

Die soziale Innovation Bieterrunde

Überblick zur Bieterrunde

Kontext

- Kommt aus dem transformativen bzw. solidarischen Wirtschaften
- Ist seit ca. 20 Jahren erprobt im Bereich der Solidarischen Landwirtschaft (DE: > 700 „Solawis“)
- Ist zentraler Bestandteil des „gemeinschaftsgetragenes Unternehmertum“: dies führt führt unterschiedliche soziale Innovationen in einem Unternehmen zusammen – häufig ist das Ziel der Stärkung einer nachhaltigen und sozialeren Gesellschaft im Fokus.
- Es gibt einige Akteure, die daran arbeiten diese Form des Wirtschaftens auf andere Bereiche zu übertragen – z.B. das Next Economy Lab (NELA): <https://nexteconomylab.de/de>
Oder das CSX Netzwerk: <https://csx-netzwerk.de/>

Grundlegendes

- Solidarisch stellt in Abgrenzung zu „gerecht“ die unmittelbare Beziehungsebene in den Fokus – hierbei wird oft vom Prinzip der „Partnerschaftlichkeit“ gesprochen. Nicht alle bekommen und bezahlen das gleiche, sondern alle bekommen und bezahlen so, wie sie es brauchen.
- In der Solawi geht es um (mind.) dreierlei Beziehungen
 - Solidarität/Partnerschaftlichkeit des Verbrauchers gegenüber dem Erzeuger: anders als auf anonymen Märkten, die mit Preisen funktionieren (oder auch nicht), gibt es keinen Preis fürs Einzelne Erzeugnis (z.B. Gemüse), sondern für die Leistung des Erzeugers im Ganzen. Die Parteien treten in eine „Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaft“, in der die Trennlinie zwischen Erzeuger und Verbraucher nicht starr sind – Verbraucher sind bspw. häufig nicht nur Konsumenten, sondern gestalten das Produkt oftmals mit („Prosumententum“)
 - Solidarität/Partnerschaftlichkeit der Verbraucher untereinander: Unterschiede in den finanziellen Möglichkeiten werden als gegebene Bedingung akzeptiert. Alle Verbraucher zahlen „so viel sie brauchen“ und schätzen dies eigenverantwortlich ein
 - Solidarität/Partnerschaftlichkeit der Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaft gegenüber der (nichtmenschlichen) Natur: alle Solawis verfolgen einen achtsamen Umgang in der Bewirtschaftung des Bodens und mit den Tieren.
- Die Bieterrunde dient als Akt der Bewahrung und Förderung dieser Solidarität: Es wird einmal im Jahr sichtbar gemacht, was das Unternehmen an finanziellen Mitteln für die Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung seines Betriebs braucht. Und dann wird in einer Bieterrunde die Bereitstellung der Mittel geklärt.

Ablauf

Typischerweise läuft eine Bieterrunde wie folgt ab:

- Die Bieterrunde findet einmal im Jahr zwischen zwei Wirtschaftsjahren statt
- Es wird über das vergangene Wirtschaftsjahr berichtet
- Es gibt einen Ausblick auf das anstehende Wirtschaftsjahr, es werden bspw. anstehende Investitionen und Veränderungen im Budget sichtbar gemacht – „was das Unternehmen braucht“. Damit wird eine Gesamtverantwortung deutlich und Erhöhungen sind leichter annehmbar
- Es wird die Herkunft der Mittel kommuniziert (z.B. Kreditlinien, Förderungen, etc.)
- Es wird der Betrag sichtbar gemacht, den die Mitglieder beizutragen haben: Im gesamten und im Durchschnitt. Dies dient (zusammen mit den anfangs kommunizierten Änderungen im Budget) als Orientierung für die Selbsteinschätzung jedes Mitglieds. Häufig wird/werden zusätzlich „Richtbeiträge“ angeboten.

- Alle Mitglieder geben ihre Gebote für ihren Beitrag im kommenden Wirtschaftsjahr ab. Dabei gibt es häufig die Regel, dass zwei Gebote aufgeschrieben werden: ein Minimalbeitrag und ein Maximalbeitrag. Nach Abschluss der Bierrunde wird einer von beiden für 1 Jahr entrichtet.

Für diesen Fall zweier nennbarer Beiträge geht eine Bierrunde wie folgt weiter:

- Die für die Durchführung verantwortlichen Menschen zählen alle gebotenen Beiträge zusammen.
- Wenn alle Minimalbeiträge bereits die gebrauchte Gesamtsumme ergeben, ist die Bierrunde erfolgreich beendet.
- Wenn dies nicht der Fall ist, die Maximalbeiträge aber ausreichen, dann wird gefragt, ob alle einverstanden sind, seinen Maximalbeitrag zu entrichten.
- Falls beides nicht ausreicht, gibt es eine zweite Bierrunde.
- Erfahrungsgemäß reicht meistens eine Runde.

Good Practices

- In DE gibt es bereits > 700 Solawis – hier gibt es einen Netzwerkverein, der sein Wissen solidarisch teilt: <https://www.solidarische-landwirtschaft.org/startseite/>
- Das genannte CSX Netzwerk kennt Beispiele für andere Bereiche
- Es gibt schon einige Beispiele für Schulen, die solidarisch Wirtschaften – eines davon: <https://kulturwerkschule.de/>
- Insgesamt ist das gemeinschaftsgetragene Wirtschaften am Anfang seiner „Innovationskurve“ – die unsichere Phase der Explorer ist dabei überwunden.
- Gesucht sind m.E. Pioniere aus allen Gesellschaftsbereichen, ihren Weg solidarischen Wirtschaftens zu entdecken.

Aspekte eines Prozesses zur Heranführung der Bieterrunde

Während der Treffen des Delegationskreises wurde – so habe ich verstanden – über einen Prozess der Heranführung der sozialen Innovation Bieterrunde nachgedacht. Während der Einwandsrunde am 22.11. führten wir diese Gedanken gemeinsam fort. Die folgende Skizze entstammt sowohl unserer Diskussion als auch weiteren eigenen Gedanken:

- Werte und Ziel des Prozesses kommunizieren
- „zwei Fliegen mit einer Klappe“: eine flexible Regelung für finanzielle *und* tatkräftige Beiträge gleichermaßen finden
- Basar und Beitragsdialog Zusammendenken
- Die betriebliche und soziale Lage und Umwelt der Schulgemeinschaft herausfinden und transparent machen (z.B. Lehrergehälter, Herausforderungen von Gesellschaft und von Eltern)
- Geldreflexion für alle Mitglieder ermöglichen, z.B. zu Themen wie: soziale Ungleichheit, Subventionen, Sanktionen, „Nudging“-Ansätze, Sich-Über-andere-Stellen
- die Bieterrunde als soziale Innovation vorstellen, denn das ist sie
- Good practice Beispiele für Solidarische Landwirtschaft/Bäckereien etc. und Solidarische Bildungsökonomie vorstellen
- Chance einschätzen, mehr Familien mit dem Bildungsangebot unserer Schule zu erreichen, da das Ausschlusskriterium häufig der Beitrag ist. – 2/3 unserer Ausgaben werden vom Land gedeckt. Mehr Schüler, würden zu einem höheren Budget führen – egal wie hoch der Beitrag ist!
- Den Prozess (wissenschaftlich) begleiten lassen
- Gelder für den Prozess akquirieren (intern und ggf. externe Ko-Finanzierung)
- den Prozess abschließen und das Ziel einfangen: eine flexible – ich würde sagen – agile Regelung der (finanziellen) Elternbeiträge
- genug Zeit und sichere Räume für den Prozess verantworten.