o.g. Zusammenhang heraus denke ich, dass das konzept skalierbar ist. Wir liefern auch schon nach deutschland, in die schweiz und nach österreich, also in die deutschsprachigen länder. Damit ist in diesem modell auch die maximale verbreitung erreicht denke ich, denn ein französischer kollektiv-teil würde ja immer eine übersetzungs- oder brückenfunktion brauchen. Sowas müsste also eher separat im land laufen, mit gelegentlichem austausch der ergebnisse. Natürlich ist es auch ein punkt, dass diskussionsprozesse mit hunderten beteiligten kaum noch steuerbar wären; aber entweder gehen dann von selbst welche, oder wir finden alternative lösungen. Das haben wir bisher immer geschafft; ein hebel könnte zb sein, die abstimmungen in ein forum zu verlagern, in das man sich einloggen muss. Das mögen viele leute nicht, wodurch sich eine auslese machen ließe. Oder eine aufteilung nach regionen, nach fachbereichen, solche sachen eben. Das gesamt-konzept ist bewusst „betriebssystem“ genannt und in module zerlegt, damit andere unternehmen es ganz oder teilweise kopieren können. Das haben auch schon insgesamt 17 andere unternehmen getan. Aber da geht noch was :-)</p>
<p>5. Glauben sie, dass das Prinzip der Solidarischen Ökonomie auch global praktizierbar ist? Wenn nein, weshalb nicht? Wenn ja, welche strukturellen Veränderungen der momentanen Wirtschaft wären dafür Ihrer Meinung nach nötig?</p>	<p>Ich fürchte, diese frage übersteigt meinen horizont :-) natürlich wünsche ich mir, dass die ganze welt solidarischer miteinander funktioniert. Dem stehen aber mit sicherheit sprachliche, kulturelle, regionale und politische barrieren entgegen, um nur einige zu nennen. Weiter komme ich nicht, bzw da würde ich nur raten und wild theoretisieren.</p>

6. Glauben Sie, dass je größer Premium wird, desto mehr kann verändert werden, quasi nach dem Motto „je größer desto mächtiger“?	Ja. :-)
7. Generell wünscht sich Premium ein langsames Wachstum. Sind die Unternehmensstrukturen bei schnellem Wachstum in Gefahr, kommt es quasi zu einer Überlastung oder zu Koordinationsschwierigkeiten oder weshalb wäre ein schnelles Wachstum nicht wünschenswert?	Überlastung ist ein Thema, Koordination ebenso, zumindest wenn man Wachstum so begreift wie wir, nämlich bevorzugt mehr kleine Standbeine sammeln statt mehr große Absatzkanäle von denen man dann leicht abhängig wird. Auch die Finanzierung ist ein Thema; bisher kommen wir ohne Fremdgeld aus und wollen das auch weiterhin so halten / wenn überhaupt, auf Crowdfunding setzen. Einerseits um auch hier nicht abhängig zu werden, andererseits um den Blick für die eigentliche Unternehmensaufgabe nicht zu verlieren. Oder so herum: wer sich nur noch um den Verkauf kümmert, verkauft sich.