

Kein richtiges Leben im falschen?

Wachstumsneutrale Unternehmen in der Wachstumswirtschaft

Bernd Sommer und Jasmin Wiefek

Beitrag zur Veranstaltung »Neue Trends in der Umweltsoziologie« der Sektion Umweltsoziologie – organisiert von Matthias Groß

Wir haben Theodor W. Adornos berühmtes Diktum »Es gibt kein richtiges Leben im falschen« aus der *Minima Moralia* (Adorno 2001: 59) für den Titel dieses Beitrags aufgegriffen, weil damit auf die Schwierigkeiten verwiesen wird, sich in einer Welt, die durch nicht legitime Herrschaft gekennzeichnet ist, »richtig« zu verhalten. Dies ist nicht zuletzt eine ethische Fragestellung und als solche ist sie auch zumeist verhandelt worden; wie etwa prominent von Judith Butler bei der Verleihung des Adorno-Preises im Jahr 2012 (Butler 2012). Adorno verweist mit seinem Aphorismus auf ein Dilemma, eine soziale Konstellation, in der es nicht möglich ist, »richtig« zu leben. Doch die Frage des Titels lässt sich soziologisch auch als *Structure-Agency*-Problem reformulieren, womit das Spannungsverhältnis zwischen den gesellschaftlich dominanten Strukturen und Institutionen auf der einen Seite und den individuellen Handlungsspielräumen, relativ autonom davon zu agieren, auf der anderen Seite, in den Fokus rückt. Diese soziologische Fragestellung möchten wir empirisch anhand des Beispiels von sogenannten wachstumsneutralen Unternehmen (Liesen et al. 2013) in der Wachstumswirtschaft diskutieren. Empirische Basis für die Ausführungen sind insgesamt 13 halbstrukturierte Interviews mit Vertreter/-innen von elf Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die sich als »wachstumsneutral« charakterisieren lassen.¹ Bevor aber genauer auf die Kennzeichen »wachstumsneutraler Unternehmen« und auf die Ergebnisse der Befragung eingegangen wird, soll im Folgenden kurz skizziert werden, warum es soziologisch aber auch gesellschaftlich relevant ist, über ihre spezifischen Probleme und sozialen Erfolgchancen nachzudenken.

¹ Die Interviews wurden im Rahmen der Studie »Von der Nische in den Mainstream« erhoben, die untersucht, was »gute Beispiele« nachhaltigen Handelns kennzeichnet und wie sie sich gesellschaftlich verallgemeinern lassen. Dieses Vorhaben wurde im Auftrag des Umweltbundesamtes (UBA) im Rahmen des Umweltforschungsplanes – Forschungskennzahl 3713 11 102 – erstellt und mit Bundesmitteln finanziert.

Wachstumszwang und (De-)Stabilisierung durch Wachstum

Moderne Gesellschaften lassen sich als Wachstumsgesellschaften beschreiben, das heißt sie stabilisieren sich über fortwährendes ökonomisches Wachstum (Dörre et al. 2011: 1). Bleibt die Steigerung der am Markt gehandelten Güter und Dienstleistungen aus oder schrumpft die Wirtschaftskraft sogar, geraten zentrale Basisinstitutionen der Gesellschaft in die Krise: Arbeitskräfte werden aufgrund der dem Kapitalismus eigenen Produktivitätssteigerungen »freigesetzt«, die staatlichen Einnahmen (Steuern und Sozialversicherungsbeiträge) gehen zurück und gleichzeitig steigt der Finanzierungsbedarf für Sozialleistungen.² Dieser Zusammenhang ließ sich in den vergangenen Jahren besonders dramatisch in Griechenland und anderen Regionen Südeuropas beobachten. Vor diesem Hintergrund wird das Wachstumsparadigma nur selten in Frage gestellt. Dies gilt insbesondere für den Mainstream der Ökonomie und die etablierten politischen Institutionen. Beispielsweise wird derzeit von keiner der im Bundestag vertretenen Parteien eine Alternative zu stetigem ökonomischen Wachstum vertreten, Positionen des »Postwachstums« sind in Deutschland parlamentarisch derzeit nicht repräsentiert. Steht »Wachstum« im Zentrum der politischen Auseinandersetzungen, verläuft die Konfliktlinie zwischen den Parteien entlang anderer Fragen; beispielsweise, wofür das Wachstum gebraucht wird: Um die Staatsverschuldung abzubauen, um die sozialen Sicherungssysteme zu finanzieren und Arbeitsplätze zu schaffen? Um mehr bzw. eine gerechtere Umverteilung zu ermöglichen? Oder: Um in grüne Technologien investieren zu können? Eine weitere Frage, an der sich politisch die Geister scheiden, ist, wie Wirtschaftswachstum generiert werden soll: Über Staatsinvestitionen, Stimuluspakete oder die Erhöhung der Kaufkraft durch Lohnerhöhungen (also eher keynesianische Politik), oder durch die Kürzung von Sozialausgaben, Deregulierungen, Privatisierungen, Steuersenkungen et cetera (also eher die neoliberale Variante bzw. Austeritätspolitik). Der Wachstumsimperativ selbst bleibt unumstritten.

Dabei hat das Festhalten des wachstumswirtschaftlichen Entwicklungspfad in jüngerer Vergangenheit durchaus zur Destabilisierung verschiedener Funktionssysteme der Gesellschaft beigetragen und das Verhältnis vom ökonomischen Wachstum und sozialer Wohlfahrt ist nicht mehr so eindeutig wie häufig angenommen und oben skizziert: Ausgehend von einer anhaltenden Wachstumsschwäche sind in den vergangenen Jahrzehnten in den frühindustrialisierten OECD-Staaten eine Vielzahl von Politikreformen verabschiedet worden – wie eine inflationäre Geldpolitik, die Stimulierung privater und öffentlicher Verschuldung, die Deregulierung der Finanzmärkte sowie die Prekarisierung der Erwerbsarbeit – die darauf zielten weiter Wirtschaftswachstum zu kreieren (Streeck 2013). Dies ist zum Teil gelungen, gleichzeitig ist aber auch – so zum Beispiel in Deutschland – der Niedriglohnsektor und die soziale Ungleichheit stark angewachsen. In Folge der aus dieser Politik resultierenden Finanz-, Wirtschafts- und Eurokrise sind zudem demokratische Verfahren und Institutionen auf nationalstaatlicher und europäischer Ebene massiv beschädigt worden (Streeck 2013). Nicht zuletzt gilt Wirtschaftswachstum als

² Auch auf der Ebene von Unternehmen gibt es einen gewissen »Wachstumszwang«, der aus dem Zusammenwirken von Marktwettbewerb und der Fokussierung auf monetären Gewinn resultiert. Unternehmenswachstum dient der Steigerung des Finanzgewinns und damit auch der Behauptung in den für den Kapitalismus charakteristischen Konkurrenz- und Ausscheidungskämpfen (Bakker et al. 1999: 54).

zentraler Treiber diverser ökologischer Krisen und insbesondere der Emission von Treibhausgasen, der Ursache des anthropogenen Klimawandels (Jackson 2009). Trotz dieser Entwicklungen bleibt das Wachstumsparadigma im Mainstream von Politik und Wirtschaft unhinterfragt. Da eine »Wachstumswende«, die von den politischen und ökonomischen Entscheidungszentren unterstützt wird, somit derzeit unwahrscheinlich erscheint, soll hier erörtert werden, wie es um die gesellschaftlichen Erfolgchancen von *Bottom-Up*-Initiativen bestellt ist, zu einem Wandel in Richtung »Postwachstumsgesellschaft« beizutragen; oder eher theoretisch gesprochen: ob durch Veränderungen auf der gesellschaftlichen Mikroebene eine Transformation der Makrostrukturen begünstigt werden kann.

Wachstumsneutrale Unternehmen

Seit einigen Jahren ist eine kleine aber zunehmende Zahl von Wirtschaftsakteuren zu beobachten, die Produktions- und Konsumtionsmuster jenseits des Wachstumsparadigmas entwickeln. Bezugnehmend auf eine Studie von Andrea Liesen, Christian Dietsche und Jana Gebauer (2013) können solche Akteure auch als »wachstumsneutrale Unternehmen« bezeichnet werden. Dabei handelt es sich nach Liesen et al. zumeist um kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die ihr Handeln primär *nicht* an betriebswirtschaftlichen Kerngrößen wie Umsatz, Gewinn oder der Beschäftigtenzahl orientieren (Liesen et al. 2013: 10). Stattdessen stehen für »wachstumsneutrale Unternehmen« alternative Zielgrößen wie Produkt- und Prozessqualität, Ressourceneffizienz oder Lebens- und Arbeitsqualität im Vordergrund (Liesen et al. 2013: 10). Diese Unternehmen können im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten wachsen, haben dies aber nicht zum Ziel.

In der von uns durchgeführten Untersuchung sind insgesamt 26 Leitfaden-gestützte, problemzentrierte Interviews (Mayring 2002: 67 ff.) mit Vertreterinnen und Vertretern von Nachhaltigkeitsinitiativen und entsprechend orientierten Unternehmen geführt worden.³ Die Hälfte der Interviewpartner/-innen arbeitete in Betrieben (bzw. hatte diese selbst gegründet), die sich im Sinne von Liesen et al. als »wachstumsneutrale Unternehmen« beschreiben lassen. Bei der Auswertung der Interviews standen die Faktoren einer erfolgreichen Diffusion sowie gesellschaftliche Barrieren, die einem Mainstreaming dieser »guten Beispiele« nachhaltigen Handelns entgegenstehen, im Fokus. Die im Folgenden präsentierten Ergebnisse basieren im Wesentlichen auf diesen 13 Interviews mit Repräsentantinnen und Repräsentanten von insgesamt elf Unternehmen.

Von diesen Unternehmen ließen sich vier Fallgruppen oder »Typen« identifizieren:

1. Etablierte Unternehmen, die bereits relativ lange am Markt aktiv sind (zum Teil mehr als 20 Jahre) und als finanziell stabil gelten können. Dies traf auf drei der insgesamt elf Unternehmen zu.

³ Durchgeführt wurden die Interviews während eines Vernetzungstreffens der »Stiftung Zukunftsfähigkeit. FuturZwei«, die in ihrer Datenbank sogenannte Geschichten des Gelingens von Akteurinnen und Akteuren sammelt, die unter bestehenden Bedingungen, zukunftsfähiges Wirtschaften, Kommunizieren und Fortbewegen et cetera erproben (www.futurzwei.org).

2. Relativ neue und profitable Unternehmen. Dies waren zwei der elf Betriebe, von denen wir Unternehmensvertreterinnen und -vertreter interviewt haben. »Relativ neu« bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Unternehmen erst in den vergangenen zehn Jahren gegründet worden sind.
3. Drei Unternehmen waren ebenfalls relativ neu, aber ihre Situation war finanziell prekär. Das heißt sie waren aufgrund der schlechten Ertragslage in ihrer Existenz bedroht.
4. Ebenfalls drei Unternehmen waren schließlich sogenannte Verbraucher-Erzeuger-Gemeinschaften aus dem Bereich der solidarische Landwirtschaft (SoLaWi) bzw. Community Supported Agriculture (CSA).

Um die jeweiligen Typen zu illustrieren, soll im Folgenden aus jeder Gruppe jeweils ein Unternehmen kurz vorgestellt werden. Ein Beispiel aus der Gruppe der relativ etablierten Unternehmen (Gruppe 1) ist ein Bäckereibetrieb aus Berlin. Die Bäckerei wurde in den frühen achtziger Jahren gegründet und hat heute 49 Beschäftigte. Die Zutaten für die Backwaren sind regional und biologisch erzeugt, die Bäckerei verfügt über eine hauseigene Mühle, eine Photovoltaik-(PV-)Anlage zur Stromversorgung sowie ein eigenes Wasserversorgungssystem. Aufgrund der finanziell relativ entspannten Lage, ist das Unternehmen dazu in der Lage, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vergleichsweise gute Gehälter zu zahlen. Weiter engagiert sich der Betrieb in der Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ)⁴ und erstellt eine sogenannte Gemeinwohlbilanz, die darüber Auskunft geben soll, wie die Werte »Menschenwürde«, »Solidarität«, »Ökologische Nachhaltigkeit«, »Soziale Gerechtigkeit« und »Demokratische Mitbestimmung & Transparenz« in der unternehmerischen Praxis Berücksichtigung finden (Felber 2012: 39 ff.).

Als Beispiel für die vergleichsweise neuen und dennoch rentablen Unternehmen (Gruppe 2) kann ein Hotel aus Thüringen dienen, das vornehmlich auf Fahrradtouristen als Übernachtungsgäste zielt. Das Hotel existiert seit 2006 und in ihm arbeiten heute zwei Personen, die beiden Gründer/-innen. Sie bevorzugen lokal erzeugte Lebensmittel aus biologischem Landbau, das Gebäude ist in einer ökologischen Bauweise errichtet worden und verfügt ebenfalls über eine eigene PV-Anlage. Auf motorisierten Individualverkehr wird seitens der Betreiber gänzlich verzichtet. Bei geringen Profiten ist das Unternehmen finanziell stabil; auch hier wird eine sogenannte Gemeinwohl-Bilanz erstellt.

Repräsentant/in aus der Gruppe der relativ neuen Unternehmen, die sich in einer prekären Finanzsituation befinden (Gruppe 3), ist ein Baustoffproduzent, der sich um die Herstellung eines ökologischen Dämmstoffs aus Algen bemüht. Das Unternehmen wurde im Jahr 2010 gegründet und ist noch heute ein Ein-Personen-Betrieb. Bei der Produktion des Dämmmaterials wird neben der vollständigen Abbaubarkeit der Bestandteile an eine möglichst energiesparende Produktion gedacht. Die Unternehmung konnte zum Befragungszeitpunkt noch nicht wirtschaftlich am Markt agieren, so dass der/die Betreiber/in unbezahlte Arbeit und private Ersparnisse in

⁴ Die aus Österreich stammende zivilgesellschaftliche Bewegung der Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ) setzt sich dafür ein, wirtschaftliches Handeln stärker mit demokratischen Grundwerten sowie sozialen und ökologischen Belangen in Einklang zu bringen (Felber 2012). Gegenwärtig unterstützen im deutschsprachigen Raum etwa 1.800 Unternehmen die GWÖ. Perspektivisch strebt die Bewegung eine politische Verankerung an: Unternehmen, die eine gute Gemeinwohl-Bilanz vorweisen, sollen steuerliche Vorteile genießen und bevorzugt öffentliche Aufträge bekommen.

das Unternehmen steckte, während das Einkommen aus einer anderen Erwerbsarbeit erzielt wurde.

Als Beispiel für die Verbraucher-Erzeuger-Gemeinschaften soll schließlich noch ein Unternehmen aus dem Bereich der Community Supported Agriculture (CSA), der Solidarischen Landwirtschaft (SoLaWi) dienen, das 2012 bei München gegründet worden ist. Unter »Solidarische Landwirtschaft« versteht man eine Form der Vertragslandwirtschaft, bei der eine Gruppe von Verbraucher/-innen auf lokaler Ebene mit einer/m Partner-Landwirt/in kooperiert: Die Verbraucher/-innen geben eine Abnahmegarantie (für 6 Monate oder ein Jahr) für die Produktion des landwirtschaftlichen Betriebes (zumeist biodynamisch oder anderweitig ökologisch) und erhalten im Gegenzug Einblick und Einfluss auf die Produktion und können sich aktiv am Anbau der Lebensmittel beteiligen. Das Unternehmen unserer Interviewpartner/-innen hat sechs Beschäftigte und 450 Haushalte als Kooperationsmitglieder. Ihr Ziel ist die ökologische Erzeugung von Lebensmitteln unter möglichst geringem Energieeinsatz (regional und saisonal). Auch hier sind aufgrund der angespannten Finanzlage für die Beschäftigten Nebenjobs erforderlich und es wird unbezahlte Arbeit geleistet. Auch dieses Unternehmen erstellt eine Gemeinwohl-Bilanz.

Die von uns untersuchten Unternehmen zeigten weitere Charakteristika, die Liesen et al.'s Definition »wachstumsneutraler Unternehmen« ergänzen: So verzichteten alle Unternehmen in unserer Untersuchung weitgehend auf konventionelle Werbung. Stattdessen verrichteten sie Öffentlichkeitsarbeit mit inhaltlichen Schwerpunkten. Beispielsweise informierte die oben genannte Bäckerei in halbjährlich erscheinenden Broschüren über gesellschaftliche Probleme, ihr soziales Engagement sowie thematisch relevante Politikentwicklungen (wie die Reform der EU-Bestimmungen zum ökologischen Landbau). Ein weiteres Merkmal, das wir bei den untersuchten Unternehmen ausmachen konnten, war, dass sie ihre Beschaffungsketten transparent machen und weitestgehend auf Zwischenhändler verzichten. Schließlich zeichneten sie sich durch eine vergleichsweise geringe Lohnspreizung aus, auch wenn die von einer prekären Finanzsituation gezeichneten Unternehmen (wenn überhaupt) nur sehr niedrige Löhne zahlen konnten.

Barrieren und Ressourcen wachstumsneutraler Unternehmen

Als nächstes sollen die Ergebnisse vorgestellt werden, die im eigentlichen Fokus unserer Untersuchung lagen: die Barrieren, mit denen sich die von uns untersuchten Unternehmen konfrontiert sahen, sowie die spezifischen Ressourcen und Strategien, diesen Problemen zu begegnen.

In seinem Vortrag zur Eröffnung des 37. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie *Routinen der Krise – Krise der Routinen* hat Stephan Lessenich die Gesellschaften des globalen Nordens als »Externalisierungsgesellschaften« beschrieben: »In der Externalisierungsgesellschaft leben die Leute nicht über ihre Verhältnisse. Sie leben über die Verhältnisse anderer. [...] Über die Externalisierung von Zwängen werden die eigenen Freiheiten geschaffen, mittels Zerstörung fremder Lebenswelten die eigenen Lebenschancen gesichert, durch eine Politik zu Lasten Dritter die eigenen Verhältnisse gelebt« (Lessenich 2015: 24). Lessenich weist darauf hin, dass das »wir« einer politischen Krisenrhetorik à la »Wir leben über unsere Verhältnisse« ein falsches ist, da es eine soziale Allgemeinheit suggeriere, die es so nicht gibt (Lessenich 2015).

Hat Lessenich bei seinen Ausführungen sozial benachteiligte Gruppen in- und außerhalb der Externalisierungsgesellschaften im Blick, so gilt dies aber auch für die Akteurinnen und Akteure, die bewusst bemüht sind, im Rahmen ihrer Möglichkeiten die Externalisierung von sozialen und ökonomischen Kosten zu vermeiden. Genau dies war bei den von uns untersuchten Unternehmen zu beobachten: Sie waren bestrebt, ökologisch und/oder regional zu produzieren, betrieben »Fair Trade« und bemühten sich, ihren eigenen Beschäftigten »gute Löhne« zu zahlen. Aus dem Bestreben, Externalisierungen zu minimieren, erwuchsen für die Unternehmen aber auch spezifische Schwierigkeiten. So führte ein/e Vertreter/in aus einer Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaft aus: »Wir haben Prinzipien, wir wollen Bioprodukte aus einer begrenzten Region von Kleinbauern vermarkten und das Hemmnis besteht darin, dass sich Großstrukturen herausbilden, die viel billiger produzieren und für billiger anbieten können.« Durch das Festhalten an ihren »Prinzipien« sind die Produkte des besagten Unternehmens monetär vergleichsweise kostenintensiv. Dies führte zu entsprechend hohen Verkaufspreisen und damit zu Wettbewerbsnachteilen gegenüber Konkurrent/-innen, was das besagte Unternehmen insgesamt wenig profitabel machte.⁵

Eine andere Belastung, die die Arbeit der wachstumsneutralen Unternehmen erschwerte, war, dass es sich bei ihren zentralen Akteurinnen und Akteuren um eine Art *Selfmade Entrepreneurs* handelte. Ihnen fehlten häufig tiefere betriebswirtschaftliche Kenntnisse, um ein Unternehmen zu führen; soziologisch formuliert, fehlte ihnen adäquates kulturelles Kapital (Bourdieu 1983: 186). Keine der befragten Personen hat beispielsweise Betriebswirtschaftslehre oder ein vergleichbares Fach studiert oder verfügte über eine kaufmännische Ausbildung. Viele von ihnen hatten ursprünglich gar nicht den Wunsch, als Unternehmer/-innen aktiv zu werden (zu diesem Aspekt unten mehr). So antwortete eine der befragten Personen auf die Frage, was ihre Arbeit behindere: »Inkompetenz meinerseits. [...] Wenn etwas länger dauert, dann weil ich es nicht so gut hinkriege oder ich länger suchen muss. Also ich denke mir schon oft, das könnte jemand anderes wesentlich besser machen als ich. Aber das Problem ist, die machen es nicht.« Das fehlende Fachwissen führte häufig zu wenig effizienten Arbeits- und Produktionsprozessen und mitunter auch zu Fehlinvestitionen.

Weitere Schwierigkeiten erwuchsen schließlich den von uns befragten Unternehmen aus ihrer bewussten Entscheidung, das Unternehmenswachstum zu begrenzen. So beklagten verschiedene der von uns befragten Interviewpartner/-innen, dass die politischen und ökonomischen Strukturen eine Wachstumsorientierung von Unternehmen favorisierten und Großunternehmen privilegierten. Letzteres ist natürlich ein Punkt, den kleine und mittelständische Unternehmen allgemein monieren. Verstärkt betrifft diese Problematik aber Unternehmen, die selbst auch klein bleiben möchten. Beispielsweise hängen die Möglichkeiten der Kapitalgenerierung (zum Beispiel bei der Kreditvergabe durch Banken) zumeist von Gewinn- und Umsatzerwartungen von Unternehmen ab; sehen diese Stagnation oder gar Schrumpfung vor, verschlechtern

⁵ Bei den hier angesprochenen »Großstrukturen«, von denen Preisdruck ausgeübt wird, handelt es sich nicht um konventionellen Landbau, sondern um »Großstrukturen« im Segment der Biolebensmittel, die sich in den vergangenen Jahren herausgebildet haben und Akteur/-innen wie die von uns untersuchten, zunehmend unter Druck setzen.

sich die Konditionen oder eine Kreditaufnahme wird bei einer konventionellen Bank gänzlich unmöglich.

Gleichzeitig wirkte sich die bewusste Entscheidung, das Unternehmenswachstum zu begrenzen, für einige Unternehmen auch positiv auf ihre Entwicklung aus. So erläuterte ein/e Interviewpartner/in aus dem Bereich der ökologischen Landwirtschaft auf die Frage nach begünstigenden Faktoren: »Wir entwickeln uns in der Geschwindigkeit, die angebracht ist, um der Sache sozusagen Sinn zu verleihen.« In der betriebswirtschaftlichen Literatur gilt die optimale Unternehmensgröße als stark branchenabhängig (Liesen et al. 2013: 17). Während investitionsintensive Produktionsunternehmen mit einem hohen Fixkostenanteil stark von den mit der Unternehmensgröße verbundenen *Economies of Scale* profitieren, ist dies beispielsweise bei Dienstleistungsunternehmen weitaus weniger der Fall. Neben den in der Literatur viel diskutierten Größenvorteilen geraten zunehmend sogenannte *Dis-Economies of Scale* (Größennachteile) von Unternehmen in den Blick (Liesen et al. 2013: 17). *Dis-Economies of Scale* können beispielsweise dann auftreten, wenn die Kosten für administrative Strukturen, die bei Unternehmenswachstum oder Fusionen zusätzlich notwendig werden, nicht durch die angestrebten Kostensenkungspotenziale kompensiert werden (Liesen et al. 2013: 17).

Eine weitere Strategie, die wir bei den wachstumsneutralen Unternehmen beobachten konnten, lässt sich als »Einrichten in der Nische« beschreiben: Durch die Herstellung von qualitativ hochwertigen, langlebigen und/oder reparierfähigen Erzeugnissen produzieren sie für einen kleinen aber feinen Verbraucherkreis, der bereit und dazu in der Lage ist, für frische und qualitativ höherwertige Produkte tiefer in die Tasche zu greifen. Ein/e Vertreter/in einer Erzeugerverbraucher-Gemeinschaft ökologischer Lebensmittel führte beispielsweise aus:

»Wir haben einen guten Kundenstamm, die uns treu sind und auch weiterhin unsere Produkte kaufen, obwohl diese teurer sind als Bio im Supermarkt oder Bio im Discounter.« Mit anderen Worten, sie bedienen ein Hochpreissegment für Verbraucher/-innen, die sich diese leisten können und wollen.

Schließlich verfügten alle befragten Unternehmensvertreter/-innen über ausgeprägtes soziales Kapital (Bourdieu 1983: 191) in Form eines Unterstützungsnetzwerks durch Freunde und Familie, das es ihnen ermöglicht, fehlendes ökonomisches Kapital zu kompensieren. So führte eine/r der Befragten aus der IT-Branche aus: »Noch steckt viel Familienarbeit in dem Projekt – Schwester und Schwager kümmern sich um die Organisation der Bestellungen und das Eintreiben des Geldes, der Bruder betreut die Webseite.«

Die bisherigen Ergebnisse zeigen, dass wachstumsneutrale Unternehmen in einer Wachstumswirtschaft mit spezifischen Problemen zu tun haben (negative Folgen aus der Vermeidung von Externalisierung und der Entscheidung, das Unternehmenswachstum zu begrenzen), sie aber häufig auch Strategien entwickelt haben (»organisches Wachstum« und »Einrichtung in der Nische«) bzw. auf Ressourcen zurückgreifen können (ausgeprägtes soziale Kapital), die es ihnen helfen, am Markt zu bestehen. Um abschätzen zu können, wie es um Diffusionschancen wachstumsneutraler Unternehmen bzw. ihren Möglichkeiten, die Wachstumsökonomie *bottom up* zu verändern, bestellt ist, sollen abschließend die Ergebnisse noch einmal aus der Perspektive von Theorien der sozialen Differenzierung interpretiert werden.

Diskussion der Ergebnisse aus differenzierungstheoretischer Perspektive

In der soziologischen Theorie wird die Entwicklung moderner Gesellschaften gemeinhin als Prozess der fortschreitenden sozialen Differenzierung im Sinne einer zunehmenden Arbeits- und Funktionsteilung beschrieben (Durkheim 1997; Elias 1997). In der Systemtheorie ist von der Ausdifferenzierung unterschiedlicher sozialer Subsysteme die Rede, die durch unterschiedliche Codes und Kommunikationsmedien charakterisiert sind (Luhmann 1986). Auf der Akteursebene korrespondiert diese Entwicklung mit zunehmender Rollendifferenzierung (Goffman 2003). Unterscheiden sich die jeweiligen differenzierungstheoretischen Ansätze zum Teil auch deutlich, so gelten bereits in der klassischen ökonomischen Theorie (Victor 2015) Prozesse der fortschreitenden Arbeits- und Funktionsteilung, die Ausdifferenzierung eines autopoietischen Wirtschaftssystems oder auch Professionalisierung als zentrale Voraussetzung für die enorme Produktivitätssteigerung und damit auch für die exponentielle Zunahme des gesellschaftlichen Wohlstands im Sinne der Wirtschaftsleistung. Mit anderen Worten, bei der zunehmenden sozialen Differenzierung und dem ökonomischen Wachstum handelt es sich um Komplementärprozesse.

Bei den von uns untersuchten Akteuren – und nicht allein den elf wachstumsneutralen Unternehmen – war dagegen vielfach ein Brechen mit der für moderne Gesellschaften typischen Differenzierung in spezialisierte Funktionen und Subsysteme zu beobachten. So zeigte sich bei der Auswertung der Fälle, dass sich aus dem Material zwar analytische Kategorien entwickeln ließen, in der empirischen Realität jedoch zahlreiche Initiativen und Aktivitäten als Mischformen bzw. Hybride auftraten (Kny et al. 2015: 48). Dies ist bei der Bildung qualitativer Kategorien grundsätzlich der Fall, gleichwohl sind wir der Meinung, dass es in unserer Untersuchung ein empirisches Korrelat für diese Schwierigkeit gibt. So erstreckt sich der *Handlungsbereich* verschiedener von uns untersuchten Unternehmen über ein vergleichsweise breites Spektrum. Illustrieren lässt sich dies am Beispiel der Berliner Bäckerei, die nicht nur Backerzeugnisse produziert, sondern die dafür notwendige Energie selbst erzeugt, einen eigenen Brunnen baute und das Wasser aufbereitet und darüber hinaus noch politische Aufklärungsarbeit betreibt. Darüber hinaus zeigten einige Unternehmen auch eine Entdifferenzierung der *Handlungstypen* bzw. Rollen. Bei der portraitierten Verbraucher-Erzeuger-Gemeinschaft wird dies besonders anschaulich: Die Mitglieder zahlen monatlich einen festen Betrag, für den sie einmal pro Woche eine Kiste mit frischem Obst und Gemüse erhalten. Das Konzept umfasst aber nicht nur eine finanzielle Beteiligung der Konsumenten am Betrieb, sondern basiert auch auf persönlichem Engagement. Die Konsumenten bestimmen mit, was wann wie angebaut wird, und können als Erntehelfer aktiv werden. Somit sind die Konsumenten zugleich auch Mit-Produzenten bzw. sogenannte Prosumenten (Kny et al. 2015: 53).

Insbesondere die Grenzen zwischen gewerblich und nicht-gewerblich sind bei vielen Akteur/innen fließend. Was zu Anfang häufig den Charakter einer Bürgerinitiative hat, nimmt später die Form eines Wirtschaftsunternehmens an.⁶ Jedoch steht für diese Unternehmen dann nicht der

⁶ Ein Beispiel hierfür sind die mittlerweile äußerst prominenten Elektrizitätswerke Schönau (EWS). Die EWS begannen in den Achtzigern als Bürgerinitiative, die sich gegen Atomstrom einsetzte. Nach dem Scheitern der Bemühungen als Elterninitiative, eine atomstromfreie Energieversorgung über Lobbyarbeit bei Politikern und dem lokalen Energieversorger zu realisieren, gründeten die Mitglieder ein Unternehmen, kauften das örtliche

monetäre Erfolg im Vordergrund, sondern die unternehmerische Tätigkeit soll der Erreichung konkreter politischer Ziele (meist ökologischer Natur) dienen. Umgekehrt sind viele der untersuchten Projekte damit keine zivilgesellschaftliche Initiative oder Nichtregierungsorganisation im klassischen Sinne mehr, die sich auf Kampagnenarbeit, Protestaktionen et cetera beschränken, sondern ebenso bzw. vor allem als Marktteilnehmer/in aktiv (Kny et al. 2015: 53). Aus diesen Entdifferenzierungstendenzen können für die Unternehmen aber auch spezifische Probleme resultieren, da sie mit den ausdifferenzierten gesellschaftlichen Funktionssystemen in Konflikt geraten. Beispielsweise ist ein Schuhproduzent von der österreichische Finanzmarktaufsicht wegen illegaler Bankgeschäfte verklagt worden, weil er sich mittels *Crowdfunding* Geld von seinen Kund/-innen lieh. Entsprechend der Logik funktional differenzierter Gesellschaften sind Kreditgeschäfte Banken vorbehalten und setzen eine entsprechende Konzession voraus (Kny et al. 2015: 106).

Ist die soziale Differenzierung ein inhärenter Komplementärprozess ökonomischen Wachstums, so scheint Entdifferenzierung ein Kennzeichen von Akteurinnen und Akteuren zu sein, die versuchen, mit dem Wachstumsimperativ zu brechen. Dieser empirische Befund korrespondiert auch mit den theoretischen Erörterungen klassischer und aktueller Wachstumskritik. So argumentierte beispielsweise Ivan Illich für eine »konviviale Erneuerung«, die eine Reduzierung bzw. Zurückführen der Spezialisierung und sozialen Differenzierung beinhaltet (Illich 2011: 40 ff.) Und auch Niko Paechs Modell einer Postwachstumsökonomie, das einen stärkeren Anteil der Subsistenz, der Selbstversorgung, vorsieht (Paech 2012: 103 ff.), bedeutet nichts anderes als eine partielle Rückführung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung. Wenn soziale Differenzierung aber konstitutiv für moderne Gesellschaften ist und ihre zentralen »Errungenschaften« – und damit ist nicht nur die materielle Wohlstandssteigerung gemeint – auf ihr fußen, so wird schnell deutlich, dass eine bewusste Rücknahme der Arbeits- und Funktionsteilung weder einfach möglich ist, noch von den meisten Menschen als wünschenswert erachtet werden dürfte.⁷ Eine entscheidende Frage bezüglich der Erfolgchancen wachstumsneutraler Unternehmen sowie der Möglichkeitsbedingungen einer Postwachstumsgesellschaft ist demnach, ob bzw. bis zu welchem Grad es möglich ist, das Niveau der gesellschaftlichen Funktions- und Arbeitsteilung zu reduzieren, ohne zivilisatorische Kerninstitutionen der Moderne zu beschädigen.

Stromnetz und begann schließlich selbst, bundesweit Energie zu vertreiben. Heute zählen die EWS mit mehr als 135.000 Stromkund/-innen zu den größten Ökostromanbietern in Deutschland (www.ews-schoenau.de).

⁷ Um dies plakativ zu verdeutlichen: Dass die Rechtssprechung nicht politisch ist (die Systeme und Recht also relativ strikt getrennt sind), wird unzweifelhaft als zivilisatorische Errungenschaft gesehen. Ebenso, dass die Medizin oder die Wissenschaft weitgehend autonom von religiösen Glaubenssystemen ist; die enormen Wissenszuwächse, die in den jeweiligen Bereichen zu beobachten sind, sind erst auf Basis dieser relativen Autonomie möglich. Und auch dass die Ökonomie weitgehend blind ist gegen bestimmte nicht-ökonomische Kriterien – wie die Diskriminierung von Marktteilnehmer/-innen aufgrund ihrer Herkunft – dürfte von den meisten als Wohltat empfunden werden.

Literatur

- Adorno, T. W. 2001: *Minima Moralia. Reflexionen aus dem beschädigten Leben*. Berlin, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bakker, L., Loske, R., Scherhorn, G. 1999: *Wirtschaft ohne Wachstumsstreben – Chaos oder Chance*. Studien & Berichte der Heinrich-Böll-Stiftung, Nr. 2. Berlin: Heinrich-Böll-Stiftung.
- Bourdieu, P. 1983: *Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*. In R. Kreckel (Hg.), *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2)*, 183–198.
- Butler, J. 2012: *Can one lead a good life in a bad life? Adorno Prize Lecture*. *Radical Philosophy*, 176 (November/December), 9–18.
- Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H. 2011: *Antrag auf Förderung einer Kolleg-Forscherinnengruppe der DFG zum Thema Landnahme, Beschleunigung, Aktivierung. (De-) Stabilisierung moderner Wachstumsgesellschaften*, www.kolleg-postwachstum.de/sozwmmedia/dokumente/Forschungsantrag/ForschungskollegVollantrag_kurz.pdf (letzter Aufruf 12. August 2015).
- Durkheim, É. 1997: *Über die Teilung der sozialen Arbeit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Elias, N. 1997: *Über den Prozess der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen. Zweiter Band: Wandlungen der Gesellschaft. Entwurf einer Theorie der Zivilisation*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Felber, C. 2012: *Gemeinwohl-Ökonomie. Eine demokratische Alternative wächst*. Wien: Deuticke.
- Goffman, E. 2003: *Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag*. München: Piper.
- Illich, I. 2011: *Selbstbegrenzung. Eine politische Kritik der Technik*. München: C.H. Beck.
- Jackson, T. 2009: *Prosperity without Growth. Economics for a Finite Planet*. London, Sterling: Earthscan.
- Kny, J., Schmies, M., Sommer, B., Welzer, H., Wiefek, J. 2015: *Von der Nische in den Mainstream. Wie gute Beispiele nachhaltigen Handelns in einem breiten gesellschaftlichen Kontext verankert werden*. Umweltbundesamt: TEXTE 86/2015. Dessau-Roßlau, <http://www.umweltbundesamt.de/publikationen/von-der-nische-in-den-mainstream> (letzter Aufruf am 20. Dezember 2015).
- Lessenich, S. 2015: *Die Externalisierungsgesellschaft*. *Soziologie*, 44. Jg., Heft 1, 22–32.
- Liesen, A., Dietsche, C., Gebauer, J. 2013: *Wachstumsneutrale Unternehmen. Pilotstudie zur Unternehmensperspektive im Postwachstumsdiskurs*. Schriftenreihe des IÖW, 205/13. Berlin: Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW).
- Luhmann, N. 1986: *Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gesellschaften einstellen?* Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Mayring, P. 2002: *Einführung in die qualitative Sozialforschung*. Weinheim, Basel: Beltz.
- Paech, N. 2012: *Befreiung vom Überfluss. Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie*. München: Oekom.
- Streeck, W. 2013: *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Victor, P. A. 2015: *Growth*. In G. D'Alisa, F. Demaria und G. Kallis (Hg.), *Degrowth. A Vocabulary for a New Era*. New York, London: Routledge, 109–112.