

Insérer **Former** **Produire** Eingliedern **Ausbilden** **Produzieren**

Les ESIE*, bonnes pratiques et enjeux
Sozialfirmen, Best-Practice-Beispiele
und Herausforderungen

*entreprises sociales d'insertion par l'économie

2. Schweizerische Fachtagung Sozialfirmen, 6. November 2012 in Siders – Zusammenfassung

Verfasser

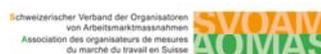
Christophe Dunand, Lehrbeauftragter Haute Ecole de Gestion, Geschäftsführer Réalise, Genf
Jean-Charles Rey, Dozent, HES-SO Wallis, Siders

Januar 2013

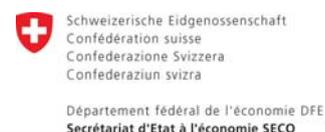
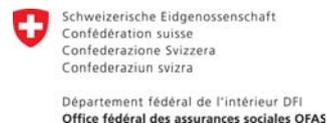
DIRECTION
LEITUNG



PARTENAIRES
PARTNER



SPONSORS
SPONSOREN



1 Einleitung und Aufbau der Zusammenfassung

1.1 An der 2. Schweizerischen Fachtagung für Sozialfirmen nahmen 225 Personen und 33 Referenten und Organisatoren teil. Ein Drittel der Anwesenden kam aus der Deutschschweiz. Rund die Hälfte der Teilnehmer gehören den folgenden Netzwerken an: CRIEC (Conseil romand de l'insertion par l'économique), SVOAM (Schweizerischer Verband der Organisatoren von Arbeitsmarktmassnahmen), Assof (Arbeitsgemeinschaft Schweizer Sozialfirmen) und Fugs (Fachverband unternehmerisch geführter Sozialfirmen).

1.2 Das vorliegende Dokument soll die zentralen Punkte aus den Vorträgen, Diskussionen und Workshops zusammentragen. Da keine vollständige Wiedergabe möglich ist, wird der Fokus auf die strategischen Schlüsselemente gesetzt. Der Text ist absichtlich eher telegrafisch verfasst, um nicht zu ausführlich zu werden. Durch die Komplexität des Themas und die zahlreichen Verbindungen zwischen den Themen lassen sich Wiederholungen nicht vermeiden.

1.3 Die Fachtagung bezog sich konkret auf die Rahmenbedingungen für eine Arbeitsintegration und nicht auf die Beschäftigten oder etwa die Integrationsverfahren. Diese Themen, die für die Akteure aus dem Integrationsbereich besonders wichtig sind, könnten Gegenstand künftiger Fachtagungen sein.

1.4 Die Schlussfolgerungen sind als Vorschläge für die Zukunft zu verstehen. Sie könnten auf die Tagesordnungen künftiger regionaler oder nationaler Tagungen der Sozialfirmen gesetzt werden.

1.5 Der Lesefreundlichkeit halber wird im vorliegenden Dokument für Frauen und Männer gleichermassen jeweils die männliche Form verwendet.

2 Zentrale Punkte aus den Vorträgen und Diskussionen

2.1 Die Schweizer Sozialfirmen haben am Vorbild Europas ihren Platz im Bereich der Massnahmen zur Integrationsförderung und zur Bekämpfung der Exklusion eingenommen.

2.1.1 Die Kantone, welche sich lokal aktiv für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit einsetzen, kooperieren (teilweise schon seit den Achtzigerjahren) mit den Sozialfirmen, die zu ihren Partnern geworden sind.

2.1.2 Auf europäischer Ebene haben sich die Sozialfirmen sehr innovativ gezeigt, um dem Arbeitsbedarf unterschiedlicher Zielgruppen zu entsprechen (Arbeitslose, Menschen mit einer Behinderung, Migranten).

2.1.2.1 Die Rede ist hier von Tausenden von Unternehmen, die Zehntausende von Personen beschäftigen (allein in Frankreich 1250 Sozialfirmen für 48'000 Arbeitsplätze, ohne die Eingliederungsprojekte mitzuzählen).

2.1.2.2 Sozialfirmen sind in Europa wie auch in der Schweiz in allen Wirtschaftsbereichen vertreten, die für niedrig oder nicht qualifizierte Personen und/oder Personen, deren Arbeitsfähigkeit vorübergehend oder dauerhaft eingeschränkt ist, zugänglich sind.

Insérer **Former** **Produire** Eingliedern **Ausbilden** **Produzieren**

Les ESIE*, bonnes pratiques et enjeux

Sozialfirmen, Best-Practice-Beispiele
und Herausforderungen

*entreprises sociales d'insertion par l'économie

2.1.3 Sozialfirmen sind innovative Organisationen. Diese Innovation bezieht sich sowohl auf die Betreuung der Beschäftigten als auch auf die Tätigkeitsbereiche.

2.1.3.1 Mehrere von Sozialfirmen «erschlossene» Wirtschaftsbereiche sind später für klassische Unternehmen zu rentablen Sektoren geworden.

2.1.3.2 Grüne Arbeitsplätze sind Beispiele für die Innovation von Sozialfirmen und gleichzeitig ein wichtiger Zukunftsbereich.

2.1.4 Sozialfirmen heben sich klar von den «sozialen» Ansätzen im Arbeitslosen- und Behindertenbereich ab und bringen unternehmerische Kompetenzen ebenso auf wie die für die Unternehmen notwendigen Kompetenzen.

2.1.4.1 Für Schweizer Verhältnisse sind sie manchmal recht grosse Organisationen (mehrere Hunderte Beschäftigte).

2.2 Das Schweizer Modell entspricht in all seiner Vielfalt der europäischen Realität, auch wenn die Integrationsmassnahmen in Frankreich, Belgien und Österreich aufgrund der Gesetzesgrundlagen anders strukturiert sind.

2.2.1 Die Schweizer Sozialfirmen zeichnen sich wie ihre europäischen Schwestern durch drei starke gemeinsame Charakteristiken aus: Sie sind private Unternehmen mit dem spezifischen Ziel der Arbeitsintegration und mit einem unternehmerischen Risiko.

2.2.1.1 Die Sozialfirmen umfassen folglich Organisationen, deren oberstes Ziel darin besteht, einen Übergang zum Arbeitsmarkt oder aber angepasste Arbeitsplätze zu bieten.

2.2.1.2 Mit den Ziele der Sozialfirmen «Übergang zum Arbeitsmarkt» oder «langfristige angepasste Arbeit» werden zwei historische getrennte Bereiche einander näher gebracht: Integration und Behinderung.

2.2.1.2.1 Werkstätten für IV-Bezüger sind häufig Sozialfirmen, ohne sich dessen bewusst zu sein. Mittelfristig sollten sie sich alle einem nationalen Verband der Sozialfirmen anschliessen, der mit ihren wirtschaftlichen und sozialen Herausforderungen besser vertraut ist als die Verbände der von der IV finanzierten Beherberungs- und Beschäftigungsstrukturen (namentlich INSOS und CURAVIVA).

2.2.1.2.2 Bezüglich der von der Arbeitswelt ausgeschlossenen Personen haben die Schweizer Sozialfirmen schon vorzeitig einen globalen Ansatz aufgezeigt, der über die Verwaltungskriterien hinausgeht, die in den privaten und öffentlichen Schweizer Hilfsstrukturen lange Zeit dominierten und formgebend waren.

2.2.2 Versuche zur Definition von exakten Unterscheidungskriterien der Sozialfirmen sind allesamt zum Scheitern verurteilt. Sie könnten der Kapazität der Akteure im Integrationsbereich, den lokalen

Bedürfnissen (und den wirtschaftlichen Gegebenheiten) spezifisch Rechnung zu tragen, sogar abträglich sein.

2.2.2.1 Die Finanzierbarkeit einer Sozialfirma durch den Verkauf von Gütern und Dienstleistungen auf dem Markt beispielsweise hängt von den Gegebenheiten der lokalen bzw. internationalen (in der Industrie) Wirtschaft, von der Arbeitsfähigkeit der Beschäftigten (Produktivität) und vom zugänglichen Markt ab. Wichtig ist, dass jede Sozialfirma eine unternehmerische Logik verfolgt, um den ihren Kapazitäten entsprechend höchstmöglichen Umsatz zu erzielen.

2.2.2.2 Wie auch Unternehmen brauchen Sozialfirmen eine gewisse Flexibilität, um sich dem wechselnden Bedarf der Stellensuchenden und der Wirtschaftslage entsprechend zu entwickeln. Sie dürfen nicht durch bürokratische Regeln der öffentlichen Dienste eingeeengt werden und müssen fähig sein, die öffentliche Mitfinanzierung gut zu verwalten.

2.2.3 Der CRIEC, der SVOAM, die Assof und der Fugs haben bei der Vorbereitung der Fachtagung acht Faktoren zur Unterscheidung der Sozialfirmen identifiziert. Sie sind übereingekommen, dass es nicht möglich ist, ein «Schweizer Sozialfirmen-Modell» zu definieren.

2.2.3.1 Diese Faktoren sind die Zielgruppe (eine einzige Zielgruppe / mehrere Zielgruppen), die Märkte (konkurrenzierend, gemischt oder nicht konkurrenzierend), die Dichte der Integrationsangebote, die Dauer der Integrationsmassnahme (einige Monate / unbeschränkt), die unternehmerische Haltung der Sozialfirma, der Grad der Marktorientierung, die ausbezahlten Gehälter (kein Lohn, Teillohn, angepasster Lohn) und die institutionelle Autonomie.

2.2.3.2 Die Kombination dieser Faktoren ergibt Dutzende von unterschiedlichen Modellen, die stark an die lokalen Anforderungen und Herausforderungen angepasst sind. Da Sozialfirmen nicht anhand ihrer Unterschiede definiert werden können, müssen sie also an den drei oben genannten gemeinsamen Faktoren festgemacht werden.

2.3 Durch die zunehmende Anzahl Sozialhilfeempfänger müssen die Kantone in diesem institutionellen Rahmen Integrationsmassnahmen schaffen.

2.3.1 Das, obschon die AVIG- und IV-Finanzierungen bereits zahlreiche für diese Personen interessante Integrationsmassnahmen unterstützen.

2.3.2 Zwischen diesen verschiedenen Sozialversicherungen gibt es ungenutzte Synergien, wodurch Ressourcen verloren gehen.

2.4 In der Schweiz gibt es noch keinen nationalen Verband der Sozialfirmen, wie es in Europa bereits der Fall ist.

2.4.1 Durch diese Fachtagung konnten sich der CRIEC, der Fugs, die Assof und der SVOAM allerdings bereits stark annähern.

Insérer **Former** **Produire** Eingliedern **Ausbilden** **Produzieren**

Les ESIE*, bonnes pratiques et enjeux
Sozialfirmen, Best-Practice-Beispiele
und Herausforderungen

*entreprises sociales d'insertion par l'économique

2.5 In Frankreich und Österreich kooperieren die Sozialfirmen schon seit Jahren mit den Arbeitgeberverbänden.

2.5.1 In manchen Schweizer Kantonen entwickeln sich die Beziehungen rasch. Das ist mit Sicherheit eines der Schlüsselemente, um die Sozialfirmen in Zukunft von Marktkonkurrenten zu Partnern zu machen, um die aus den Sozialfirmen kommenden und von diesen manchmal ausgebildeten Personen in Unternehmen zu integrieren.

2.5.2 In Frankreich sind die Sozialfirmen als «echte Unternehmen» anerkannt. Sie bezahlen den Mindestlohn, halten sich an die Vereinbarungen mit den Berufsverbänden und sind Mitglied der Arbeitgeberverbände.

2.5.3 In mehreren europäischen Ländern haben die Sozialfirmen für ihre Integrationspraktiken Qualitätssysteme entwickelt, wie es die Schweiz mit der SVOAM-Norm getan hat.

2.5.4 In Frankreich sind die Sozialfirmen als sozialwirtschaftliche und solidarische Unternehmen anerkannt. Sie werden solidarisch finanziert und sind in Zusammenarbeit mit den Arbeitgebern Teil der lokalen HR-Stellen.

2.5.5 Die Sozialfirmen Frankreichs arbeiten oftmals sehr eng mit Grossunternehmen zusammen, namentlich im Rahmen ihres sozial verantwortlichen Engagements.

2.6 Die Zusammenarbeit zwischen den Sozialfirmen und den Gewerkschaften ist lückenhaft.

2.6.1 Diese Beziehungen sind in der Schweiz im Allgemeinen begrenzt, wodurch die Gewerkschaften oftmals schlechte Kenntnisse über die Realität vor Ort haben, was die Sozialfirmen manchmal mehr blockiert als unterstützt.

2.6.2 Die neuen Formen von angepassten Arbeitsplätzen (wie Stellen mit Teillohn) innerhalb der Sozialfirmen müssen die geltenden Grundsätze in Sachen Arbeitnehmerschutz respektieren.

2.6.3 Die Situation kann nur durch regelmässige Kontakte zwischen den Sozialfirmen und den Gewerkschaften (auf lokaler wie auch auf nationaler Ebene) verbessert werden.

2.6.4 Der Einschluss von Integrationsorganisationen wie den Sozialfirmen in sozialpartnerschaftliche Institutionen ist zu prüfen.

3 Zentrale Punkte aus den Workshops

3.1 WS 1: Wie sehen Gewerkschaften und Arbeitgeber die Sozialfirmen: Konkurrenz oder Partnerschaft?

3.1.1 Die Sozialpartner und die Sozialfirmen kennen sich gegenseitig zu schlecht. Die Aufnahme von Vertretern der Sozialfirmen (und Integrationsmassnahmen im Allgemeinen) in den tripartiten Kommissionen könnte diesen Mangel teilweise beheben.

3.1.1.1 Die Gewerkschaften stehen den Arbeitsbedingungen in den Sozialfirmen misstrauisch gegenüber.

3.1.1.1.1 Besonders komplex ist die Frage der Teillöhne. Die Sozialpartner, namentlich die Gewerkschaften, befürchten, dass das zu einem Lohndumping führen könnte. Die Methode zum Messen der Wettbewerbsfähigkeit, d.h. was über den Markt finanziert werden sollte, ist noch nicht festgelegt.

3.1.1.2 Die Gewerkschaften berichten von den grossen Ungewissheiten ihrer Mitglieder aufgrund der Gefahr des unlauteren Wettbewerbs.

3.1.1.2.1 Konkurrenz ist kein grundlegendes Problem, sondern ein Problem der Marktgrösse. Das ist eine lokale Frage.

3.1.1.2.2 Um diese Besorgnisse der Unternehmen aus dem Weg zu räumen, ist von Seiten der Arbeitgeberverbände, der Sozialfirmen und ihren Verbänden viel Informationsarbeit nötig.

3.1.1.2.3 Sozialfirmen ausserhalb des Wettbewerbsmarkts können ihre Beschäftigten nicht nach den Techniken und Methoden ausbilden, die von den Unternehmen erwartet werden. Daher ist es unumgänglich, einen Teil des Wettbewerbsmarkts für die Sozialfirmen offen zu lassen, damit sie ihren Beschäftigten den Übergang zum Arbeitsmarkt ermöglichen können. Es handelt sich indes um stark begrenzte Beträge, höchstens um einige Prozent des Marktes.

3.1.1.2.4 Die geschützten Werkstätten im Behindertenbereich sind schon seit mehreren Jahrzehnten auf dem Wettbewerbsmarkt tätig, was kein besonderes Problem darstellt.

3.1.1.2.5 Es geht darum, zwischen den Beteiligten neue Regelungen aufzustellen, damit Probleme gar nicht erst auftreten.

3.1.1.2.5.1 Dabei soll festgelegt werden, welche Tätigkeitsbereiche und welche Grösse der Sozialfirmen in der jeweiligen Region für jeden Markt für die Arbeitnehmer wünschenswert und für die Unternehmen akzeptabel sind.

3.1.1.2.5.2 Auch gilt es, die für den Aufbau von Vertrauen und für das gegenseitige Kennenlernen nötigen Besuche und Kontrollen zu organisieren.

3.1.1.2.5.3 Angesichts der Vielfältigkeit der Schweiz gibt es keine allgemeingültigen Grundsätze.

3.1.1.3 Die Kapazität der Sozialfirmen, die Kompetenzentwicklung ihrer Arbeiter zu fördern, ist für diese Annäherung ein positives Element.

3.1.1.4 Es gibt auch Nischen und Joint Ventures, die es zwischen Sozialfirmen und KMU/KMI und grossen Gruppen zu entwickeln gilt. Solche Beispiele gibt es bereits.

3.2 WS 2: Welchen Zugang haben Sozialfirmen zu Aufträgen der öffentlichen Hand?

3.2.1 Die Sozialfirmen müssen Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen haben.

3.2.1.1 In Europa gibt es im Beschaffungswesen Integrationsklauseln, welche die Sozialfirmen und die Zusammenarbeit zwischen Sozialfirmen und Handelsunternehmen in den Ausschreibungen fördern.

3.2.1.2 Die Körperschaften können Aufträge aber auch freihändig an Sozialfirmen vergeben, was durch die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (Art. 10) ermöglicht wird.

3.2.2 Das wird momentan allerdings stark gehemmt:

3.2.2.1 Die Dienstleistungen der Sozialfirmen sind schlecht bekannt, sie müssen für potenzielle öffentliche Auftraggeber sichtbar gemacht werden.

3.2.2.2 Sozialfirmen und Auftraggeber kennen sich schlecht, die Verfahren und Kriterien sind teilweise unbekannt.

3.2.2.3 Das Thema ist komplex, es gibt zahlreiche Gesetzesgrundlagen und die Schweiz ist in diesem Bereich noch recht unerfahren.

3.2.3 «Integrationsklauseln» sind wichtige Wegbereiter.

3.2.3.1 Soziale Integrationsklauseln können die Zusammenarbeit zwischen den Sozialfirmen und den KMU (Konsortium) fördern, doch Kriterien für die nachhaltige Entwicklung wären globaler (soziale und ökologische Kriterien).

3.2.3.1.1 Die Sozialfirmen sind in Sachen nachhaltige Entwicklung oftmals sehr gut platziert.

3.2.3.1.2 Die öffentlichen Auftraggeber in der Schweiz sind allerdings häufig noch zu wenig für die Berücksichtigung von ökologischen und sozialen Kriterien in den Ausschreibungen sensibilisiert. Die Idee, dass der Preis das ausschlaggebende Kriterium ist, herrscht immer noch vor.

3.2.3.2 Die Erfahrungen Frankreichs zeigen, dass das öffentliche Beschaffungswesen ein wichtiger Wegbereiter ist, der allerdings noch zu wenig genutzt wird (rund 2,5% mit Integrationsklauseln).

3.3 WS 3: Produktion, Ausbildung und Begleitung bei der Arbeitsintegration: welches Gleichgewicht braucht es für eine gelingende Selbstfinanzierung?

3.3.1 Die Definition der Selbstfinanzierung ist komplex.

3.3.1.1 Es gibt nur wenige öffentliche Entscheidungsträger, welche die unternehmerischen Herausforderungen der Sozialfirmen verstehen, was die Verhandlungen nicht gerade vereinfacht.

3.3.1.2 Der Betreuungsarbeit vieler Sozialfirmen wird vom Staat übernommen, was die Berechnungen stark senkt.

3.3.1.3 Bei Leistungsverträgen haben die Sozialfirmen öffentliche Aufträge und keine Subventionen mehr. In dieser Hinsicht sind sie zu 100% selbstfinanziert...

3.3.1.4 In gewissen Fällen führt die Tatsache, dass über die Vernunftsgrenze hinaus zur Selbstfinanzierung über den Güter- und Dienstleistungsmarkt (ausserhalb von Integrationsaufträgen) gedrängt wird, dazu, dass die besten Teilnehmer ausgewählt werden und diejenigen, welche die Sozialfirmen am meisten nötig hätten, abgelehnt werden.

3.3.1.5 Die Illusion, die Sozialfirmen von jeglicher öffentlichen Finanzierung befreien zu können, bleibt bei vielen Akteuren fest verankert. Es ist eine Priorität, sich von dieser Idee zu verabschieden.

3.3.1.6 Die lokalen Besonderheiten und die Art von Zielgruppe erschweren Vergleiche, wodurch ein Standard unmöglich wird.

3.3.1.7 Der Selbstfinanzierungsanteil schwankt je nach Konjunktur und je nach Arbeitsfähigkeit der Beschäftigten. Diese Arbeitsfähigkeit ist auch von Person zu Person unterschiedlich und schwankt je nach Profil der Personen, die von den Zuweisern in den Sozialfirmen untergebracht werden.

3.3.1.8 Einen Selbstfinanzierungsstandard festzulegen würde die Zusammenarbeit zwischen den öffentlichen Diensten und den Sozialfirmen alles andere als erleichtern.

3.3.2 Die Reserven für schwierige Jahre oder zur Finanzierung künftiger Investitionen werden von den öffentlichen Behörden oftmals begrenzt. Diese Frage steht im Widerspruch zum Unternehmensgeist, der für die Dynamik der Sozialfirmen nötig ist.

3.3.3 Die Rahmenbedingungen, die von den Entscheidungsträgern festgelegt werden, müssen zu einer maximalen Selbstfinanzierungsmarge anreizen, was selten der Fall ist.

3.4 WS 4: Der Beitrag der Sozialfirmen zur Ausbildung und Qualifizierung der Stellensuchenden

3.4.1 Die Sozialfirmen haben ein grosses, allerdings schlecht bekanntes Potenzial, niedrig oder nicht qualifizierte Personen auszubilden, die vor allem durch die Praxis lernen. Das ist dieselbe Logik wie bei den Lehren der Jugendlichen.

3.4.2 Sozialfirmen sind auch sehr geeignete Orte für die Validierung von Bildungsleistungen von Stellensuchenden. Daher können sie zu aktiven Partnern in Sektoren werden, in denen die Validierung von Bildungsleistungen möglich ist.

3.4.2.1 Die Validierung von Bildungsleistungen erfordert eine gute Betreuung, welche die Sozialfirmen erbringen können, sofern ihnen die Mittel dazu gegeben werden.

3.4.3 Die Ausbildung ist für die Sozialfirmen ein Weg, um sich den Organisationen der Arbeitswelt (OdA) und den Berufsverbänden anzunähern.

3.4.3.1 Sie müssen dabei allerdings auf Betreuer/Teamchefs zählen können, die für die Ausbildung von Erwachsenen qualifiziert sind.

3.4.3.2 Die Ausbildungen sollten von den OdA und nicht nur von den Sozialfirmen selbst validiert werden.

3.4.4 Ausbildung sollte unter den Massnahmen für den Übergang zum Arbeitsmarkt zu einer «Standardleistung» werden.

3.4.4.1 In den Sozialfirmen könnten «Qualifizierungsverträge» eingeführt werden.

3.5 WS 5: Die schwierige Integration von Frauen: Potenziale und Herausforderungen für die Sozialfirmen

3.5.1 Frauen sind durch das Familienmanagement, das noch weitgehend ihre Sache ist, in ihrer Verfügbarkeit und Mobilität eingeschränkt.

3.5.1.1 Oftmals ist es schwierig, für Kinder Krippenplätze zu finden.

3.5.1.2 Der Zugang zu flexiblen Betreuungsplätzen, um sich beispielsweise zu einem Vorstellungsgespräch oder in einen Kurs zu begeben, kann zum Problem werden.

3.5.2 Frauen suchen häufiger Teilzeit-Arbeitsplätze, was ihre Chancen, eine Stelle oder ihre Wunschstelle zu finden, begrenzt.

3.5.3 Die Integrationsberater machen den Frauen oftmals «gendertypische» Vorschläge nach sehr traditionellen Kriterien, ohne zu versuchen, die bereichsübergreifenden Kompetenzen der Frau oder ihre ausserhalb des Berufslebens entwickelten Fähigkeiten aufzuwerten.

Les ESIE*, bonnes pratiques et enjeux

Sozialfirmen, Best-Practice-Beispiele
und Herausforderungen

*entreprises sociales d'insertion par l'économie

3.5.4 Das Selbstvertrauen, das bei Frauen – namentlich bei Migrantinnen – oftmals tiefer ist, schränkt sie in ihren Ambitionen weiter ein.

3.5.5 Herkunftseffekte (Herkunft, lückenhafte Schulbildung, Sprachkenntnisse usw.) scheinen bei den Frauen noch benachteiligender zu sein als bei den Männern.

3.5.6 Im Vergleich zu anderen (Wieder-)Eingliederungsmassnahmen scheint eine mögliche Integration in Sozialfirmen für Frauen besonders vorteilhaft zu sein.

3.5.7 Manchmal bleibt es für die Sozialfirma aber schwierig, für eine Frau mit Familie eine geeignete und wirtschaftlich rentable Beschäftigung zu finden.

3.5.8 Die für Frauen am leichtesten zugänglichen Bereiche sind oftmals schlecht bezahlt und die Arbeit ist schwierig, was sie wenig attraktiv macht.

3.5.9 In bestimmten Regionen konkurriert die Schwarzarbeit den Frauen besonders stark.

3.6 WS 6: Sozialfirmen als Mittel gegen die Standortverlagerung von Betrieben und für die Wahrung des industriellen und wirtschaftlichen Netzes

3.6.1 Sozialfirmen bieten Unternehmen ein grosses Potenzial, namentlich in der Zulieferindustrie. Sie können dazu beitragen, dass Tätigkeiten, die von einer Standortverlagerung bedroht sind, beibehalten werden bzw. dass diese Produktionen relokalisiert werden.

3.6.1.1 Die Sozialfirmen stehen oftmals im Wettbewerb, um Aufträge zu erhalten.

3.6.1.2 Es könnten finanzielle Anreize geprüft werden, um die Zusammenarbeit mit den Unternehmen zu fördern.

3.6.2 Sozialfirmen aus dem Behindertensektor (geschützte Werkstätten) haben in diesem Bereich eine Vorreiterrolle eingenommen – teilweise schon seit langem.

3.6.2.1 Es wäre nützlich, den aktuellen Beitrag der Sozialfirmen zum BIP aufzuzeigen.

3.6.3 Sozialfirmen, die einen Übergang zum Arbeitsmarkt ermöglichen, sind im Zuliefererbereich (Subunternehmen) gegenwärtig weniger vertreten.

3.6.4 Die Unternehmen, ihre Arbeitgeberverbände und die Organisationen zur Wirtschaftsförderung kennen das Potenzial der Sozialfirmen für die Wirtschaft schlecht.

3.6.4.1 Es ist allerdings ein langer Weg, um sich Sichtbarkeit zu verschaffen und gegenseitiges Vertrauen aufzubauen.

3.6.4.2 Ein Anschluss an die Berufsverbände, wie es in Frankreich und Österreich der Fall ist, fördert diese Annäherung.

3.6.4.3 Man kann sich fragen, ob der Begriff «sozial» in «Sozialfirma» ein Hemmnis darstellt.

3.6.4.4 Die konkreten wirtschaftlichen Vorteile bleiben der Hauptwegbereiter zu Partnerschaften mit den Unternehmen.

3.6.4.5 Die wirtschaftlichen Gegebenheiten sind von einer Gegend zu anderen stark verschieden und es ist nicht leicht, die Zielsetzungen einer Sozialfirma mit jenen der Unternehmen, mit denen sie zusammenarbeiten könnte, unter einen Hut zu bringen.

3.7 WS 7: Cleantech und Green Economy: eine Chance für Sozialfirmen?

3.7.1 Tätigkeitsfelder, die direkt oder indirekt auf Umweltschutz ausgerichtet sind, machen eine beträchtliche Anzahl Arbeitsplätze in Europa aus (Schätzungen zufolge 5 bis 10 Millionen).

3.7.1.1 Ein Teil dieser Tätigkeiten sind neu (z.B. erneuerbare Energien), ein anderer Teil umfasst Bereiche, die sich durch den Einsatz ökologischer Techniken oder Verfahren entwickeln (z.B. Gartenbau, Bauwesen).

3.7.2 Durch die Verwendung des Begriffs «Greentech» wird indirekt vermittelt, dass diese Tätigkeiten qualifizierten Personen vorbehalten sind. Dem ist aber nicht so. In diesem Bereich gibt es für nicht oder niedrig qualifizierte Personen (die Zielgruppe der Sozialfirmen) zahlreiche Beschäftigungsmöglichkeiten.

3.7.3 Die Sozialfirmen würden gut daran tun, sich in diesem vielversprechenden Bereich stärker zu positionieren.

3.7.4 Gerade in diesen Bereichen sind viele Sozialfirmen äusserst innovativ.

3.7.4.1 Das erstreckt sich über Recycling, Grünpflege, erneuerbare Energie, Bauwesen und Landwirtschaft.

3.7.4.2 In Europa wurde ein «grünes» Label geschaffen, um die in den grünen Tätigkeitsfeldern aktiven Sozialfirmen auszuzeichnen.

3.7.4.3 Das Tessin hat sich mit Integrationsprojekten im «grünen» Gastgewerbe besonders innovativ gezeigt (Casa Vallemaggia, Il Canvetto Luganese usw.).

3.7.5 Einige von innovativen Sozialfirmen geöffneten Märkte werden mit der Zeit zu rentablen Zweigen. Ein Beispiel dafür ist die Abfallbewirtschaftung.

3.7.6 Aus- und Weiterbildung ist grundlegend, um den Zugang zu diesen neuen Tätigkeitsfeldern zu ermöglichen, woran es in Europa oft noch mangelt.

3.7.7 Die Körperschaften berücksichtigen ökologische Kriterien in ihren Ausschreibungen noch viel zu wenig.

3.7.7.1 Lose von vernünftiger Grösse erleichtern den Sozialfirmen den Zugang zum grünen Beschaffungswesen, wenn sie mit Grossunternehmen konkurrieren müssen.

3.8 WS 8: Wie kann die Entwicklung von Sozialfirmen in den Kantonen unterstützt werden?

3.8.1 Die Entwicklung der Sozialfirmen darf nicht gehemmt werden.

3.8.1.1 Anpassung der Gesetzesgrundlagen bzw. Schaffung von Gesetzen, die der Arbeitsintegration und den Sozialfirmen förderlich sind.

3.8.1.2 Die Regelungen mit den Arbeitgeberverbänden und den Gewerkschaften fördern.

3.8.2 Auch geht es darum, die Schaffung und Entwicklung der Sozialfirmen zu fördern:

3.8.2.1 Finanzielle Unterstützung bei der Startphase (Erstinvestitionen), mit Unterstützung zum Zugang zu Privatfinanzierungen (z.B. Stiftung), direkte Übernahme der Investitionen durch die öffentliche Hand und staatliche Defizitgarantie;

3.8.2.2 Strukturelle Finanzierungen (statt Finanzierung der Integration);

3.8.2.3 Berechnung der öffentlichen Unterstützung ja nach Erwerbsfähigkeit der Beschäftigten (wie bei der IV);

3.8.2.4 Das in manchen Kantonen herrschende Konkurrenzverbot lockern oder aufheben;

3.8.2.5 Einführen von soziale Kriterien in den Ausschreibungen des öffentlichen Beschaffungswesens.

4 Ansätze für die Zukunft

4.1 Partnerschaften mit den Arbeitgeberverbänden aufbauen, um den Bedarf an Integrationsplätzen und den Bedarf an Ausbildungsmöglichkeiten zu bestimmen, sowie um die wirtschaftlich interessanten Bereiche für die Sozialfirmen als Subunternehmen (Zulieferer) zu identifizieren. Diese Partnerschaften würden sich aufgrund der Unterschiedlichkeit der wirtschaftlichen und sozialen Situationen auf lokaler Ebene abspielen.

Les ESIE*, bonnes pratiques et enjeux

Sozialfirmen, Best-Practice-Beispiele
und Herausforderungen

*entreprises sociales d'insertion par l'économique

4.2 Die Entscheidungsträger, die Fachleute im Integrationsbereich und die Wissenschaftler dazu bringen, die Vielfältigkeit der Sozialfirmen als einen mit der Vielfältigkeit der Schweiz kohärenten Reichtum zu akzeptieren.

4.3 Die Definition der Sozialfirmen über die drei vom CRIEC, vom Fugs, von der Assof und vom SVOAM vorgeschlagenen gemeinsamen Faktoren bekannt machen. Ein «Branchenbewusstsein» der Arbeitsintegration aufbauen.

4.4 Forschungen entwickeln, indem ein Inventar der Sozialfirmen in ihrer Vielfältigkeit erstellt, ihre Gesamtproduktivität berechnet und ihre Effizienz evaluiert wird, ihre verschiedenen Auswirkungen auf die Beschäftigten bestimmt werden usw.

4.5 Den Platz der Sozialfirmen als Wirtschaftsakteure festigen, die dazu beitragen können, lokale Arbeitsplätze zu erhalten und Lösungen im Bereich der Zulieferung (Subunternehmen) zu bieten.

4.6 Den Beitrag der Sozialfirmen zur Ausbildung und zur Validierung der Bildungsleistungen von niedrig oder nicht qualifizierten Personen aufzeigen.

4.7 Die Innovationskapazität der Sozialfirmen aufzeigen und unterstützen, sowohl was die Leistungen ihren Beschäftigten gegenüber anbelangt, als auch was die Wirtschaftsbereiche betrifft (z.B. Cleantech).

4.8 Sämtliche Sozialfirmen in der Schweiz zu einem Verband zusammenschliessen, um den Austausch von Best-Practice-Beispielen in Verbindung mit anderen Integrationsmassnahmen zu fördern.

4.9 Die Herausforderungen und Unterstützungsmodalitäten (namentlich finanzieller Art) präzisieren, welche die öffentlichen Körperschaften den Sozialfirmen bieten können, um ihre Dynamik zu fördern, wobei ihre künftige wirtschaftliche Existenzfähigkeit sichergestellt wird.

4.10 Statt Normen festzulegen, namentlich in Sachen Prozentsatz der Finanzierung über den Markt: Wie kann man Rahmenbedingungen sicherstellen, welche den Unternehmergeist der Sozialfirmen anregen?

4.11 Die besonderen Schwierigkeiten bei der Integration gewisser Zielgruppen, namentlich der Frauen, aufzeigen. Die Kapazitäten und die Grenzen der Sozialfirmen, diesen Schwierigkeiten zu begegnen, ergründen.

4.12 Festlegen, wie sich die geschützten Werkstätten (von der IV unterstützt und unter dem INSOS vereint) und die Sozialfirmen (aus der Integration von Sozialhilfeempfängern und Arbeitslosen entstanden) weiter annähern können.

4.13 Eine Methode festlegen, um die Arbeitskapazität (Produktivität) der von der Sozialhilfe abhängigen Beschäftigten in den Sozialfirmen, denen eine langfristige angepasste Arbeit geboten wird, zu präzisieren, um danach den Bedarf der Mitfinanzierung durch die öffentliche Hand zu bestimmen (die Methode unterscheidet sich vom Ansatz der IV).