



universität  
wien

# DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Empresas Recuperadas“

Von ihren ArbeiterInnen übernommene Betriebe in  
Argentinien als alternativökonomischer Ansatz.

Verfasser

Manuel Melzer

angestrebter akademischer Grad

Magister der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, November 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Zulassungsbescheid:

Internationale Entwicklung

Betreuer:

a. o. Univ. Prof. Dr. Joachim Becker



## **Vorwort**

*Es ist ein erhebendes Gefühl, am Ende einer großen Aufgabe zu stehen, die zu Beginn wie ein unüberwindbarer Berg erschienen ist. Ich bin stolz und freue mich darüber, diese Diplomarbeit zu meiner Zufriedenheit fertig gestellt zu haben. Diese Leistung wäre aber nicht möglich gewesen ohne die Hilfe zahlreicher Menschen, die mich während dieser Zeit unterstützt haben.*

*Ganz besonderer Dank gilt hier Angela, die sämtliche Teile meiner Arbeit kritisch gelesen und mir wichtige Anregungen und Hinweise dazu gegeben hat. Ganz besonders dankbar bin ich auch Claudia, die mir geholfen hat, mein Forschungsinteresse klar zu formulieren und die richtigen Herangehensweisen zu meinem Thema zu finden. Sehr herzlich für ihre Hilfe während meiner Arbeit danken möchte ich Ira, Lisa, Simone, Sophie, Ulli, Ewald, Joel, Paul und Raphael. Besonderer Dank gilt meinem Betreuer, Prof. Dr. Joachim Becker, der meinen Ideen sehr offen gegenüberstand, mir bei Fragen und Unsicherheiten weiterhalf und meinen Schreibprozess mit hilfreichen Kommentaren begleitete.*

*Diese Arbeit wäre nicht möglich gewesen ohne die Unterstützung und Kooperation von FreundInnen, WissenschaftlerInnen, Forschungseinrichtungen und ganz besonders meiner InterviewpartnerInnen in Argentinien selbst. Vielen Dank daher an Sarah, Nicolas und Carlos, die mein Interesse an dem Thema geweckt und mir erste Kontakte verschafft haben, an Andrés, Natalia und Julieta, die mir wichtige Infos geben konnten und den Zugang zu den Empresas Recuperadas ermöglichten, an die Menschen im Centro de Documentación für ihre Hilfe und an Natalia, Ángel, Ariel, Ernesto, Fernando, Mario, Marcelo, Pablo und Placido für ihre Offenheit und Wärme, mit der sie mich empfangen haben. Ich wünsche ihnen und allen anderen ArbeiterInnen der Empresas Recuperadas viel Glück auf ihrem Weg. Bedanken möchte ich mich auch bei der Universität Wien, die mir im Rahmen des Joint Study Programms den Aufenthalt in Buenos Aires ermöglichte. Ganz besonderer Dank gilt Carlos und Ale, die mich während meines zweiten Aufenthaltes in Buenos Aires bei sich aufnahmen und mir einen Einblick ins argentinische Leben ermöglichten.*

*Am Ende meines Studiums gilt mein Dank auch all jenen, die das Studium der Internationalen Entwicklung für mich zu einer sehr schönen und spannenden Erfahrung gemacht haben. Zu nennen sind hier unter anderem Ulli Auer und Elke Christiansen, die alles*

*zusammenhalten, Walter Schicho, Gerald Hödl und Karin Fischer (und viele mehr), die dem Studium dank ihres nicht enden wollenden Engagements seinen besonderen Charakter verliehen haben, und die Basisgruppe bagru.ie, bei der ich viel über mich selbst erfuhr und viele wichtige Menschen kennen lernte.*

*Unabhängig von meinen aktuellen Lebensphasen sind es meine FreundInnen und meine Familie, die mein Leben lebenswert und mich zu dem Menschen machen, der ich bin. Sie erinnern mich auch immer wieder daran, worauf es im Leben eigentlich ankommt. Dafür möchte ich mich bei allen mir wichtigen Menschen bedanken (ihr wisst schon, wen ich meine :-)). Besonders bei Sophie, die mich vor allem während des Schreibens an dieser Arbeit immer wieder auf andere Gedanken gebracht, meine Launen ertragen und mich, wenn nötig, von Neuem motiviert hat. Last but not least gilt mein größter Dank meiner Familie, die mir ein Studium nach meinen eigenen Vorstellungen ermöglichte und mich bei all meinen Vorhaben unterstützt.*

# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung</b> .....	1
<b>2. Profit und Gewinn in ausgewählten Theorien</b> .....	5
2.1. Profit in der Theorie Adam Smith' .....	6
2.1.1. <i>Eine Annäherung an Smith' Profittheorie</i> .....	6
2.1.2. <i>Die „unsichtbare Hand“ und der Staat</i> .....	8
2.2. Profit in der Theorie Karl Marx' .....	10
2.2.1. <i>Grundbegriffe</i> .....	11
2.2.2. <i>Mehrwert und Profit</i> .....	12
2.3. Profit in der solidarökonomischen Konzeption.....	16
2.3.1. <i>Eine Annäherung an den Begriff der Solidarökonomie</i> .....	16
2.3.2. <i>Ausprägungen solidarökonomischer Ansätze</i> .....	18
2.3.3. <i>Vielfach geteilte Prinzipien solidarökonomischer Ansätze</i> .....	19
2.3.4. <i>Einschätzung</i> .....	21
<b>3. Argentiniens Wirtschaftskrise</b> .....	25
3.1. Historische Vorläufer .....	25
3.2. Die Regierung Menem .....	27
3.2.1. <i>Das Wirtschaftsprogramm der Regierung Menem</i> .....	28
3.2.2. <i>Bilanz der Regierungszeit Menems</i> .....	35
3.3. Ausbruch und Verlauf der Krise .....	36
<b>4. Empresas Recuperadas - Eine Verortung</b> .....	41
4.1. Allgemeine Charakteristika - Definition .....	41
4.1.1. <i>Allgemeine Zahlen</i> .....	43
4.2. Historischer Ablauf des Prozesses .....	44
4.3. Konflikte.....	46
4.4. Rechtliche Aspekte.....	49
4.4.1. <i>legaler Status</i> .....	52
4.5. Produktionsprozess neu.....	53
4.5.1. <i>Die Wiederaufnahme der Produktion</i> .....	53
4.5.2. <i>Umstellung der betriebsinternen Funktionsweisen</i> .....	57
4.5.3. <i>Soziale Aspekte</i> .....	60
4.5.4. <i>Exkurs: die venezolanischen Empresas de Producción Social</i> .....	62

4.6.	Externe AkteurInnen .....	67
4.6.1.	<i>Der Staat</i> .....	67
4.6.2.	<i>Gewerkschaften</i> .....	68
4.6.3.	<i>Bewegungen</i> .....	69
4.6.4.	<i>Politische Parteien</i> .....	72
4.6.5.	<i>Andere zivilgesellschaftliche Gruppen</i> .....	73
4.7.	Zwischenresümee .....	73
<b>5.</b>	<b>Drei Fallbeispiele aus dem Großraum Buenos Aires</b> .....	<b>75</b>
5.1.	Erkenntnisinteresse .....	75
5.2.	Methode und Zugang zum Feld .....	76
5.3.	Eine kurze Vorstellung der gewählten Fallbeispiele .....	81
5.3.1.	<i>IMPA</i> .....	81
5.3.2.	<i>Chilavert</i> .....	84
5.3.3.	<i>UST</i> .....	87
5.4.	Analyse der Motive der ausgewählten Betriebe, soziale Projekte durchzuführen ..	90
5.4.1.	<i>Kategorie 1: strategische Komponente</i> .....	91
5.4.2.	<i>Kategorie 2: solidarische Komponente</i> .....	94
5.4.3.	<i>Kategorie 3: Individuelle Komponente</i> .....	97
5.4.4.	<i>Kategorie 4: transformative Komponente</i> .....	99
<b>6.</b>	<b>Fazit</b> .....	<b>103</b>
	<b>Bibliographie</b> .....	<b>109</b>
	<b>Anhang</b> .....	<b>119</b>
	Abkürzungsverzeichnis .....	119
	Zusammenfassung .....	121
	Abstract .....	123
	Resumen .....	124
	Lebenslauf .....	126

## 1. Einleitung

Beginnen wir mit Überlegungen zu einer politökonomischen Utopie. Stellen Sie sich vor, große wie kleine Unternehmen würden den größten Teil ihrer Gewinne in den eigenen Betrieb investieren oder in Projekte, die der Bevölkerung Nutzen bringen. Wie könnte eine Wirtschaft unter diesen Voraussetzungen aussehen? Vermutlich gäbe es mehr Arbeitsplätze und bessere Arbeitsbedingungen. Der Staat müsste weniger Sozialleistungen zahlen und hätte dank der höheren Beschäftigung mehr Steuereinnahmen. Probleme des Sozialstaates wie etwa die Kleinkinder- und Altenbetreuung, Bildung und Forschung, Arbeitslosigkeit und Pensionen aber auch Umweltprobleme könnten dank des größeren Staatsbudgets und der Investitionen der Unternehmen in Angriff genommen werden. Die Wirtschaft würde von größerer Nachfrage, besser ausgebildeten ArbeitnehmerInnen und zufriedeneren und daher motivierteren Beschäftigten profitieren.

Einer Konfrontation mit der Realität hält diese Utopie nicht stand. Unter den Voraussetzungen globaler Konkurrenz und dem Zwang, hohe Profite zu erzielen, um den Wert der eigenen Aktie hochzuhalten, wäre die oben beschriebene Praxis für Firmen wohl der sichere Weg in den Konkurs. Zudem könnten durch das Drehen an dieser einen Schraube die Probleme des heutigen Wirtschaftssystems nicht mit einem Schlag gelöst werden. Die aktuelle Finanzkrise zeigt mit aller Deutlichkeit, wie vernetzt und komplex unsere Wirtschaft mittlerweile geworden ist. Es ist sehr schwer, mit Gewissheit sagen zu können, welche volkswirtschaftlichen Schritte für bestimmte Staaten, aber auch transnationale Finanzinstitutionen die richtigen wären. Bestimmte staatliche Eingriffe können nur erfolgreich sein, wenn sie von vielen und am besten von allen Staaten gleichzeitig vorgenommen werden.

Ohne den Anspruch zu erheben, eine Lösungsmöglichkeit für die Probleme des Wirtschaftssystems zu bieten, haben einige Betriebe in Argentinien jedoch die oben vorgestellte Utopie im Kleinen realisiert. Es handelt sich dabei nicht um erfolgreiche Unternehmen mit einem sozialen Gewissen oder um Betriebe, die von sozial engagierten Menschen mit der Absicht, nutzbringend zu wirtschaften, gegründet wurden. Es handelt sich um Betriebe, die im Verlauf der argentinischen Finanzkrise aus unterschiedlichen Gründen vor Konkurs oder Schließung standen und dabei von ihren ArbeiterInnen übernommen wurden.

Gemeint sind die Empresas Recuperadas. Unter diesem Begriff werden mittlerweile über 200 Betriebe zusammengefasst, deren ArbeiterInnen sich der Schließung des

ursprünglichen Unternehmens entgegenstellten, um ihre Arbeitsplätze und somit ihre Existenzgrundlage zu sichern (vgl. PFA 2010: 8). Nach unterschiedlich langen und intensiven Konflikten mit EigentümerInnen und/oder KonkursverwalterInnen, meist harten Kämpfen um die Erlangung eines neuen legalen Status und großem internen Umstellungsbedarf gelang ihnen die Wiederaufnahme der Produktion. Ihren Namen haben diese Betriebe von eben jenen ArbeiterInnen bekommen, die sie übernommen haben. Empresa Recuperada heißt sinngemäß wiedererlangter Betrieb, denn den ArbeiterInnen ist es gelungen, ihre Arbeit, ihre Firma aber auch deren Produktion wieder zu erlangen. Da diese Eigenbezeichnung im Deutschen viel von seiner Bedeutung verliert, wird in dieser Arbeit mit dem spanischen Begriff auf diese Betriebe Bezug genommen.

Viele der Empresas Recuperadas befinden sich auch heute noch in einer schwierigen wirtschaftlichen und rechtlichen Situation. Dennoch investieren über 50% von ihnen in größerem oder kleinerem Ausmaß in soziale Projekte (vgl. ebd. 77). Diese Praxis hat meine Neugierde geweckt und mich dazu veranlasst, meine Arbeit darauf zu fokussieren. Leitend ist dabei folgende Forschungsfrage: Welche Motive bringen Empresas Recuperadas dazu, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren und nicht auszuschütten, wie dies in Unternehmen, die der Handlungslogik des Kapitalismus unterworfen sind, üblich ist?

Ausführliche Antworten auf diese Frage können vor allem jene Personen liefern, die nach diesen Motiven agieren. Aus diesem Grund besuchte ich drei Empresas Recuperadas im Großraum Buenos Aires und führte Interviews mit 9 ArbeiterInnen. Die Ergebnisse aus dieser qualitativen Erhebung werden zu Ende dieser Arbeit vorgestellt. Um diese Resultate für die Leserinnen und Leser sinnvoll darzustellen, ist es aber zunächst nötig, einen geeigneten Rahmen herzustellen.

Zu Beginn dieser Arbeit widme ich mich dem Thema Profit und Gewinn<sup>1</sup> aus theoretischer Perspektive. Als Gründervater der modernen Wirtschaftswissenschaften nimmt Adam Smith hierbei eine zentrale Rolle ein. Auch heute noch dienen seine Ausführungen liberalen ÖkonomInnen dafür, Gewinnstreben und Konkurrenz zu erklären und zu rechtfertigen. Eine Annäherung an Smith' Profittheorie ist daher essentiell. Zudem gehe ich auf die berühmte „unsichtbare Hand“ und die Rolle des Staates bei Smith ein. Karl Marx als bekanntester Kritiker des kapitalistischen Systems erkennt in dem Streben nach Profit und Akkumulation eine zentrale Handlungslogik dieses Gefüges. Seine schlüssige und bis heute aktuelle Analyse stelle ich anhand einiger Grundbegriffe und der zentralen Elemente Mehrwert und Profit dar. Eine alternative Sicht auf die Bedeutung von Gewinn für

---

<sup>1</sup> Profit und Gewinn werden in dieser Arbeit synonym verwendet. Dennoch orientieren sich die Ausführungen am gängigen Sprachgebrauch der jeweiligen Theorien.

wirtschaftliche Tätigkeiten hat der solidarökonomische Ansatz. Auf Grund seiner geringeren Bekanntheit stelle ich ihn zunächst ausführlicher dar, ehe ich auf seine zentralen Prinzipien eingehe.

Zum Verständnis des Phänomens der *Empresas Recuperadas* ist es nötig, den zugrundeliegenden Kontext genauer zu kennen. Daher beschreibe ich im dritten Kapitel die wichtigsten Facetten der argentinischen Wirtschaftskrise Anfang der 2000er Jahre. Zunächst stelle ich die historischen Vorläufer dar. Besonderen Fokus lege ich dabei auf die Regierungsperiode von Carlos Menem. Sein Wirtschaftsprogramm gilt als einer der Hauptgründe für die spätere Krise und deren negative Auswirkungen auf die argentinische Bevölkerung. Nach einer Beschreibung des Krisenverlaufs und deren Folgen gehe ich zu Ende des Kapitels auf die politischen Lösungsversuche der ErbInnen Menems ein.

Im vierten Kapitel widme ich mich den *Empresas Recuperadas*. Eine Definition des Begriffs und allgemeine Daten zu den Betrieben geben den Rahmen. Danach stelle ich die historischen Vorläufer der Übernahme von Betrieben in Argentinien kurz vor. Sie unterscheiden sich vom aktuellen Phänomen der *Empresas Recuperadas* jedoch in einigen Punkten. Die Ausgangslagen, die die ArbeiterInnen veranlasst haben, mit ihren ArbeitgeberInnen in Konfrontation zu treten, sind andere als jene ihrer historischen Vorläufer. Dies wird auch aus der Darstellung der Verläufe und Elemente dieser Konflikte deutlich. Nach Lösung dieser ersten Probleme sehen sich die ArbeiterInnen umfangreichen juristischen Fragen gegenüber. Ohne deren Klärung ist ein langfristiges Bestehen der *Empresa Recuperada* unmöglich, wie die Ausführungen zu den rechtlichen Aspekten zeigen. Gleichzeitig gilt es, die Produktion des Betriebs wieder aufzunehmen. Die Herausforderungen, aber auch Chancen, die sich für die ArbeiterInnen daraus ergeben, stelle ich ausführlich dar. Ein Aspekt davon ist das soziale Engagement der Betriebe, das in einem Exkurs mit jenem der venezolanischen Betriebe sozialer Produktion (*Empresas de Producción Social*) kontrastiert wird. Abschließend gehe ich auf die externen AkteurInnen ein, die für die *Empresas Recuperadas* oft eine zentrale Rolle spielen.

Das fünfte Kapitel widmet sich dem Kern meiner Arbeit. Nach einer umfassenden Ausführung meines Erkenntnisinteresses stelle ich mein methodisches Vorgehen bei der qualitativen Forschung dar. Danach stelle ich die von mir ausgewählten Fallbeispiele und ihre sozialen Projekte vor, ehe ich die Ergebnisse meiner Forschung und die daraus gewonnenen Hypothesen präsentiere.

Zu Abschluss dieser Einleitung möchte ich darauf hinweisen, dass ich in dieser Arbeit eine gendergerechte Schreibweise anwende. Sprache ist kulturell geprägt und spiegelt

gesellschaftliche Strukturen wieder. Sie kann somit auch zur Diskriminierung und Ausgrenzung bestimmter Gruppen beitragen. Dies ist im Deutschen durch die Anwendung des „generischen Maskulinums“ für Frauen und Mädchen der Fall. Durch die Anwendung des Binnen-Is<sup>2</sup> soll versucht werden, Frauen und Mädchen im Sprachgebrauch gleichwertig sichtbar zu machen. Dies soll die Leserinnen und Lesern dazu anregen, strukturelle Ungleichheiten mitzudenken und kritisch zu hinterfragen.

---

<sup>2</sup> In Fällen von Gruppen, die tatsächlich nur aus einem Geschlecht bestehen oder bestanden, wird auf das Binnen-I verzichtet.

## 2. Profit und Gewinn in ausgewählten Theorien

Im Alltagsverständnis der Gesellschaft wird zumeist die Erzielung von Gewinn als das Hauptmotiv des Wirtschaftens betrachtet. Auch im Studium der Wirtschaftswissenschaften herrscht diese Ansicht vor. Exemplarisch dafür ist der neoliberale Vorreiter Milton Friedman, der die Meinung vertritt, dass „Unternehmen *ausschließlich* die Verantwortung haben, sich im Markt zu bewähren und ihren Gewinn (...) zu maximieren“ (Suchanek 2004: 106; H.i.O.). Die Frage, ob Profitmaximierung als Leitmotiv wirtschaftlichen Handelns sowohl für die einzelnen Akteure als auch für die Gesellschaft sinnvoll oder nützlich ist, oder ob andere Ziele nicht wichtiger wären, wird meist gar nicht gestellt oder mit dem Hinweis auf Adam Smith' „unsichtbare Hand“ abgetan. So beginnt die Analyse des Themas in Lehrbüchern meist direkt mit der Definition von Gewinn als Erlös minus Kosten und widmet sich dann sofort der Frage nach den Möglichkeiten der Gewinnmaximierung (vgl. Varian 2007).

Indes verliert die Realwirtschaft auf Grund geringer werdender Profitmöglichkeiten immer mehr ihre zentrale Rolle im globalen Wirtschaftssystem. Auf der Suche nach maximalem Gewinn nahmen in den letzten Jahren spekulative und großteils rein virtuelle Investitionen im Vergleich zu jenen in Produktion und Dienstleistungen stark zu. Schon 2001 betragen die täglichen Devisentransaktionen das Sechsfache des Weltsozialprodukts. Das Welthandelsvolumen betrug mit 17 Mrd. US-Dollar nicht einmal drei Prozent des Devisenhandelsvolumens (vgl. Le Monde diplomatique 2003: 32f). Diese Entwicklung trug massiv zu den zahlreichen ökonomischen Krisen der letzten Jahre bei, die infolge von Globalisierung und freiem Kapitalverkehr weltweite Auswirkungen hatten und haben. Das Profitmotiv hatte in diesen Fällen eindeutig nicht die versprochenen positiven Effekte für die gesamte Gesellschaft.

In Anbetracht der vielen Probleme, mit denen sich die Menschheit infolge der Dysfunktionen der neoliberalen Weltwirtschaft konfrontiert sieht – von Arbeitslosigkeit bis hin zur Umweltzerstörung – muss die Frage legitim sein, ob das vorherrschende System in einer für die Menschen sinnvollen und nützlichen Weise funktioniert. Und es ist wichtig, über Alternativen nachzudenken. Eine Aufgabe wäre es, das Gewinndogma durch andere Werte und Ziele zu ersetzen.

Im Folgenden wird auf das Gedankengebäude Adam Smith' in Bezug auf Profit eingegangen, das bis heute die Grundlage für die zentrale Rolle des Gewinns darstellt. Im Weiteren werden Marx' Überlegungen zu dem Thema erörtert, da sie eine wesentlich kritischere Auseinandersetzung mit den Funktionsweisen des Kapitalismus darstellen. Sie

dienen einem besseren Verständnis der Thematik und haben in vielen Fällen bis heute Gültigkeit. Abschließend soll mit dem Konzept der Solidarischen Ökonomie ein alternativer Ansatz vorgestellt werden, der aus konkreten Projekten entstanden ist.

## **2.1. Profit in der Theorie Adam Smith'**

Adam Smith gilt als Gründervater der klassischen Volkswirtschaftslehre. Viele Teile seines Gedankengebäudes sind noch immer gültig. Bei einigen grundlegenden volkswirtschaftlichen Problemen wird bis heute auf ihn verwiesen. Dabei sind es oft nur kleine Passagen, die zur Rechtfertigung gängiger Wirtschaftspraktiken herangezogen werden (s.u.). Auch der historische Kontext und die politische Absicht Smith' werden vielfach kaum berücksichtigt. So darf bei den folgenden Ausführungen nicht vergessen werden, dass Smith sein ökonomisches Hauptwerk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ (Smith 1979) in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts verfasst hat. Großbritannien war zu dieser Zeit noch von Feudalismus<sup>3</sup> und Merkantilismus<sup>4</sup> geprägt, die von Smith stark kritisiert wurden. Industriebetriebe waren von geringer Größe und an Konzerne heutigen Ausmaßes war noch nicht zu denken. Globalisierung oder wirtschaftlich verursachte Umweltkatastrophen waren noch nicht abzusehen (vgl. Danninger 1994: 6; Heilbroner 1987: 152). Vor dem Hintergrund dieser kurzen einführenden Worte sollen nun die wichtigsten Aspekte des Profitkonzepts von Adam Smith erörtert werden.

### **2.1.1. Eine Annäherung an Smith' Profittheorie**

Obwohl Profit eine wichtige Rolle in Smith' Gedankengebäude spielt, muss eine Profittheorie aus zum Teil vagen und widersprüchlichen Kommentaren aus den ersten beiden Büchern des „Wealth of Nations“ zusammengetragen werden. Dennoch lassen sich einige zentrale Aspekte erkennen. Smith widerlegt den damals gängigen Gedanken, dass es sich bei Profit um eine Art Unternehmerlohn handelt oder um eine Entschädigung für dessen Risiko. Er definiert Profit als Ertrag aus Grundkapital (stock): „The revenue (...) derived from stock, by the person who manages or employs it, is called profit“ (Smith 1979: 69f). Etwas genauer

---

<sup>3</sup> Feudalismus ist im engeren Sinne die „Bezeichnung für eine Form der sozialen, wirtschaftlichen und politischen Ordnung, in der eine adelige Oberschicht vom Herrscher lehnsrechtlich mit Grundherrschaft sowie politischen, juristischen und gesellschaftlichen Vorrechten ausgestattet wird“ (Brockhaus 2006b: 166). Durch das Lehnswesen wurde die Bevölkerung einer strengen Hierarchie untergeordnet (vgl. ebd.).

<sup>4</sup> Merkantilismus ist die „zusammenfassende Bezeichnung für die zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert durch Interventionismus und Dirigismus geprägten Eingriffe des Staates in den Wirtschaftsprozess“ (Brockhaus 2006g: 280). Ausgehend von einem steigenden staatlichen Geldbedarf zur Finanzierung von Verwaltung und Heer seit Beginn des 16. Jahrhunderts sollte der Außenhandel gefördert und der Binnenmarkt durch protektionistische Maßnahmen geschützt werden. Kolonisierung und Großgewerbe wurden vorangetrieben (vgl. ebd.).

wird Smith in einem späteren Abschnitt: „Thus, of the produce of land, one part replaces the capital of the farmer; the other pays his profit and the rent of the landlord; and thus constitutes a revenue both to the owner of this capital, as the profits of his stock, and to some other person as the rent of his land. Of the produce of a great manufactory, in the same manner, one part, and that always the largest, replaces the capital of the undertaker of the work; the other pays his profit, and thus constitutes a revenue to the owner of this capital“ (Smith 1979: 332). Als Kapital gilt in diesem Verständnis ein Vermögen, das mit der Absicht auf Profit in landwirtschaftliche Produktion (als „fixed capital“) oder in industrielle Produktion (als „circulating capital“) investiert wird. Profit wird damit klar von den damals gängigen Einkommenskomponenten Lohn und Rente abgegrenzt (vgl. Brown 1988: 162f.; Danninger 1994: 6, 29; Smith 1979: 66, 128, 279).

Profit stellt für Smith das Hauptmotiv dar, Kapital in produktive Unternehmungen zu stecken. Ohne die Aussicht, zusätzliches Kapital zu akkumulieren, würde dieses Risiko nicht eingegangen werden. Eine zentrale Rolle in seinem Theoriegebäude spielt hierbei die von Smith neu definierte Klasse der Kapitalisten, die er neben die zur damaligen Zeit geläufigen Klassen der Grundbesitzer und ArbeiterInnen stellt. Smith macht die Kapitalisten als Triebfeder des ökonomischen Prozesses fest. Anders als bei den Landbesitzern, die durch ihre Verschwendungssucht die Früchte ihrer Vorväter vernichten und den Wohlstand der Bevölkerung mindern, ist in den Kapitalisten die Sparneigung vorherrschend – im Bestreben, die eigene Situation zu verbessern. Sparsamkeit (oder Gier<sup>5</sup>) und nicht der Fleiß ist daher die unmittelbare Ursache für die Ausweitung des Kapitals. „An augmentation of fortune is the means by which the greater part of men propose and wish to better their condition“ (Smith 1979: 341). In dieser Darstellung zeigt sich deutlich Smith' Abneigung gegen die herrschende Klasse der Feudalherren. Den Kapitalisten hingegen schreibt er eine für die Gesellschaft positive Rolle zu (vgl. Ballestrem 2001: 167f; Danninger 1994: 6, 22, 38; Smith 1979: 65f, 332ff, 411f).

Der Einsatz von Kapital ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass produktive Arbeit<sup>6</sup> eingesetzt wird, da ein großer Teil der ArbeiterInnenschaft eines Arbeitgebers bedarf. „It is the stock that is employed for the sake of profit, which puts into motion the greater part of the useful labour of every society“ (Smith 1979: 266). Mit dem Ziel, einen möglichst hohen Profit zu erzielen, wird der Kapitalist seine ArbeiterInnen in der für ihn besten Weise zuteilen

---

<sup>5</sup> Smith verwendet den Begriff parsimony.

<sup>6</sup> In der Vorstellung Smith' ist produktive Arbeit jene, die Waren schafft und dadurch einen Profit ermöglicht. Unproduktive Arbeit hingegen, ist jene, bei der das eingesetzte Kapital nicht ersetzt wird. Gemeint sind damit Arbeiten im Dienstleistungsbereich (vgl. Danninger 1994: 37f; Smith 1979: 330ff).

und die best möglichen Maschinen kaufen oder erfinden. Durch diese Vorgangsweise trägt der Kapitalist entscheidend zum Fortschritt seines Landes bei. Denn er fördert durch sein Handeln die Arbeitsteilung (vgl. Heilbroner 1987: 153; Smith 1979: 83, 277, 343).

„Seen from Smith's perspective, *labour* is the one productive 'factor', and the way that labour is organised and sub-divided determines overall productivity“ (Brown 1988: 164; H.i.O.). Profit kann somit als Teil des Outputs produktiver Arbeit betrachtet werden: „The value which the workmen add to the materials, therefore, resolves itself in this case into two parts, of which the one pays their wages, the other the profits of their employer upon the whole stock of materials and wages which he advanced“ (Smith 1979: 65f). Durch Arbeitsteilung und Spezialisierung gelingt es den Kapitalisten nun, die Produktivität zu steigern und einen Extraprofit zu erzielen, bis die Konkurrenz nachgezogen hat. „The greatest improvements in the productive powers of labour (...) seem to have been the effects of the division of labour“ (Smith 1979: 13). Die Aussicht auf Extraprofite kurbelt somit die Aktivität der Kapitalisten an, die Nachfrage nach ArbeiterInnen und Gütern steigt und die nationale Wirtschaft prosperiert. Die Arbeitsteilung nimmt somit eine zentrale Stellung in Smith' Theoriegebäude ein. Er sieht in ihr die Quelle für wirtschaftliches Wachstum einer Nation und ihre Ausgeprägtheit verrät die Fortschrittlichkeit eines Landes (vgl. Brown 1988: 74ff, 160ff; Danninger 1994: 40; Heilbroner 1987: 153f.).

### **2.1.2. Die „unsichtbare Hand“ und der Staat**

Durch die wohlstandssteigernde Wirkung des Prozesses wird für Smith Profit und Profitstreben legitimiert. Ungleiche Verteilung und strenge Gesetze zum Schutz von Privateigentum sind für das Erreichen des höheren Ziels des Wohlstands der Nation notwendig. Egoismus mit dem Motiv einer privaten Nutzensteigerung ist gewünscht (vgl. Ballestrem 2001: 147; Brown 1988: 149f.; Smith 1979: 374). Smith' berühmtes Zitat zu diesem Aspekt: „It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity, but to their self-love, and never talk to them of our own necessities, but of their advantages“ (Smith 1979: 26f).

In einer Passage über die Vorteile eines offenen Marktes erwähnt Smith (das einzige Mal im gesamten „Wealth of Nations“) nun die berühmte „unsichtbare Hand“, die bis heute ein wichtiges Argument vieler liberaler ÖkonomInnen gegen einen starken Staat ist. „By preferring the support of domestic to that of foreign industry, he (der Kapitalist, Anm. MM) intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce

may be of the greatest value, he intends only his own gain; and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention“ (Smith 1979: 456). Auch wenn diese Passage meist aus ihrem Kontext gerissen wird, dient sie durchaus der Veranschaulichung eines für Smith zentralen Arguments. Menschen, die in einer freien Wirtschaft ihre persönlichen Ziele verfolgen, fördern unbewusst die soziale Wohlfahrt einer Nation (vgl. Brown 1988: 127ff; Danninger 1994: 12).

Zentral für diese Funktionsweise ist das Wirken eines freien Wettbewerbs. Denn die Konkurrenz zwingt die Kapitalisten dazu, ihr Kapital effizienter einzusetzen. Nur durch Schaffung neuer Produkte oder neuer Produktionsverfahren ist es möglich, zeitweilig Extraprofite zu erzielen. Mangelnde oder starke Nachfrage nach bestimmten Produkten zeigen an, in welchen Sparten höhere Profite erzielt werden können und bringen so den Kapitalfluss ohne äußere Einwirkung auf den gesellschaftlich sinnvollsten Weg (vgl. Ballestrem 2001: 164; Danninger 1994: 30f; Smith 1979: 73f, 110). „Without any intervention of law, therefore, the private interests and passions of men naturally lead them to divide and distribute the stock of every society among all the different employments carried on in it; as nearly as possible in the proportion which is most agreeable to the interest of the whole society“ (Smith 1979: 630).

Betrachtet man nun die gesamte Wirtschaft zeigt sich die Tendenz der Profite, sich infolge der freien Wirtschaftstätigkeit einer „natürlichen“ Profitrate anzupassen. Voraussetzungen dafür sind, nach Smith, ein freier Markt und die Möglichkeit, seine Erwerbstätigkeit frei wählen zu können. Die „natürliche“ Profitrate ist nicht offen ersichtlich. Im täglichen Wirtschaftstreiben zeigt sich lediglich die aktuelle Marktrate und selbst diese ist schwer zu erfassen<sup>7</sup>. Langfristig zeigt sich jedoch die Tendenz, dass die Profite bei wachsender Wirtschaft infolge der Konkurrenz und schwindender Investitionsmöglichkeiten abnehmen, während die Löhne durch größere Nachfrage nach Arbeitskraft steigen. Daher ist die Profitrate, anders als zu erwarten, in reichen Ländern niedrig und in armen Ländern hoch (vgl. Danninger 1994: 31, 48; Smith 1979: 72, 105, 266, 352f). Dennoch sind die Profite in reichen Ländern wesentlich größer: „Profits of stock (are) always much greater in rich than in poor countries, (...) because the stock is much greater“ (Smith 1979: 335). „A great stock,

---

<sup>7</sup> Laut Smith ist es schwer, Profit quantitativ zu erfassen. „Profit is so very fluctuating, that the person who carries on a particular trade, cannot always tell you himself what is the average of his annual profit. (...) It varies (...) not only from year to year, but from day to day, and almost from hour to hour“ (Smith 1979: 105). Als Hilfsmittel zur Wahrnehmung einer durchschnittlichen Profitrate dient ihm daher die Höhe der Zinsen eines Landes. In Ländern, in denen durch den Gebrauch von Geld (als Kapital) viel Profit gemacht werden kann, wird, laut Smith, auch die Nachfrage nach Geld sehr hoch sein, wodurch wiederum der Zinssatz hoch sein wird (vgl. Smith 1979: 105f).

though with small profits, generally increases faster than a small stock with great profits. Money, says the proverb, makes money“ (Smith 1979: 110).

Die Voraussetzungen für ein freies Wirtschaftstreiben muss der Staat schaffen. Die Regierung mit ihrer restriktiven, merkantilistischen und einzelne Gruppen begünstigenden Politik ist dabei ein Hauptadressat in Smith' Werk. Smith fordert die Aufhebung von „unnatürlichen“ Zuständen. Die Aufgaben eines liberalen Rechtsstaats, in dem egoistisch motiviertes Wirtschaften Gemeinwohl erzeugt, sind die Gewährleistung von Recht und Ordnung, die Verteidigung der Nation nach außen und das Angebot essentieller öffentlicher Leistungen. Seine Einmischungen in den Markt sollen sich auf ein Minimum reduzieren und lediglich dafür sorgen, schädliche Folgen für das Land zu verhindern. Smith zielt hier vor allem auf die Versuche der Kapitalisten, durch Skrupellosigkeit und die Schaffung von Monopolen unnatürliche Gewinne zu erzielen (vgl. Ballestrem 2001: 150f, 167f; Danninger 1994: 40ff; Heilbroner 1987: 151f.; Smith 1979: 78, 267).

Vor dem Hintergrund der vorangegangenen Ausführungen zeigt sich, dass sich Adam Smith' Werk gegen das damals bestehende Feudalsystem mit seinen mächtigen Staatsapparaten und Adeligen richtete. Er wollte ein System, in dem Menschen frei und unabhängig ihren Interessen nachgehen können, in dem zahlreiche kleinkapitalistische Unternehmen zum Wohle der Gesellschaft in Wettbewerb treten und der Staat nur den dafür nötigen Rahmen gewährleistet. Ob ihm dabei die heutige wirtschaftliche Realität vorschwebte, die vor allem von transnationalen Konzernen und Kapitalfonds dominiert wird, ist fraglich. Forderungen nach einem schlanken Staat und einem liberalisierten Markt, die sich auf Adam Smith berufen, müssen daher kritisch betrachtet werden.

## **2.2. Profit in der Theorie Karl Marx'**

Anders als Adam Smith konnte Karl Marx die Auswirkungen des Kapitalismus schon eingehend studieren. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, als er an seinem Hauptwerk „Das Kapital“ (Marx 1982; Marx 1983) arbeitete, war die Industrielle Revolution in Großbritannien (wo Marx zu dieser Zeit lebte) schon weit fortgeschritten. Seine Eindrücke, und vor allem die katastrophalen Verhältnisse, in denen die ArbeiterInnen lebten, veranlassten ihn, sich ausführlich mit dem Kapitalismus zu beschäftigen. Die Ergebnisse seiner Analysen, die er im oben erwähnten Hauptwerk „Das Kapital“ formulierte, unterscheiden sich stark von jenen Adam Smith'. Die Profitfrage betrachtete Marx wesentlich kritischer und er räumte ihr einen zentralen Stellenwert ein. Viele seiner Erkenntnisse sind bis heute gültig. Auch bei den

nachfolgenden Ausführungen darf jedoch nicht darauf vergessen werden, in welcher Zeit dieses Theoriegebäude entstanden ist. Ausgehend von einigen Grundbegriffen sollen im Folgenden Marx' Theorie zu Profit und seine Schlüsse daraus dargestellt werden.

### 2.2.1. Grundbegriffe

„Unter *Kapital* verstehen wir (...) eine bestimmte Wertsumme, deren Zweck es ist, sich zu ‚verwerten‘, d.h. Gewinn abzuwerfen“ (Heinrich 2004: 15, H.i.O.). Geld als Wertträger wird nach Marx somit zu Kapital, wenn es die Bewegung G-W-G' vollzieht, also die Verwandlung von Geld (G) in Ware (W) und deren Rückverwandlung in mehr Geld (G'). Dies ist die allgemeine Formel des Kapitals. Diese Form unterscheidet sich von der traditionellen Warenzirkulation W-G-W. Zentral für die Kapitalbewegung ist die Vermehrung der ursprünglichen Wertsumme. Die Bewegung ist maßlos und ohne Ende<sup>8</sup>, sie erfüllt den reinen Selbstzweck der Verwertung des Werts. Marx bezeichnet den Wertzuwachs, also die Differenz zwischen G und G', als Mehrwert, den er vom Profit unterscheidet (s. u.). Kapital kann in verschiedenen Formen auftreten. Bei zinstragendem Kapital stellt der Zins die Verwertung dar. Bei Handelskapital wird diese durch teureren Verkaufs- als Einkaufspreis erzielt. Industrielles Kapital, mit dem sich Marx vor allem auseinandersetzt, kauft Produktionsmittel und Arbeitskräfte, um in einem Produktionsprozess ein neues Produkt herzustellen, das teurer als die Ausgaben verkauft werden kann (vgl. Heinrich 2004: 15, 83f; Marx 1982: 162ff).

Um *Kapitalismus* handelt es sich nach Marx, wenn Produktion und Handel überwiegend kapitalistisch organisiert sind. Der Zweck ist dabei nicht die Bedürfnisbefriedigung oder Vollbeschäftigung, sondern die Erzielung von Gewinn, ergo einer möglichst großen Selbstverwertung des Kapitals. Der Gebrauchswert, also der Wert, den ein Produkt für seine(n) BesitzerIn in der Anwendung hat, ist demnach – im Gegensatz zu früheren Wirtschaftsformen – in der kapitalistischen Produktion zweitrangig. Diese zeichnet sich weiters dadurch aus, dass ein Teil der Bevölkerung die Produktionsmittel besitzt (die Klasse der Eigentümer) während der restliche Teil zwar rechtlich frei ist, aber weitgehend eigentumslos, und daher seine Arbeitskraft verkaufen muss (die Klasse der ArbeiterInnen). Arbeitskraft wird somit zu einem Gut, das auf dem Markt gehandelt wird. Im Kapitalismus bemächtigt sich die kapitalistische Produktionsweise „aller entscheidende(r) Produktionszweige“ und wird „allgemeine, gesellschaftlich herrschende Form des Produktionsprozesses“ (Marx 1982: 533). Durch die Abhängigkeit der Gesellschaft von

---

<sup>8</sup> Die prozentuelle Höhe des Gewinns ist nach oben hin offen und es gibt keinen allgemeinen Grund, nach der einmaligen Verwertung des Kapitals nicht dessen erneute Verwertung anzustreben.

Gütern zur Bedürfnisbefriedigung und durch die Kommerzialisierung der Arbeitskraft wird auch der Reproduktionsprozess kapitalistisch (vgl. Heinrich 2004: 15f, 84ff, 127; Marx 1982: 350, 591, 647; Marx 1983: 205; Sweezy 1970: 75). „Wie der Mensch in der Religion vom Machwerk seines eignen Kopfes, so wird er in der kapitalistischen Produktion vom Machwerk seiner eignen Hand beherrscht“ (Marx 1982: 649).

*Kapitalisten* sind jene Menschen, die eine Wertsumme tatsächlich als Kapital verwenden. Sie sind nach Marx „personifiziertes Kapital“ (Marx 1982: 247), die der Logik des Kapitals – also der maß- und endlosen Verwertung – folgen. Im Unterschied zu den ArbeiterInnen, die nach Gebrauchswerten streben, wenden Kapitalisten nur einen kleinen Teil ihres Geldes (ihre Revenue) für den Eigenbedarf auf, während der Großteil als Kapital dem rastlosen Gewinnen dient. Das Bestreben der Kapitalisten, ihre Profite beständig zu vergrößern, ist dabei nach Marx nicht auf psychologische Eigenschaften wie etwa „Gier“ (wie bei Smith) zurückzuführen, sondern ergibt sich aus der systemischen Logik des Kapitalismus. Die Konkurrenz mit anderen Kapitalisten zwingt dazu, immer mehr Kapital zu akkumulieren und investieren, um weiterhin am System teilzuhaben. Denn „nur als Personifikation des Kapitals ist der Kapitalist respektabel“ (Marx 1982: 618) und kann seine direkte und indirekte Herrschaft über andere Menschen ausdehnen. Als Koordinator des kapitalistischen Produktionsprozesses ist der Kapitalist dabei „rücksichtslos gegen Gesundheit und Lebensdauer des Arbeiters“ (Marx 1982: 285). Marx macht Kapitalisten dabei keineswegs einen moralischen Vorwurf. Denn der Kapitalismus beruht „auf einem *systemischen* Herrschaftsverhältnis, das Zwänge produziert, denen sowohl die Arbeiter und Arbeiterinnen als auch die Kapitalisten unterworfen sind“ (Heinrich 2004: 15, H.i.O.). Kritisiert werden kann daher lediglich der Kapitalismus als Ganzes und nicht einzelne Kapitalisten. Anders als bei Smith ist bei Marx demnach der Fokus nicht auf Individuen und deren Interaktionen gerichtet, sondern auf die Funktionsweisen des Systems als Ganzes (vgl. Heinrich 2004: 14f, 85f, 101, 113; Marx 1982: 167f, 617ff; Sweezy 1970: 77f, 101f, 168f).

### 2.2.2. *Mehrwert und Profit*

Laut Marx setzt sich der Wert einer kapitalistisch produzierten Ware aus drei Bestandteilen zusammen: Im ersten Teil finden sich Materialien und Maschinen, deren Wert unverändert in das Produkt eingeht<sup>9</sup>. Marx nennt diesen Teil „konstantes Kapital“ und

---

<sup>9</sup> Die Kosten eines Inputfaktors (etwa Eisen) gehen direkt in den Wert ein, bei Maschinen wird die Abnutzung für die Produktion dieses einen Gutes eingerechnet.

versieht ihn mit dem Kürzel  $c$ . Den zweiten Teil stellen die Lebenshaltungskosten<sup>10</sup> für die Arbeitskraft dar. „Der in Arbeitskraft umgesetzte Teil des Kapitals verändert (...) dagegen seinen Wert im Produktionsprozeß. Er reproduziert sein eignes Äquivalent und einen Überschuß darüber“ (Marx 1982: 224). Daher nennt Marx den zweiten Teil „variables Kapital“ mit dem Kürzel  $v$ . Der erwähnte Überschuss ist der Mehrwert  $m$ , der aus der Verwertung der Arbeitskraft entspringt. Der Wert einer Ware ist somit  $c + v + m$ . Wird dieser Mehrwert erneut in die Produktion gesteckt und daher als Kapital angewandt, handelt es sich um Akkumulation (vgl. Heinrich 2004: 99, 122; Marx 1982: 170, 228, 605; Sweezy 1970: 82).

Der Arbeitstag teilt sich somit in die für die Reproduktion der Kosten der Arbeitskraft notwendige Arbeit oder die bezahlte Arbeit und in die Arbeit für den Mehrwert, also Mehrarbeit oder unbezahlte Arbeit. Das Verhältnis dieser beiden Teile ist  $m/v$  und stellt die Rate des Mehrwerts oder den Exploitationsgrad<sup>11</sup> der Arbeitskraft dar. Es gibt für Kapitalisten nun zwei Möglichkeiten, die Kapitalverwertung zu steigern: Die Vergrößerung des Mehrwerts oder der Mehrwertrate durch die Verlängerung des Arbeitstages nennt Marx die Produktion des absoluten Mehrwerts. Wird dies durch eine Abnahme der notwendigen Arbeitszeit bei gleichbleibender Dauer des Arbeitstages erreicht, spricht Marx von der Produktion des relativen Mehrwerts. Produktiv ist Arbeit im kapitalistischen System jedenfalls nur dann, wenn Mehrwert produziert wird (vgl. Heinrich 2004: 100ff, 120; Marx 1946: 38; Marx 1982: 230ff, 334; Sweezy 1970: 81ff).

Profit ist in seiner theoretischen Konzeption der Mehrwert bezogen auf das vorgeschossene Gesamtkapital. Profit stellt für die Kapitalisten demnach die Differenz zwischen dem Kostpreis ( $c + v$ ) und dem Warenwert ( $c + v + m$ ) dar. Als Profitrate ergibt sich daher  $m/(c+v)$ . Dieses Verhältnis ist für die Kapitalisten das eigentlich Interessante und Entscheidende. Marx beschreibt den Profit als die mystifizierende Form des Mehrwerts, denn er verschleiert, dass der Mehrwert ein Produkt der Ausbeutung lebendiger Arbeit ist. Da Profit aus der Anwendung von Kapital entspringt, erscheint dieses nun als dessen Ursache. Die eigentlichen Vorgänge im Produktionsprozess bleiben verborgen. Möglich ist dies durch eine weitere Mystifikation: der Lohn wird gemeinhin als Bezahlung für den Wert der geleisteten Arbeit und nicht für den vom Produkt unabhängigen Wert der Arbeitskraft betrachtet (vgl. Heinrich 2004: 141f; Marx 1983: 44f, 52ff; Sweezy 1970: 87).

---

<sup>10</sup> Gemeint sind die notwendigen „Lebensmittel“ (also nicht nur Nahrung) für ein normales Leben. Woraus sich diese zusammensetzen, wird kulturell bestimmt. Um die Definitionsmacht wird im Rahmen der Klassenkonflikte hart gerungen.

<sup>11</sup> Den Grad der Ausbeutung.

Die Mystifizierung des Profits verstärkt sich durch den Übergang des Einzelfalls auf die gesamte Wirtschaft. Denn nach der bisherigen Theorie und unter der Annahme einer einheitlichen Mehrwertrate<sup>12</sup> müssten Kapitale, die in Unternehmungen mit einem hohen Anteil variablen Kapitals investieren, demnach auch eine höhere Profitrate haben. Arbeitsintensivere Produktionssektoren müssten demnach profitabler sein. In der Realität lässt sich dies jedoch nicht beobachten. Möglich ist das laut Marx durch die Entwicklung einer allgemeinen oder durchschnittlichen Profitrate. Im Rahmen von Konkurrenz und Angebot und Nachfrage verteilt sich das Kapital zwischen den unterschiedlichen Produktionssektoren und erreicht dadurch eine Anpassung der einzelnen Profitraten. Die Preise, die für die einzelnen Güter erlangt werden, sind demnach kein adäquater Ausdruck ihrer Werte. Kostpreis ( $c + v$ ) plus Durchschnittsprofit ergibt den Produktionspreis. Wie sich dieser Durchschnittsprofit ergibt, ist für Kapitalisten und ArbeiterInnen nun völlig verschleiert. Entscheidend sind lediglich die Höhe des Preises am Markt und die Höhe der Kosten. Tatsächlich besteht aber weiterhin ein direkter Zusammenhang mit dem Mehrwert. Anstatt des Mehrwerts des einzelnen Kapitals ist jetzt jedoch der Mehrwert des gesellschaftlichen Gesamtkapitals entscheidend, der durch die oben beschriebenen Vorgänge umverteilt wird. Die Gesamtsumme der Profite ist gleich der Gesamtsumme der Mehrwerte (vgl. Heinrich 2004: 144ff; Marx 1983: 159, 167, 177ff, 205f; Sweezy 1970: 137).

Trotz der allgemeinen Profitrate ist es natürlich möglich, für eine bestimmte Zeit Profite über dieser Rate zu erzielen, sogenannte Extraprofite. Erlangt werden diese vor allem durch die Steigerung der Produktivität, durch verbesserte oder verbilligte Produktionsmethoden, intensiviertere Ausbeutung der Arbeitskraft, sparsameren Umgang mit den Elementen des konstanten Kapitals, etc. Durch den Verkauf der Waren unter dem Marktpreis kann nun mehr abgesetzt werden und der Profit erhöht sich. Für die anderen Kapitalisten ergibt sich daraus der Druck, selbst die Produktivität zu steigern, um nicht langfristig aus dem Markt auszuschneiden (vgl. Heinrich 2004: 104ff, 145f; Marx 1982: 336).

Marx spricht hierbei vom „Zwangsgesetz der Konkurrenz“ (Marx 1982: 337). Unabhängig von den individuellen Einstellungen der Kapitalisten zu Produktivkraftsteigerungen kennen sie alle den „Sachzwang“ und bevorzugen, selbst die Vorreiter dieser Entwicklung zu sein, um somit wenigstens für einen kurzen Zeitraum Extraprofite erzielen zu können. „Im Resultat setzt jeder Kapitalist alle anderen Kapitalisten genauso unter Druck, wie er von ihnen unter Druck gesetzt wird“ (Heinrich 2004: 106f). Durch diesen ständigen Wettbewerb nimmt der Anteil des konstanten Kapitals stark zu und

---

<sup>12</sup> Eine Annahme, die für die Realität natürlich nicht zutrifft. Vor allem international sind große Unterschiede zwischen der Produktivität von ArbeiterInnen festzustellen.

die Steigerung der Produktivkraft über den Einsatz neuer Maschinen wird in der Regel wesentlich teurer. Es bedarf also größerer Kapitale, um eine „Produktion auf großer Stufenleiter“ (Marx 1982: 653) zu realisieren. Diese größeren Kapitale entstehen – neben dem Kreditsystem – durch die Prozesse der Konzentration und vor allem Zentralisation. Unter Konzentration versteht Marx das Ansteigen von Einzelkapitalen durch fortschreitende Akkumulation. Die Übernahmen von Firmen durch andere Unternehmen und die daraus folgende Verwandlung vieler kleiner in wenige große Kapitale hingegen nennt Marx Zentralisation. Es ist dies ein Prozess der Umverteilung. Marx sieht die größeren Kapitale im Konkurrenzkampf klar im Vorteil, wodurch sich diese Dynamik immer weiter verstärkt (vgl. Heinrich 2004: 106f, 123, 186; Marx 1982: 653ff).

In dem vom Wettbewerb getriebenen kapitalistischen Produktionsprozess wird auf die eigentlichen Quellen ihres Profits, die Natur und die Arbeitskraft, keine Rücksicht genommen. Beide sind bloße Mittel zur Erlangung eines immer größeren Mehrwerts. „Von seiner inneren Logik her steht das Kapital der Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen (durch Abwässer und Abgase, durch Zerstörung und Vergiftung ganzer Regionen) genauso gleichgültig gegenüber wie der Zerstörung der einzelnen Arbeitskraft“ (Heinrich 2004: 115). „Hinter mir die Sintflut“ scheint der Wahlspruch der Kapitalisten weltweit zu sein. Beschränkt können sie nur durch gesellschaftliche Regelungen werden (vgl. ebd. 115, 129; Marx 1982: 285, 529f).

In der Analyse der bisher angeführten Eigenschaften des kapitalistischen Systems erkennt Marx nun einen tendenziellen Fall der allgemeinen Profitrate. Durch die ständige Konkurrenz und die Verdrängung menschlicher Arbeit durch Maschinen soll die durchschnittliche Profitrate langfristig abnehmen. Marx anerkennt aber auch, dass es Gegentendenzen, wie etwa wachsende Märkte, gibt, die die durchschnittliche Profitrate kurzfristig steigen lassen (vgl. Heinrich 2004: 149ff; Marx 1983: 222ff, 275). Langfristig erweist sich der tendenzielle Fall der Profitrate jedoch als „bedrohlich für die Entwicklung des kapitalistischen Produktionsprozesses; er befördert Überproduktion, Spekulation, Krisen, überflüssiges Kapital neben überflüssiger Bevölkerung“ (Marx 1983: 251). Auch wenn die These der tendenziell fallenden Profitrate methodisch stark hinterfragt wird, zeigt sich daraus eine allgemeinere Ansicht Marx’: „daß die kapitalistische Produktionsweise an der Entwicklung der Produktivkräfte eine Schranke findet, die nichts mit der Produktion des Reichtums als solcher zu tun hat; und diese eigentümliche Schranke bezeugt die Beschränktheit und den nur historischen, vorübergehenden Charakter der kapitalistischen Produktionsweise“ (ebd. 252).

Marx richtet das Augenmerk in seiner Analyse viel stärker als Smith auf die negativen Auswirkungen und Gefahren des kapitalistischen Systems auf die Gesellschaft. Als dessen treibenden Faktor nennt er den Drang nach der Verwertung des Werts, also das Streben nach Profit. Folgt man dieser Argumentationsweise, muss ein der Gesellschaft nutzbringendes Wirtschaften vom Profitmotiv Abstand nehmen. Ob dies – nach Marx – das Ende des kapitalistischen Systems bedeuten würde, oder dieses unter anderen Leitmotiven weiterbestehen könnte, kann in dieser Arbeit nicht beantwortet werden. In jedem Fall ist vor diesem Hintergrund eine undifferenzierte und unkritische Haltung gegenüber der Profitfrage schwer zu argumentieren.

### **2.3. Profit in der solidarökonomischen Konzeption**

Die schon von Marx erkannten zahlreichen Dysfunktionen des kapitalistischen Systems haben seit dessen Aufkommen immer wieder Menschen dazu veranlasst, alternative Ansätze des Wirtschaftens zu erproben und zu leben. Arbeitslose oder prekär Beschäftigte verweigern ihre Rolle als Opfer und verbessern ihre Lebenssituation durch die Schaffung einer eigenen materiellen Realität. In einigen Fällen bleibt auf Grund der Gefährdung der eigenen Existenz kaum eine Alternative. Neben den Teilen der Gesellschaft, die in der kapitalistischen Ordnung nicht mit ausreichend Waren und Dienstleistungen versorgt werden, gehen diese neuen Vorstöße aber auch von Personen aus, die von einer fremdbestimmten und hierarchischen Arbeitsordnung frustriert sind und/oder ihre Lebensweise durch zerstörerische Effekte des Systems in Gefahr sehen. Im Folgenden soll auf Ausprägungen und Gemeinsamkeiten dieser vielfältigen Ansätze eingegangen werden. Eine dieser Gemeinsamkeiten ist der Umgang mit der ökonomischen Kategorie des Gewinns (vgl. Altwater 2006: 18f; Altwater 2009: 205; Auinger 2008: 54f; Elsen 2004a: 38; Notz 2004: 266; Voß 2010: 9, 20).

#### **2.3.1. Eine Annäherung an den Begriff der Solidarökonomie**

Zur Beschreibung alternativökonomischer Ansätze sind zahlreiche Begriffe in Verwendung: Zu nennen sind hier Alternative Ökonomie, Cooperative Economy, Community Economy, Dritter Sektor, Drittes System, économie sociale, Gemeinwesenökonomie, Humanökonomie, Lokale Ökonomie, Moralökonomie, nachhaltiges Wirtschaften, ökonomische Selbsthilfe, People's Economy, Social Enterprises, Solidarity Based Economy und Soziale Ökonomie. Doch in den letzten Jahren scheint sich Solidarökonomie als

Sammelbegriff immer mehr durchzusetzen. Mitverantwortlich dafür ist der lateinamerikanische Einfluss, der speziell von den Weltsozialforen<sup>13</sup> ausging (vgl. Auinger 2008: 56f; Birkhölzer 2005: 71; Birkhölzer 2008: 130; Birkhölzer et al. 2005: 9; Elsen 2008: 102; Giegold/Emshoff 2008: 12; Klöck 1998: 14ff, Voß 2010: 12f).

Doch selbst wenn der gleiche Begriff verwendet wird, wird in vielen Fällen Unterschiedliches gemeint. „Ursache dieses Dilemmas ist zweifellos der Umstand, dass es sich hier nicht um das theoretische Konstrukt akademischer Bemühungen handelt, sondern um das Ergebnis einer äußerst vielfältigen und dynamischen sozialen Bewegung, die weder über eine einheitliche Struktur noch über ein einheitliches Selbstverständnis verfügt, sondern je nach ihrem historischen, politischen und kulturellen Kontext (...) in Erscheinung tritt“ (Birkhölzer 2005: 71). In Anbetracht der Vielfalt der Ansätze sehen viele den Versuch einer zwanghaften Vereinheitlichung als kontraproduktiv an und negieren die Möglichkeit einer eindeutigen Definition von Solidarökonomie (vgl. ebd.; Giegold/Emshoff 2008: 12; Voß 2010: 11).

Dennoch wagen sich einige an den Versuch. Burghard Flieger definiert „Solidarische Ökonomie“ in Anlehnung an Max Webers Solidaritätsbegriff als Ökonomie, „bei der in den drei Bereichen Produktion, Konsum und Verteilung die handelnden Akteure darauf verzichten, vorhandene Chancen auf Durchsetzung ihrer Bedürfnisse auch gegen Widerstreben und auf Kosten der Bedürfnisse der übrigen Akteure zu nutzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht“ (Flieger 2006: 47). Wichtig ist dabei das „Verzichten zu Gunsten von anderen“ wodurch ein „Ausgleich zwischen unterschiedlichen materiellen Lebenslagen“ stattfindet (ebd.). Markus Auinger versteht unter solidarökonomischen Ansätzen „herrschaftskritische, (tendenziell basis-)demokratische Initiativen mit Fokus auf soziale Beziehungen und gerechte Arbeitsbeziehungen und dem Ziel der gerechteren Einkommensverteilung“ (Auinger 2008: 37) und ergänzt die ökonomische somit um eine politische Ebene.

Für die folgenden Ausführungen scheint jedoch die Definition von Sven Giegold am besten geeignet. Für ihn bezeichnet „Solidarische Ökonomie (...) Formen des Wirtschaftens, die menschliche Bedürfnisse auf der Basis freiwilliger Kooperation, Selbstorganisation und gegenseitiger Hilfe befriedigen. Das Prinzip der Solidarität steht dabei im Gegensatz zur

---

<sup>13</sup> Das Weltsozialforum ist eine „internationale Plattform der regierungskritischen Bewegung, die sich ursprünglich als Gegenveranstaltung zum alljährlichen Weltwirtschaftsforum in Davos (Schweiz) gebildet hat“ (Brockhaus 2006h: 720). Die ersten drei Foren fanden von 2001 bis 2003 in Pôrto Alegre (Brasilien) statt, seit dem alternieren andere Veranstaltungsorte mit dem ursprünglichen Austragungsort (vgl. ebd.).

Orientierung an Konkurrenz, falsch verstandener, da unsolidarischer Eigenverantwortung und Gewinnmaximierung in kapitalistischen Marktwirtschaften“ (Giegold 2007: 206).

Die Solidarische Ökonomie versucht demnach, durch die Definition neuer Ziele gegen die von Marx beschriebenen Dysfunktionen des kapitalistischen Systems zu arbeiten und die Wirtschaft wieder den Bedürfnissen der Menschen unterzuordnen.

### *2.3.2. Ausprägungen solidarökonomischer Ansätze*

Die historischen Vorläufer solidarökonomischer Projekte reichen bis in die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts. 1844 gründete Robert Owen mit Webern der Stadt Rochdale die erste Konsumgenossenschaft, 1871 wurde in der Pariser Kommune ein direktdemokratischer, egalitärer und sozialistischer Ansatz erprobt, ab 1909 entstanden im heutigen Israel mit den Kibbutzim erste Kollektivsiedlungen mit basisdemokratischen Strukturen, 1936 kam es in Teilen Spaniens zu Kollektivierungen unter der republikanischen Regierung und nach 1955 entstand in Jugoslawien ein ausgeprägter Selbstverwaltungssozialismus. Doch an Umfang und Vielfältigkeit gewannen die solidarökonomischen Ansätze erst seit den 1970er Jahren (vgl. Altvater 2009: 188; Auinger 2008: 37f; Brockhaus 2006c: 471; Brockhaus 2006e: 787f; Brockhaus 2006f: 349; Elsen 2004b: 54; Gubitzer 1989: 14; Singer 2004b: 89; Voß 2008: 63).

Laut Giegold und Embshoff (2008: 13) lassen sich solidarökonomische Projekte anhand von vier Kategorien unterscheiden. Die Ansätze divergieren zunächst in ihren Zielvorstellungen. Hier reicht die Bandbreite von Arbeitsplatzsicherung und der Schaffung besserer Arbeitsverhältnisse und Umverteilung über umfangreichere Forderungen zur humaneren Gestaltung kapitalistischer Marktwirtschaften wie etwa jener nach einer solidarischen Globalisierung oder der Ermöglichung eines menschenwürdigen Lebens für alle bis hin zum Ziel der Überwindung des Kapitalismus. Ein weiteres Unterscheidungskriterium ist der Raum. Solidarökonomische Ansätze gibt es in verschiedenen Teilen der Welt. Die meisten existieren lediglich auf lokaler Ebene, während andere Ansätze wie etwa der Faire Handel sich über große räumliche Distanzen abspielen. Als drittes Kriterium zur Differenzierung dient die Größe. Angefangen bei solidarischen Einzelunternehmen über große Genossenschaften geht die Reichweite bis zu länderumfassenden Ansätzen wie etwa der Bolivarianischen Allianz für Lateinamerika (ALBA). Als letztes Unterscheidungskriterium dient schließlich die Universalität. Gemeint ist damit einerseits die Verbindlichkeit von Vereinbarungen, aber auch deren Ausdehnung, die in der utopischen Vorstellung einer „solidarischen Weltwirtschaftsordnung“ globales Ausmaß erreichen könnte

(vgl. Altvater 2006: 10; Auinger 2008: 58; Giegold 2007: 206f; Giegold/Embshoff 2008: 13; Gubitzer 1989: 258; Singer 2004a: 7; Voß 2008: 63; Voß 2010: 14ff).

In der konkreten Ausprägung gibt es eine Vielzahl von Organisationsformen, die der solidarischen Ökonomie zugerechnet werden. Zu nennen sind hier Agrarkooperativen, besetzte Betriebe, ethisches Investment, Fairer Handel, gemeinnützige Stiftungen, Gemeinwesen- und Stadtteilunternehmen, Grundeinkommensinitiativen, indigene Wirtschaftsformen, Kollektivbetriebe, Konsum-, Verkaufs- und Kreditgenossenschaften, Mikrokredite, Nutzungsgemeinschaften, Open Source, selbstverwaltete Kooperativen, solidarische Wohnformen, Ökodörfer, Kommunen, soziale Kooperativen, Tauschringe und vieles mehr. Es ist jedoch umstritten, ob wirklich all diese Organisationsformen zur Solidarischen Ökonomie gezählt werden können. Reicht ein sozialer und/oder solidarischer Ansatz? Muss die Solidarität nach außen gehen oder reicht eine Orientierung nach innen? Diese und weitere Fragen sind bis dato Gegenstand der Diskussion. Klar ist dabei jedoch, dass nicht jede Form ökonomischer Selbstorganisation Teil der Solidarischen Ökonomie ist. Als möglicher Orientierungsrahmen zur Klärung der Zugehörigkeit werden die Prinzipien des internationalen Genossenschaftsbundes empfohlen (vgl. Altvater 2009: 203; Auinger 2008: 57; Birkhölzer 2006: 67; Giegold 2007: 206; Giegold/Embshoff 2008: 13f; Voß 2008: 63).

### *2.3.3. Vielfach geteilte Prinzipien solidarökonomischer Ansätze*

Wie schon aus der Überschrift und dem oben Ausgeführten hervorgeht, ist klar, dass sich die einzelnen solidarökonomischen Betriebe und Organisationen in ihren Prinzipien deutlich unterscheiden können. Diese geben sich die handelnden Gruppen je nach Zielsetzungen, Erfahrungen und Rahmenbedingungen selbst. Eine Vereinheitlichung ist weder sinnvoll noch wünschenswert. Dennoch sind Ähnlichkeiten und Überschneidungen erkennbar, die im Folgenden anhand zentraler Prinzipien angeführt werden sollen (vgl. Flecker et al. 1985: 509; Gubitzer 1989: 15)

#### Das Demokratieprinzip

Diesem Prinzip zufolge verfügt jedes Mitglied einer solidarökonomischen Organisation unabhängig von Position, Erfahrung und eingebrachtem Kapital über die gleiche Entscheidungsmacht in der Gruppe. Der Grundsatz lautet hier „pro Kopf eine Stimme“. Demokratie im Arbeitsleben, Selbstverwaltung der Beteiligten und Abschaffung von Hierarchien sind somit die zentralen Komponenten dieses Prinzips. Gefährdet ist dieses, wenn aus Desinteresse oder Zeitmangel einiger Beteiligter Informationen nur noch in ausgewählten

Kreisen zu zirkulieren beginnen und dadurch die Entscheidungsmacht wieder in die Hände weniger fällt (vgl. Auinger 2008: 38, 62; Elsen 2004b: 56; Elsen 2008: 103; Flecker et al. 1985: 502, 509; Flieger 2006: 48; Gubitzer 1989: 15; Notz 2004: 266; Singer 2008: 154).

### Das Identitätsprinzip

Dieses besagt, dass die Beteiligten einer solidarökonomischen Organisation sowohl deren Beschäftigte als auch deren EigentümerInnen sind. Die Trennung zwischen Arbeit und Besitz der Produktionsmittel und somit die Grundlage des Kapitalismus nach marxistischem Verständnis wird abgelehnt. Dadurch entstehen nicht die fundamentalen Interessengegensätze eines kapitalistischen Unternehmens. Die unterschiedlichen Interessen werden nach diesem Prinzip auch in nichtproduzierenden Organisationen ausgeschaltet. So sind etwa in Konsumgenossenschaften die Mitglieder gleichzeitig VerbraucherInnen und HändlerInnen, in Wohngenossenschaften gleichzeitig MieterInnen und VermieterInnen, etc. (vgl. Auinger 2008: 38f, 60; Elsen 2004b: 58; Elsen 2008: 103; Flieger 2006: 48; Gubitzer 1989: 15, 264; Notz 2004: 266; Singer 2004a: 12; Singer 2004b: 89).

### Das Solidaritätsprinzip

Die Solidarität kann sich nach diesem Prinzip einerseits nach innen und andererseits nach außen erstrecken. Im ersten Fall ist damit vor allem eine gleiche oder zumindest stark angenäherte Entlohnung der Beteiligten, eine den Interessen der Mitglieder besser angepasste Arbeitsgestaltung und/oder die Etablierung von sozialen Absicherungsmechanismen, etwa Sozialfonds, gemeint. Im auswärts gerichteten Fall versuchen solidarökonomische Organisationen durch soziale Einrichtungen oder ähnliches das soziale Umfeld an ihren Errungenschaften teilhaben zu lassen, was vielfach zu einer starken Verbundenheit mit der Umwelt führt (vgl. Auinger 2008: 39; Elsen 2008: 103; Flecker et al. 1985: 513). „Solidarische Ökonomien folgen einer Rationalität der Gegenseitigkeit, die davon ausgeht, dass Übervorteilung anderer auf lange Sicht auch die Positionen vordergründig Starker und Mächtiger destabilisiert“ (Voß 2010: 14).

### Nutzen für viele statt Gewinn für wenige

Dieses für die vorliegende Arbeit zentrale Prinzip überschneidet sich teilweise mit den vorab genannten Prinzipien. Zu Beginn ist klarzustellen, dass die Mehrzahl der solidarökonomischen Ansätze durchaus an Gewinn interessiert ist und im Sinne der Überschusserzielung wirtschaftlich handelt. Profite sind essentiell, um die gegenwärtige und

zukünftige Existenz durch Rücklagen und Investitionen zu gewährleisten, um den Beschäftigten Löhne zahlen und etwaige soziale Aktivitäten finanzieren zu können. Erleichtert wird dieses Bestreben durch den Wegfall hoher Mittelabflüsse an EigentümerInnen, Management und AktionärInnen. Zudem zählt die Höhe des Gewinns nicht als alleiniges Effizienzkriterium. In vielen Fällen sind zum Beispiel auch die sozialen und ökologischen Auswirkungen des wirtschaftlichen Agierens und die langfristige ökonomische Stabilität zentral (vgl. Auinger 2008: 67f; Elsen 2004a: 44; Flecker et al. 1985: 510f; Gubitzer 1989: 16, 264; Singer 2004b: 96; Voß 2010: 17).

Im Unterschied zu herkömmlichen kapitalistischen Unternehmen dient der Gewinn nicht der Bereicherung weniger, sondern der Erlangung der spezifischen Ziele der jeweiligen solidarökonomischen Gruppierung. Das zentrale Differenzierungsmerkmal ist daher die Form der Gewinnverwendung. Wichtig ist dabei, den Beteiligten möglichst hohen Nutzen zu stiften und deren konkrete Bedürfnisse zu erfüllen. Diese können je nach Gruppe stark divergieren. In vielen Fällen sind die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen und die soziale Absicherung zentral. Oft ist das Ziel, gemeinsam Wohnraum zu erstellen und zu bewirtschaften. Wichtig kann auch die Herstellung sinnvoller und nützlicher Produkte und Leistungen hoher Qualität für die AbnehmerInnen sein. Vielfach stammt der Antrieb aus dem Wunsch nach einer freieren Arbeitsgestaltung, bei der nicht für den Profit anderer gearbeitet wird und die eigene Entfaltung im Vordergrund steht. Auch die Befriedigung von Bedürfnissen des Umfelds durch die Schaffung von sozialen Einrichtungen kann ein Ziel sein. Die Möglichkeiten sind hier sehr vielfältig. Wichtig ist jedoch klarzustellen, dass Kapital in all diesen Fällen eine dienende Funktion hat (vgl. Auinger 2008: 38f; Birkhölzer 2005: 74; Birkhölzer 2006: 68ff; Elsen 2004b: 54ff; Elsen 2008: 102f; Flecker et al. 1985: 502; Gubitzer 1989: 258, 264; Singer 2003: 137; Voß 2008: 63f; Voß 2010: 17f).

#### **2.3.4. *Einschätzung***

Der Art des Wirtschaftens solidarökonomischer Organisationen werden zahlreiche Vorteile zugeschrieben. Einer der zentralen Vorteile ist die Orientierung an den beteiligten Menschen. Durch die Selbstorganisation der Arbeit werden demnach die Interessen der Beschäftigten gewahrt, deren Motivation dank Selbstbestimmung gesteigert und ihre freie Entfaltung ermöglicht. Dank der Herstellung hochqualitativer und nützlicher Produkte und Leistungen (so dies der Fall ist), dem fairen Umgang mit GeschäftspartnerInnen und der Berücksichtigung der Interessen der Nachbarschaft profitieren auch außenstehende Personen. Ein weiterer Vorteil ist, dass solidarökonomische Ansätze auch oder vor allem in stark

benachteiligten Regionen entstehen. Durch die Orientierung auf Arbeit und Menschen sind diese Organisationen zudem viel stärker an einen Ort gebunden als kapitalgetriebene Unternehmen. Das Kapital verliert in der Solidarischen Ökonomie somit seine zentrale Eigenschaft im Kapitalismus: seine Mobilität<sup>14</sup>. Positiv ist auch die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen, eine Leistung, die kapitalistische Unternehmen vielfach nicht mehr erbringen. Vorteilhaft ist weiters die nachhaltige Wirtschaftsweise solidarökonomischer Ansätze. Die ökonomische Orientierung ist langfristig angelegt, funktionslose Gewinne werden ausgeschaltet und ökologische und soziale Gesichtspunkte werden berücksichtigt. Dies ist auch Ausdruck einer Denkweise, der globale Auswirkungen lokaler Handlungen bewusst sind (vgl. Altvater 2006: 10ff; Birkhölzer 2006: 68; Elsen 2004b: 58; Giegold/Embshoff 2008: 15; Gubitzer 1989: 271; Herbert 2006: 22f; Voß 2008: 63f; Voß 2010: 19).

Nach all diesen Vorteilen und in Anbetracht der langen Geschichte von Projekten und Unternehmungen Solidarischer Ökonomie stellt sich die Frage, warum deren Ausmaß bis heute sehr beschränkt geblieben ist. Ausschlaggebend dafür waren und sind eine Reihe von Gründen. Zu nennen sind hier einerseits interne Probleme. So treten in vielen Fällen Konflikte zwischen den Beteiligten auf, die das Funktionieren eines Projekts beeinträchtigen können und manches Mal zu dessen Auflösung führen. Kontroversen entstehen weiters aus einer ungleichen Verteilung von Macht und Einfluss. Oft liegt der Grund des Scheiterns in zu hohen Ansprüchen, die nicht erfüllt werden können. Problematisch ist auch die Gefahr der „Selbstaussbeutung“ infolge niedriger Entlohnung und langer Arbeitszeiten, die aus den Zwängen der Marktmechanismen entstehen. Daran zeigt sich eines der zentralen externen Probleme. Es ist dies die Einbettung in das ökonomische Umfeld. Dieses ist zum großen Teil kapitalistisch organisiert und zwingt solidarökonomische Projekte zur Konkurrenzfähigkeit ihrer Produkte und Leistungen. In der Folge müssen auch Arbeitsorganisation und Produktivitätsstreben in gewissem Maße mit kapitalistischen Unternehmen mithalten, um nicht aus dem Markt auszuscheiden. Leichter fällt es hier solidarökonomischen Organisationen, die in alternativen Märkten agieren, oder in Bereichen, die einem geringeren Wettbewerb ausgeliefert sind. Für alle anderen ergibt sich die Gefahr, sich früher oder später dem kommerziellen Sektor anzupassen. Problematisch ist in diesem Zusammenhang die meist geringe Innovationsleistung solidarökonomischer Projekte auf Grund geringerer Anreize, deren Kosten zu tragen. Kritisiert wird an der solidarischen Ökonomie zudem, dass sie in vielen Fällen den Rückzug des Staates aus sozialen Bereichen legitimiert und erleichtert. Aus

---

<sup>14</sup> Diese ermöglicht AnlegerInnen, Kapital aus Investitionen kurzfristig abzuziehen, die für realwirtschaftliche Projekte essentiell sind. Beispiele dafür sind die Krisen in Asien 1997 oder in Brasilien 1999.

Sicht der betroffenen Personen stellt sich jedoch die Frage nach der Alternative, die keinesfalls das stoische Ertragen einer prekären Situation sein kann. In viel zu geringem Ausmaß wird der Vorwurf thematisiert, dass die solidarische Ökonomie stark männlich dominiert ist (vgl. Auinger 2008: 58, 67; Giegold 2007: 207; Giegold/Embshoff 2008: 18f; Flecker et al. 1985: 515; Herbert 2006: 25; Notz 2004: 268; Schlosser/Zeuner 2006: 32f; Voß 2010: 13).

Solidarische Ökonomie sieht neben dem Gewinn einige weitere Motive für wirtschaftliches Handeln. Zu nennen sind hier etwa Selbst- und Mitbestimmung der ArbeiterInnen, die Schaffung von (ansprechenden) Arbeitsplätzen und die Nutzenstiftung für Beteiligte und Gesellschaft. Wie diese Aspekte bei den argentinischen Empresas Recuperadas behandelt werden, soll nun im weiteren Verlauf der Arbeit dargestellt werden. Bevor jedoch auf die Fallbeispiele eingegangen wird, werden wirtschaftlicher Kontext und allgemeine Ausprägungen des Phänomens der Empresas Recuperadas beleuchtet.



### **3. Argentiniens Wirtschaftskrise**

Zum Verständnis des Phänomens der *Empresas Recuperadas* ist es notwendig, sich die wirtschaftliche Lage Argentiniens zu Beginn dieser neuen Entwicklung anzusehen.

Als Ende der 1990er Jahre die ersten Betriebe übernommen wurden, zeichnete sich schon die Krise ab, die im Jahre 2001 offen zu Tage trat und für die Bevölkerung massive sozioökonomische Einschnitte bedeutete. Auf den folgenden Seiten sollen die historischen Vorläufer der Krise und speziell die Regierungszeit von Carlos Menem dargestellt werden, ehe auf die spezifischen Charakteristika der Krise und ihre Auswirkungen eingegangen wird.

#### **3.1. Historische Vorläufer**

Argentinien war zu Beginn des 20. Jahrhunderts eines der 15 reichsten Länder der Welt. Schon ab den 1880er Jahren begann dank hoher Gewinne aus den Exporten von Weizen, Fleisch, Schafhäuten und Mais eine Phase der Hochkonjunktur, die Vollbeschäftigung, ein höheres Lohnniveau als in Teilen Europas, den Ausbau der Infrastruktur und eine aufstrebende Industrie ermöglichte. Dieser Aufstieg fand mit der Weltwirtschaftskrise von 1929 ein plötzliches Ende. Die nun aufkommende Importsubstitution und Industrialisierung erreichte unter Präsident General Juan Domingo Perón um 1950 ihren Höhepunkt. Dank der großen Nachfrage aus dem Nachkriegs-Europa stiegen Absatz und Gewinne und das Sozialsystem konnte stark ausgebaut werden. Perón sicherte sich so die Zustimmung der Massen. Mit der Erholung Europas und der Konkurrenz der USA verschlechterte sich die wirtschaftliche Situation jedoch wieder. 1955 putschte das Militär und brachte die Oligarchie erneut an die Macht. Die Wirtschaft stagnierte, da kaum in den Agrar- und Industriesektor investiert wurde (vgl. Becker/Jäger 2005: 93; Bein/Bein 2004: 13ff; Boris/Tittor 2006: 10ff; Carreras 2002: 20ff).

Die endgültige Abkehr vom bisherigen Importsubstitutions-Modell erfolgte während der Militärdiktatur von 1976 bis 1983. Das autoritäre Regime griff im Rahmen des Prozesses der „nationalen Reorganisation“ massiv in Wirtschaft und Gesellschaft ein. Dem Staatsterrorismus fielen ca. 30.000 regimekritische ArgentinierInnen zum Opfer, ein Vielfaches davon flüchtete ins Exil. In den USA ausgebildete ultraliberale Intellektuelle gaben nun den wirtschaftspolitischen Kurs an. Durch eine faktische Überbewertung des Peso und eine weitgehende Öffnung der argentinischen Wirtschaft für Handel und Investitionen sollte die hohe Inflation bekämpft werden. Heimische Unternehmen gerieten nun unter

Konkurrenzdruck und verloren ihre Preissetzungsmacht. Dieser Politik fielen etliche Betriebe zum Opfer. Es kam zu einer ersten Deindustrialisierungswelle und starken Konzentrationsprozessen in der Industrie. Etwa 600.000 ArbeiterInnen verloren ihre Anstellung, die Reallöhne sanken um etwa 40% und es kam zu einer massiven Umverteilung nach oben. Der Versuch, den Staatshaushalt mittels Steuer- und Tariferhöhungen neben gleichzeitiger Reduktion der Sozialleistungen zu sanieren, verschlimmerte die Lage der unteren Bevölkerungsschichten weiter. Gleichzeitig entstand durch die vollständige Liberalisierung der Kapitalbewegungen ein aufgeheizter und hochgradig spekulativer Finanzmarkt. Er profitierte vom hohen argentinischen Zinssatz, der dazu dienen sollte, Devisen ins Land zu bekommen, um die negative Handelsbilanz auszugleichen. In Folge stieg die Auslandsverschuldung massiv an, zwischen 1976 und 1982 von 9,7 Mrd. auf 43,6 Mrd. US-\$ (Becker/Jäger 2005: 95). Der argentinische Staat übernahm zudem 1982 durch Wechselkursgarantien einen Großteil der privaten Schulden und verursachte damit eines der größten wirtschaftspolitischen Probleme des Landes. Die negativen Folgen der Wirtschaftspolitik der Diktatur zeigten sich in den massiven Abwertungen seit Anfang der 80er Jahre, der anhaltenden Rezession, die das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 1983 auf den Stand von 1977 zurückfallen ließ, sowie in der hohen Inflation und der hohen Arbeitslosigkeit. Der endgültige Todesstoß für das Regime kam mit der Niederlage gegen Großbritannien im Falklandkrieg 1982, nach der bald freie Wahlen ausgerufen wurden (vgl. Basualdo 2002: 16; Becker o. J.: 1; Becker/Jäger 2005: 94ff; Bein/Bein 2004: 26f; Boris/Tittor 2006: 18f; Carreras 2002: 27ff; Kulfas 2003: 9; Rebón 2007: 42; Vavra 2005: 11f).

Der 1983 gewählte Präsident Raúl Alfonsín der radikalen Bürgerunion (UCR) stand auf Grund der verheerenden Folgen der Diktatur vor einer sehr schwierigen Ausgangslage. „Die Versuche der Regierung, mittels Sozialpakten, gemäßigter Fortsetzung der Importsubstitutionsstrategie, heterodoxer Anpassungspolitiken und eines moderaten Keynesianismus der strukturellen Probleme der argentinischen Ökonomie Herr zu werden, scheiterten“ (Boris/Tittor 2006: 19). Trotz der Umsetzung eines Strukturanpassungsprogramms des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Einführung einer neuen Währung – dem Austral – konnte die Regierung die Inflation nicht in den Griff bekommen. Schon 1987 war sie wieder zweistellig, die Währung verlor rasant an Wert und die Wirtschaft fiel wieder in eine Rezession. Neben einer hohen Geldemission zur Finanzierung des Haushaltsdefizits stellte auch der Verfall der internationalen Rohstoffpreise ein Problem dar, da nun die nötigen Devisen für den Schuldendienst fehlten. Eine hohe Kapitalflucht, die schon

in der Diktatur eingesetzt hatte, trug das ihrige dazu bei. Als es 1989 zu einer Hyperinflation von etwa 4900% kam, wurde die Situation für viele untragbar. Der Alltag wurde vor allem für ärmere Bevölkerungsschichten sehr mühsam. In Supermärkten wurden die Preise mehrmals täglich geändert, sämtliche Einnahmen mussten daher sofort in Konsum verwandelt werden. Es herrschte Unsicherheit und es waren nur kurzfristige Entscheidungen möglich. Es kam zu Plünderungen und Hungeraufständen. Alfonsín wurde bei der Wahl 1989 deutlich abgewählt. Sein Nachfolger, Carlos Menem von der peronistischen PJ, konnte 47,7% erringen (vgl. Becker o. J.: 1; Becker/Jäger 2005: 87; Bein/Bein 2004: 34; Boris/Tittor 2006: 20; Carreras 2002: 30ff; Fajn 2003: 14; Vavra 2005: 19ff).

### 3.2. Die Regierung Menem

Nach der Machtübernahme im Juli 1989 sah sich die neue Regierung einer Auslandsverschuldung von ca. 60 Mrd. US-\$, einer internen Verschuldung von 6 Mrd. US-\$, einer Inflation von fast 200% im Monat, einer massiven Rezession, einem Rückgang der Reallöhne um 30 – 60% seit 1983 und einer Arbeitslosigkeit von etwa 17% gegenüber. Als Antwort auf die strukturelle Produktionskrise wurde bald mit der Implementierung einer neoliberalen, außenorientierten Wirtschaftspolitik im Sinne des Washington Consensus<sup>15</sup> begonnen (vgl. Becker o. J.: 1; Boris/Tittor 2006: 20ff; Hujo 2002: 87; Vavra 2005: 29). „Entstaatlichung, Rationalisierung, Stärkung der Konkurrenzfähigkeit der heimischen Industrie, Privatisierung von Staatsunternehmen und Öffnung zum Weltmarkt erwiesen sich als ökonomische Leitlinien der Regierung“ (Hujo 2002: 89). Soziale Akzeptanz für die radikalisierte liberale Politik sollte über eine erfolgreiche Inflationsbekämpfung erreicht werden. Schon von Beginn an wurden alle wichtigen Machtgruppen (Großindustrie, Oligarchie, Gewerkschaften und Kirche) in das neue Wirtschaftsprogramm eingebunden. Der dadurch erlangte wesentlich größere Handlungsspielraum wurde von der Regierung Menem in Folge auch voll ausgenutzt (vgl. Becker/Jäger 2005: 98; Hujo 2002: 87; Vavra 2005: 28).

---

<sup>15</sup> Die Wendung wurde im Jahre 1990 durch den US-Ökonomen John Williamson geprägt. Der Konsens von Washington „fasste das politische Programm der hegemonialen neoliberalen Kräfte in den USA, bestehend aus dem IMF, der Weltbank, dem US-Finanzministerium und der Mehrheit der Ökonomen in den zahlreichen Washingtoner *Think Tanks* zusammen“ (Kellermann 2006: 95; H.i.O.). Er wurde vor allem im Rahmen von Strukturanpassungsprogrammen des Internationalen Währungsfonds sogenannten Entwicklungsländern aufgedrängt. Hauptpunkte waren die Kürzung von Staatsausgaben, Liberalisierung, Rationalisierung und Deregulierung der Wirtschaft sowie die Privatisierung von Staatsbetrieben (vgl. ebd. 95f).

### 3.2.1. *Das Wirtschaftsprogramm der Regierung Menem*

Erste Schockmaßnahmen beinhalteten drastische Erhöhungen der Tarife öffentlicher Dienstleistungen, eine Abwertung mit anschließender Wechselkursfixierung, eine Erhöhung der Exportabgaben, Preisstillhalteabkommen mit Branchenführern, einmalige Nominalloohnerhöhungen, ein erstes staatliches Sparprogramm und interne Umschuldung auf Dollarbonds. Zudem wurde die Liberalisierung der Wirtschaft und die Privatisierung staatlicher Unternehmen vorangetrieben (s. u.). Die Inflation konnte damit kurzfristig gedrosselt werden, stieg aber bald wieder an. Die Angst vor weiteren Abwertungen verstärkte die Kapitalflucht in den Dollar und verschärfte das Problem der Auslandsverschuldung. Die plötzliche Konkurrenz mit ausländischen Gütern bei gleichzeitiger Überbewertung des Austral stürzte viele Unternehmen in die Krise. Die Arbeitslosigkeit stieg, auch auf Grund massiver Entlassungen in privatisierten Unternehmen. Als der Austral 1991 etwa 70% seines Werts verloren hatte und ein Ausweg aus der Rezession nicht in Sicht war, wurde mit der Ernennung von Domingo Cavallo zum neuen Wirtschaftsminister eine neue Phase eingeläutet (vgl. Hujo 2002: 89f; Vavra 2005: 30ff). Im Folgenden sollen die wichtigsten Pfeiler der Wirtschaftspolitik der Regierung Menem im Detail beleuchtet werden.

#### Das Currency Board (Währungsamt)

Mit 1. 4. 1991 trat mit dem Currency Board das Kernelement des Wirtschaftsprogramms von Domingo Cavallo in Kraft. Das verabschiedete Konvertibilitätsgesetz sah eine gesetzlich garantierte volle Konvertierbarkeit der Landeswährung Austral in US-\$ zu einem fixen Wechselkurs von 10.000:1 vor. Ab 1992 wurde wieder der Peso mit einem Kurs von 1:1 zum US-\$ eingeführt. Die Zentralbank verpflichtete sich, Devisenreserven in Höhe von mindestens 80% der monetären Basis zu halten. Ein beständiger Zufluss von Devisen war daher essentiell für den Erhalt des Systems. Verträge, Kredite und Depots in US-\$ wurden legalisiert und der Dollar somit de facto als zweites Zahlungsmittel eingeführt. Die Dollarisierung<sup>16</sup> der argentinischen Wirtschaft nahm dadurch stark zu (vgl. Becker o. J.: 2; Bein/Bein 2004: 37; Boris/Tittor 2006: 42; Fajn 2003: 17; Hujo 2002: 91f, Vavra 2005: 33).

Das Ziel der Inflationsbekämpfung wurde bald erreicht. Durch den Wettbewerb der heimischen Wirtschaft mit ausländischen Gütern wurde die Möglichkeit zur Preis- und

---

<sup>16</sup> „Verliert eine Währung die Funktion eines Wertaufbewahrungsmittels und wird diese Funktion von einer anderen Währung übernommen, so ist dies ein erster Schritt zur Erosion des nationalen Währungsraums. Im nächsten Schritt geht die Funktion als Recheneinheit oder Numeraire auf eine Fremdwährung über.“ Es folgt eine teilweise Ersetzung der nationalen Währung als Zirkulationsmittel durch eine andere, im Falle Argentiniens durch den US-\$ (Becker/Jäger 2005: 90).

Lohnanhebung unterbunden. Auch die Möglichkeit einer aktiven Geldpolitik, die nach Auffassung neoliberaler ÖkonomInnen vielfach für exzessive Defizitfinanzierung des Staates über die Notenpresse missbraucht worden war, wurde eliminiert. Das Vertrauen in die heimische Währung und die Glaubwürdigkeit der Geldpolitik wurden wieder hergestellt und das Land somit sehr attraktiv für ausländische InvestorInnen. Von der Erhöhung der Kaufkraft der Bevölkerung, vor allem der ärmeren Schichten, gingen massive Wachstumsimpulse aus (vgl. Becker o. J.: 1; Becker/Jäger 2005: 92; Bein/Bein 2004: 35; Hujo 2002: 86, 112; Vavra 2005: 33).

Die Einführung des Currency Boards hatte aber auch viele negative Auswirkungen. Durch die fixe Bindung an den US-\$ verlor die argentinische Regierung die Möglichkeit einer eigenständigen Geld-, Kredit- und Währungspolitik und somit einen wichtigen Teil wirtschaftspolitischer Gestaltungsmöglichkeiten. In Verbindung mit dem Verlust der *Lender-of-Last-Resort-Funktion*<sup>17</sup> der Zentralbank war die Wirtschaft sehr anfällig für Finanzsektorkrisen. Geldpolitisch konnten in Krisenzeiten nur sehr drastische Maßnahmen ergriffen werden, wie etwa das Einfrieren von Bankkonten und die Beschränkung des Zahlungsverkehrs. Die makroökonomische Stabilisierung musste daher vor allem von der Fiskalpolitik geleistet werden. Das wirkte sich negativ auf den Staatshaushalt aus. Neben der Privatisierung nationaler Unternehmen (s. u.) gelangte die Regierung vor allem durch den Anstieg der Auslandsverschuldung an die nötigen Devisen. Um das internationale Finanzkapital anzulocken, bot die Regierung im internationalen Vergleich äußerst hohe Zinsen auf ihre Staatsanleihen. Auf Grund der Überliquidität in den Ländern des Zentrums konnte so die Überbewertung der Währung über lange Zeit aufrecht erhalten werden. Die Wirtschaftspolitik wurde damit stark abhängig von – meist kurzfristigem – Finanzkapital und von der positiven Bewertung von internationalen Finanzinstitutionen wie IWF und Weltbank sowie von privaten Rating-Agenturen. Die Exportwirtschaft konnte auf Grund des überbewerteten Peso nicht für eine Erleichterung der Situation sorgen. Durch die stark steigenden Importe verschlechterte sich die Handelsbilanz massiv. Viele Unternehmen brachen unter dem gestiegenen Wettbewerb zusammen, Arbeitslosigkeit und Armut nahmen zu (vgl. Becker o. J.: 2; Becker/Jäger 2005: 88ff; Bein/Bein 2004: 37; Boris/Tittor 2006: 42f, Daseking et al. 2004: 4, 18f; Fajn 2003: 18; Hujo 2002: 107ff).

Trotz der vielen negativen Auswirkungen wurde während der ganzen Regierungsperiode Menems nicht an den Ausstieg aus dem System gedacht. Die Zustimmung in der Bevölkerung war dank der gestiegenen Kaufkraft und dem Ende der Hyperinflation

---

<sup>17</sup> Die Möglichkeit „in einer Krisensituation dem Geschäftsbankensektor unbegrenzt Liquidität zur Verfügung zu stellen“ (Hujo 2002: 112).

immer sehr hoch, wodurch auch negative Folgen wie die Deindustrialisierung, die hohe Arbeitslosigkeit und der Sozialabbau in Kauf genommen wurden. Zudem wären die Ausstiegskosten sehr hoch gewesen. Für die in US-\$ verschuldete Mittelschicht<sup>18</sup> hätte eine Abwertung den Ruin bedeutet, wodurch eine Bankenkrise wohl unvermeidbar gewesen wäre. Natürlich hätte auch die staatliche Schuldenlast massiv zugenommen. Daher hielt wohl auch die Angst vor den Folgen einer Abwertung das System so lange aufrecht (vgl. Becker o. J.: 4; Becker/Jäger 2005: 92; Daseking et al. 2004: 20ff). Auf Grund der negativen Aspekte des Currency Boards vertritt die Ökonomin Katja Hujo die These, „dass das gewählte Konvertibilitätsschema zwar einer kurz- und mittelfristigen Stabilisierung dienlich war, langfristig jedoch als Entwicklungsblockade fungierte und den ‚Dritte-Welt-Status‘ Argentiniens zementierte“ (Hujo 2002: 86).

### Privatisierung staatlicher Unternehmen

Ein weiterer wichtiger Pfeiler der Wirtschaftspolitik der Regierung Menem war die Privatisierung von Staatsbetrieben. Sie sollte als Lösung für die geringe Kapitalproduktion und das fiskalische Ungleichgewicht durch Verkaufs-, Steuer- und Konzessionseinnahmen dienen und die Effizienz der oft defizitären Unternehmen deutlich steigern. Rechtliche Grundlage war das Gesetz zur Staatsreform aus dem Jahre 1989, das neben der Straffung der staatlichen Verwaltung die Freigabe zur Privatisierung fast sämtlicher staatlicher Unternehmen im Industrie- und Dienstleistungsbereich veranlasste, wobei der Regierung umfassende Interventions- und Entscheidungskompetenzen verliehen wurden. Zudem wurden zahlreiche Dekrete von Carlos Menem erlassen, um das argentinische Parlament zu umgehen (vgl. Basualdo 2002: 38f; Hujo 2002: 89ff; Vavra 2005: 33; Von Mirbach 2006: 92).

Zeitlich sind die Privatisierungen in zwei Phasen zu unterteilen. In einer ersten Phase, die von 1989 bis zur Einführung des Konvertibilitätsgesetzes andauerte, galt es, möglichst schnell vorzugehen, um politischen Widerständen auszuweichen, die hohen Staatsschulden abzubauen<sup>19</sup>, das Vertrauen der Finanzmärkte wiederzugewinnen und die Interessen jener nationaler Konzerne zu befriedigen, die auch Menems Wahlkampf finanziert hatten. Dabei gab es keine Segmentierung der verkauften Unternehmen, es wurden globale Konzessionen vergeben, und auf einen transparenten regulativen Rahmen wurde verzichtet. In einer zweiten Etappe übernahm der neue Wirtschaftsminister Domingo Cavallo den Prozess. Von nun an

---

<sup>18</sup> Im Jahr 2000 waren 67,2% der Kredite in US-Dollar (Becker o. J.: 3). „By the late 1990s, (...) more than one-half of banks' assets and liabilities and 90 percent of the public debt denominated in foreign currency (mainly U.S. dollars)“ (Daseking et al. 2004: 22).

<sup>19</sup> Staatliche Unternehmen konnten sowohl durch Barzahlung als auch über den Kauf von Schuldtiteln erworben werden (vgl. Hujo 2002: 94).

wurden die Unternehmen vor dem Verkauf in einzelne Sparten segmentiert und nur ein Teil sofort verkauft, während der Rest zu einem späteren Zeitpunkt in Form von Aktien emittiert wurde. Es gab erste regulierende Rahmenbedingungen und Kontrollmechanismen, die jedoch meist sehr mangelhaft waren. Das Ziel des Abbaus von Schulden trat in den Hintergrund, es galt nun vor allem, die großen fiskalischen Probleme zu lösen und für die nötigen Deviseneinnahmen zur Erhaltung des Currency Boards zu sorgen (vgl. Basualdo 2002: 35ff; Hujo 2002: 94; Von Mirbach 2006: 58).

Die Privatisierungen können teilweise als durchaus sinnvoll bewertet werden. „Öffentliche Unternehmen erwiesen sich größtenteils als chronisch subventionsabhängig, da sie in Krisensituationen sowohl einen privaten Nachfrageausfall kompensieren mussten als auch ein hoher sozialer und politischer Druck bestand, Arbeitsplätze zu erhalten und die Preise der staatlichen Güter und Dienstleistungen niedrig zu halten“ (Hujo 2002: 95). Zudem kam über die Privatisierungen viel Kapital ins Land und die Schulden konnten abgebaut werden. Rechnet man die Barerlöse und die Nominalwerte der verkauften Schuldtitel zusammen, wurden knapp 45 Mrd. US-\$ durch die Privatisierungen eingenommen, über 23 Mrd. US-\$ allein in den ersten 3 ½ Jahren (vgl. Basualdo 2002: 24; Hujo 2002: 95; Vavra 2005: 34; Von Mirbach 2006: 56).

Die negativen Aspekte der Privatisierung überwiegen aber deutlich. Kritisiert wird hierbei die kurzfristige Denkweise und der überhastete Charakter, durch die ein sinnvoller Evaluierungsprozess, eine langfristige Wertermittlung, eine umfassende Regulierung und eine Überprüfung der Bieter verhindert wurde. Die große Eile der Regierung Menem bei den Privatisierungen zeigt sich daran, dass von den 165 Privatisierungsvorgängen der 1990er Jahre 107 bis Ende 1993 erfolgt sind. Im Gegensatz zu anderen lateinamerikanischen Ländern wurde auch vor strategisch wichtigen Sektoren nicht Halt gemacht (vgl. Basualdo 2002: 23ff, 38; Fajn 2003: 16; Hujo 2002: 96; Von Mirbach 2006: 56, 96).

Meist kam nur eine kleine Gruppe nationaler und internationaler Konzerne zum Zug, wodurch es zu einer massiven Konzentration des Kapitals und zur Erhaltung oder Schaffung von Oligopolen und Monopolen kam. Die Wettbewerbsfähigkeit des Landes wurde stark eingeschränkt, KonsumentInnen aus der Bevölkerung und der Wirtschaft litten unter hohen Preisen, während ein kleiner Kreis von Wohlhabenden ihr Vermögen dank satter Gewinne kräftig ausbauen konnte (vgl. Basualdo 2002: 27ff; Boris/Tittor 2006: 37; Fajn 2003: 16; Vavra 2005: 34; Von Mirbach 2006: 98).

Der positive Effekt auf den Staatshaushalt war zudem geringer als gedacht. Schuld daran war vor allem der Verkauf vieler Unternehmen weit unter ihrem geschätzten Realwert.

In vielen Fällen übernahm der Staat auch die Altschulden der betroffenen Unternehmen und die Kosten für die Personalrationalisierungen. Zudem musste der Staat als Konsument der privatisierten Güter und Dienstleistungen nun höhere Preise und Tarife bezahlen und gleichzeitig auf die Einnahmen der ehemaligen Staatsbetriebe verzichten. Ab dem Zeitpunkt, als es kaum mehr Unternehmen zu verstaatlichen gab, klaffte eine große Lücke im Staatsbudget auf, die nur mit einer massiven Verschuldung geschlossen werden konnte. Statt zu den erhofften Investitionen und „Multiplikatoreffekten“ durch die privaten KäuferInnen kam es zu einer starken Kapitalflucht und einer zunehmenden Verschuldung der ehemaligen Staatsunternehmen (vgl. Basualdo 2002: 36ff; Hujo 2002: 95; Von Mirbach 2006: 94).

Ein Problem für sich stellten die Privatisierungen im Bereich der Sozialversicherung dar, die auf die Änderung des Rentengesetzes 1994 folgten. Statt dem staatlich getragenen Umlageverfahren sollte von nun an ein Teil der Rente privat getragen werden. Dadurch verlor der Staat beträchtliche Summen an Beitragszahlungen, musste aber weiterhin für einen wichtigen Teil der Rentenleistungen aufkommen (vgl. Hujo 2002: 96f).

Möglich waren diese umfassenden Eingriffe in die argentinische Wirtschaft vor allem durch die Vorteile, die sich daraus für die wichtigsten Machtgruppen boten. Für internationale Gläubiger bot die Privatisierung eine Möglichkeit, durch die Kapitalisierung von Schuldtiteln wieder Schuldenzahlungen zu bekommen. Für interne und externe Wirtschaftskonglomerate war die Privatisierung die Chance, neue Märkte mit außerordentlichen Gewinnen ohne große unternehmerische Risiken zu erschließen. Menem erhielt daher von sämtlichen wirtschaftlichen Machtblöcken starke politische Unterstützung und konnte somit seine Macht konsolidieren (vgl. Basualdo 2002: 21).

### Marktliberalisierungen

Die Liberalisierung des Finanzmarktes führte zu einem starken Zufluss von ausländischem Kapital, von dem die Regierung Menem mit Zunahme der Verschuldung immer abhängiger wurde. Mit hohen Zinsen oder lukrativen Privatisierungen sollte das Interesse ausländischer InvestorInnen aufrecht erhalten werden. Der Großteil der ausländischen Gelder wurde jedoch nicht produktiv, sondern rein spekulativ investiert und bei dem kleinsten Anzeichen einer Gefahr meist schnell wieder abgezogen (vgl. Bein/Bein 2004: 38).

Auch der Handel wurde liberalisiert. „Per Dekret wurden im November 1991 auf den internen Märkten für Güter und Dienstleistungen sämtliche Beschränkungen wie Angebots-, Zutritts- und Preisregulierungen sowie alle Restriktionen für ausländische Direktinvestitionen

und Kapitalrückführungen aufgehoben“ (Hujo 2002: 94). Die Höchstzollsätze wurden von 90% im Jahre 1989 schnell auf 40% gesenkt. Der Durchschnittssteuersatz sank von 39% auf 10%, „wobei Rohstoffe gar nicht, Importgüter mit 11% und Handelswaren mit 22% verzollt werden mussten“ (Boris/Tittor 2006: 28). Nicht-tarifäre Handelshemmnisse wurden weitgehend eliminiert. Durch die starke Aufwertung verringerte sich die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Exportindustrie. Zwar stiegen die Exporte von 14 Mrd. US-\$ in den Jahren 1990-1992 auf 17 Mrd. 1994, jedoch vervierfachten sich die Importe im gleichen Zeitraum von 6,4 Mrd. auf 23,5 Mrd. US-\$. Hatte die Leistungsbilanz 1990 noch einen Überschuss von 4,5 Mrd. US-\$, gab es 1994 schon ein Defizit von 10,9 Mrd. US-\$ und 1998 von 14,7 Mrd. US-\$ (vgl. Becker o. J.: 4; Daseking et al. 2004: 14; Hujo 2002: 100; Vavra 2005: 34ff).

Problematisch war auch die starke Konzentration der Exportwirtschaft auf Rohstoffe und verarbeitete Agrargüter. 1999 machten Industriegüter nur 30% des Exports aus, während der Anteil von Brennstoffen 13%, von Rohstoffen 22% und von verarbeiteten Agrargütern 35% war. Gerade in diesen Bereichen sind die Weltmarktpreise sehr volatil und die Wirtschaft daher anfällig. So sanken zwischen Mitte 1996 und Mitte 1998 die Preise für argentinische Exporte um 25%. Auch die Anzahl der Abnehmerstaaten war reduziert. 1998 gingen 45% der Exporte in den Mercosur<sup>20</sup>, zwei Drittel davon alleine nach Brasilien. Als der Nachbarstaat 1999 stark abwertete, traf das die argentinische Exportwirtschaft daher massiv. Es muss jedoch gesagt werden, dass der Beitrag des Exportsektors zum Bruttoinlandsprodukt mit etwa 10% immer sehr gering war (vgl. Boris/Tittor 2006: 29; Daseking et al. 2004: 13; Hujo 2002: 117).

Durch die starke Konkurrenz mit ausländischen Gütern mussten viele argentinische Industriebetriebe schließen, die lokale Produktion verschwand in vielen Sparten zur Gänze. Vor allem Klein- und Mittelbetriebe fielen dem internationalen Wettbewerb oder den verteuerten Inputs zum Opfer. Zwischen 1991 und 2001 schlossen ca. 21.000 Betriebe. Der Anteil der Industrie am BIP sank von 1990 bis 2003 von 41 auf 35%. Behaupten konnten sich lediglich große Unternehmen in der Rohstoffverarbeitung und im Automobilsektor. Durch die gesunkenen Profitmöglichkeiten sanken auch die Investitionen stark. Es gab massive

---

<sup>20</sup> Mercosur steht für Mercado Común del Cono Sur (gemeinsamer Markt im südlichen Lateinamerika). Die regionale Wirtschaftsgemeinschaft trat 1995 in Kraft. „Gründungsmitglieder sind Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay; Chile (seit 1996) und Bolivien (seit 1997) sind assoziierte Mitglieder. Venezuela trat 2006 bei.“ Hauptziele sind die Etablierung eines freier Waren- und Dienstleistungsverkehrs und eines gemeinsamen Außenzollsystems und die Koordinierung der Wirtschaftspolitik (vgl. Brockhaus 2008: 401f).

Entlassungen und eine Prekarisierung<sup>21</sup> der Arbeit (vgl. Becker o. J.: 3; Boris/Tittor 2006: 29; Briner/Cusmano 2003: 21f; Fajn 2003: 15ff; Hujo 2002: 116; Kulfas 2003: 10ff; Ruggeri 2009: 21). „Die 90er Jahre in Argentinien waren entsprechend durch extreme Deindustrialisierungsprozesse und eine Schrumpfung technologie- und arbeitsintensiver Branchen im Vergleich zu wertschöpfungsarmen, ressourcennahen Bereichen gekennzeichnet, was negative Auswirkungen auf Beschäftigung und langfristiges Wachstum hat“ (Hujo 2002: 116).

### Weitere Maßnahmen

Im Rahmen des Gesetzes der Steuerreform sollten die Steuereinnahmen deutlich erhöht werden. Den Anweisungen der Weltbank folgend wurde versucht, das System zu vereinfachen, die Steuerbasis auszuweiten, marktverzerrende Steuern zu eliminieren und Steuerhinterziehung verstärkt zu bekämpfen. Tatsächlich konnten beträchtliche Einnahmensteigerungen erzielt werden. Auf Grund der verringerten Einnahmen durch die Rentenreform und den Schuldendienst wurde der Staatshaushalt ab 1994 jedoch auf Dauer defizitär. 1998 lag das Budgetdefizit etwa bei 2,75% des BIP (vgl. Becker/Jäger 2005: 100; Daseking et al. 2004: 4; Hujo 2002: 97f).

Die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes sollte die Arbeitslosigkeit und das Prekariat eindämmen, stattdessen profitierten UnternehmerInnen von geringeren Lohnkosten. Die Arbeitszeiten wurden stark flexibilisiert und ein Großteil der arbeitsrechtlichen Absicherungen demontiert. Dennoch, oder gerade deshalb, blieb Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung das zentrale soziale Problem der 1990er Jahre (vgl. Boris/Tittor 2006: 31; Fajn 2003: 17; Hujo 2002: 118). „Seit 1995 sind im Großraum Buenos Aires 30% der Bevölkerung arbeitslos oder unterbeschäftigt“ (Boris/Tittor 2006: 33). Die zentrale Folge der Zunahme der strukturellen Arbeitslosigkeit war neben dem Absinken der Reallöhne das massive Ansteigen der Armut. So stieg die Armutsquote<sup>22</sup> von 1994 auf 1996 von 18 auf 28% an. Der Gini-Koeffizient<sup>23</sup>, der 1980 noch bei 0,385 stand, erreichte 1997 einen Wert von

---

<sup>21</sup> „Als prekär kann eine Erwerbstätigkeit bezeichnet werden, wenn die Beschäftigten aufgrund dieser Tätigkeit deutlich unter das Einkommens-, Schutz- und soziale Integrationsniveau sinken, das in der Gegenwartsgesellschaft als Standard definiert und mehrheitlich anerkannt wird“ (Boris/Tittor 2006: 31, zitiert nach Dörre, Klaus/ Fuchs, Tatjana (2005) Präkarität und soziale (Des-)Integration. In: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Nr. 63, Sept., S. 20-35. Zitat auf Seite: 23).

<sup>22</sup> Das Nationale Institut für Statistik und Zensus (INDEC) Argentiniens arbeitet mit dem Konzept der absoluten Armut. „In Übereinstimmung mit dieser Methode gilt ein Haushalt als arm, wenn seine Einkünfte (die Summe der Einkünfte aller Haushaltsmitglieder) unter der ‚Armutslinie‘ liegen. Diese ist ein normatives Konzept. Sie stellt den Wert aller Güter und Dienstleistungen dar, die für einen Haushalt als notwendig erachtet werden, um seine Grundbedürfnisse befriedigen zu können“ (INDEC 2010; Ü.d.A.).

<sup>23</sup> „Der Gini-Koeffizient ist ein gebräuchliches Maß dafür, wie gleichmäßig Einkommen (oder Vermögen) zwischen einzelnen Haushalten verteilt sind. Der Gini-Koeffizient kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen,

0,472. Aus Angst vor Arbeitslosigkeit hat die ArbeiterInnenschaft ihre Ansprüche und ihren Widerstand stark reduziert. Die Gewerkschaften haben sich immer mehr den UnternehmerInnen untergeordnet (vgl. Boris/Tittor 2006: 34f; Fajn 2003: 22f; Hujo 2002: 118; Lavaca 2007: 19).

### 3.2.2. Bilanz der Regierungszeit Menems

Durch die Bekämpfung der Inflation, das hohe Wirtschaftswachstum von durchschnittlich etwa 7%, den Anstieg der Kaufkraft und den Rückgang der Armut erfreute sich die Regierung Menem in den ersten Jahren einer sehr hohen Popularität. Diese spiegelt sich in seiner Wiederwahl 1995 mit 49,9% der Stimmen wider. Durch die Privatisierung der Staatsunternehmen und die Liberalisierung der Märkte konnten die Interessen des in- und ausländischen Kapitals befriedigt werden. Von internationalen Finanzinstitutionen und ÖkonomInnen wurde die neoliberale Wirtschaftspolitik als vorbildlich bezeichnet (vgl. Becker o. J.: 3; Becker/Jäger 2005: 99; Boris/Tittor 2006: 26f; Hujo 2002: 86, 102ff; Vavra 2005: 35f).

Auch die sogenannte Tequila-Krise Mexikos<sup>24</sup> wurde trotz eines kurzen Einbruchs der Wirtschaft 1995, bei dem die Devisenreserven stark sanken und die Zinsen auf Staatsanleihen massiv anstiegen, gut überstanden. 1996 und 1997 konnten dank der Rückkehr der Kapitalzuflüsse und einer günstigen Exportentwicklung mit hohen Weltmarktpreisen wieder gute Wachstumsraten erzielt werden. Mit dem Ausbruch der Rezession ab Mitte 1998 wurden die strukturellen Schwächen des Systems aber überdeutlich (vgl. Hujo 2002: 106ff; Vavra 2005: 40). „Die Hauptschwachpunkte des argentinischen Entwicklungsmodells – die starke Überbewertung des Peso, das Primärgüter-Exportprofil bei geringer Absatzmarktdiversifizierung (die sogenannte *Brasil-dependencia*) sowie die steigende Auslandsverschuldung durch hohe Fiskal- und Leistungsbilanzdefizite – kamen durch das veränderte internationale und regionale Umfeld voll zum Tragen“ (Hujo 2002: 110; H.i.O.). Die Wettbewerbsfähigkeit des Landes war nach Währungsabwertungen in Asien und Lateinamerika in Folge der Asien-, der Russland- und der Brasilienkrise und nach Aufwertung des US-\$ weiter verringert. Da die eigene Währung nicht abgewertet werden

---

wobei höhere Werte mehr Ungleichheit bedeuten. Ein Wert von 0 würde bedeuten, dass alle Haushalte ein gleich hohes Einkommen hätten (perfekte Gleichheit). Ein Wert von 1 würde dann erreicht, wenn nur ein Haushalt ein Einkommen erzielte, alle andern aber leer ausgingen (maximale Ungleichheit)“ (Statistisches Amt des Kantons Zürich 2010).

<sup>24</sup> Mexiko musste Ende 1994 seinen Wechselkurs auf Grund schwindender Devisenreserven freigeben. Die Folge war ein massiver Kapitalabfluss aus Misstrauen der mexikanischen Wirtschaft gegenüber. Auch aus anderen lateinamerikanischen Ländern wurde Kapital abgezogen, da weitere Abwertungen in der Region erwartet wurden (vgl. Vavra 2005: 119).

konnte, wurde versucht, über eine Deflation wieder konkurrenzfähiger zu werden, wodurch jedoch vor allem Rezession und Arbeitslosigkeit verschärft wurden. Die Weltmarktpreise für argentinische Primärgüter sanken stark und die Exportwirtschaft litt unter dem Nachfragerückgang Brasiliens. Der steigende Kapitalbedarf durch wachsende Leistungsbilanzdefizite konnte nur mit Hilfe sehr hoher Zinsen gedeckt werden. Die Auslandsverschuldung stieg dadurch bis 1999 auf 155 Mrd. US-\$. Sie ist damit zwischen 1991 und 2000 um 123,7% gestiegen. Um an Gelder des IWF zu kommen, wurden immer restriktivere Bedingungen angenommen und der wachsende Einfluss des Finanzinstituts auf die argentinische Wirtschaft akzeptiert. Wegen der ständigen Angst vor einer Abwertung nahm die Kapitalflucht enorme Ausmaße an und verschärfte dadurch die Devisenknappheit noch weiter (vgl. Becker o. J.: 4; Becker/Jäger 2005: 100; Boris/Tittor 2006: 29; Daseking et al. 2004: 23f; Hujo 2002: 110ff; Vavra 2005: 41, 95).

Die Bilanz der Regierungszeit Menems fällt daher negativ aus. Das eingeführte System baute auf der Anhäufung von Schulden, dem Ausverkauf der Staatsunternehmen und der Anbindung der Wirtschaftspolitik an den US-\$ auf. Es führte zu hoher Arbeitslosigkeit und Armut, der Schaffung einer dualen Gesellschaft, einem Abbau des Sozialstaats, einer massiven Deindustrialisierung, einer Einzementierung bestehender Exportstrukturen, hoher Kapitalflucht und einer starken Abhängigkeit von internationalem Finanzkapital. Diese – von internationalen Finanzinstitutionen mit Wohlwollen betrachtete – Wirtschaftspolitik kann damit als Wurzel für die spätere Krise der argentinischen Wirtschaft angesehen werden (vgl. Boris/Tittor 2006: 30, 41; Hujo 2002: 111, 119f; Ruggeri 2009: 26).

### **3.3. Ausbruch und Verlauf der Krise**

Das Einsetzen der Rezession Mitte 1998 kann als erstes offenes Anzeichen der argentinischen Krise gewertet werden. Der Warenabsatz und die Binnennachfrage gerieten ins Stocken, die Industrie war nicht mehr ausgelastet. Die außenwirtschaftliche Situation gestaltete sich durch die Krisen in Asien und Russland sehr schwierig und bedingte höhere Zinsen für weitere Kapitalimporte. Durch die Brasilienkrise Anfang 1999 sank die Nachfrage des wichtigsten Exportmarktes, der nördliche Nachbar wurde zu einem starken Konkurrenten. Die 1999 gewählte Regierung der radikalen Bürgerunion (UCR) unter Fernando de la Rúa behielt den neoliberalen Kurs bei. Sie betrieb eine fast deflationäre Politik, um das Leistungsbilanzdefizit zu senken. Mit dem Ziel des „Null-Defizits“ wurden der Arbeitsmarkt weiter liberalisiert, die Steuern erhöht und die Löhne und Gehälter der Staatsangestellten

drastisch reduziert. So konnten zwar die Staatsausgaben gesenkt werden, doch gleichzeitig sanken die Steuereinnahmen deutlich. Am Currency Board wurde weiter festgehalten, da die Kosten eines Ausstiegs auf Grund der hohen Dollarisierung als viel zu hoch angesehen wurden (s. o.). Da eine baldige Krise und Abwertung immer wahrscheinlicher wurden, nahm der internationale Kapitalzufluss stark ab, wodurch die Zinsen weiter gehoben werden mussten. Bedient werden konnten die Auslandsschulden nur dank weiterer Kredite des IWF und einer groß angelegten Umschuldungsaktion, die das Problem – in verschärfter Form – nur in die Zukunft verlagerte. Viele Dollar-Konten wurden aufgelöst und das Geld, wenn möglich, ins Ausland geschafft (vgl. Becker o. J.: 7; Becker/Jäger 2005: 102f; Boris/Tittor 2006: 39f; Daseking et al. 2004: 30ff; Fajn 2003: 24; Hujo 2002: 113; Kulfas 2003: 15; Vavra 2005: 42f).

„Als der IWF Anfang Dezember (2001, Anm. MM) eine zugesagte Kreditauszahlung verweigerte, andere Geldzuflüsse ausblieben und die Kapitalflucht sich beschleunigte, griff die Regierung zum Mittel der Sperrung der Bankkonten, um das Bankensystem insgesamt aufrechtzuerhalten“ (Boris/Tittor 2006: 40). Die Bevölkerung reagierte mit heftigen Protesten auf den sogenannten Corralito (Laufstall), der die wöchentlichen Kontoentnahmen auf 250 Peso beschränkte. In Folge des massiven Liquiditätsmangels konnten Löhne und Gehälter vielfach nicht mehr bezahlt werden, der informelle Sektor wurde ausgetrocknet und es entstanden eigene Provinzwährungen und Tauschnetzwerke. Ende 2001 war die Wirtschaftspolitik nicht mehr haltbar. Neben einer offenen Wechselkurs- und einer latenten Fiskalkrise gab es auch eine offene Bankenkrise. Die privaten Konten waren ziemlich geleert. Als Präsident de la Rúa am 19. Dezember, statt entschärfende Maßnahmen anzukündigen den Notstand ausrief, kam es zu Straßenschlachten und Plünderungen. De la Rúa musste abtreten. Die Folge war ein monetäres und politisches Chaos. Binnen zweier Wochen wechselten sich 5 Präsidenten ab, der Staatsbankrott wurde erklärt und alle Schuldenzahlungen gegenüber privaten ausländischen Gläubigern eingestellt (vgl. Becker o. J.: 9; Becker/Jäger 2005: 103; Boris/Tittor 2006: 40, 48; Daseking et al. 2004: 37; Rebón 2007: 52; Vavra 2005: 44f).

Die Auswirkungen der Krise waren katastrophal: Das BIP ging zwischen 1998 und 2002 um 20% zurück (um 11% allein im Jahr 2002), die Investitionen sanken um 60%, durch Reallohnverfall und eine kombinierte Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung von 30% sank die interne Kaufkraft massiv, und die Armut stieg auf über 57%, die extreme Armut auf über 27% im Jahre 2002. Damit waren über 21 der 37 Millionen ArgentinierInnen unter der Armutsgrenze, 4 Millionen davon waren unter der Hungersgrenze. Die Auslandsverschuldung stand Ende 2001 auf etwa 170 Mrd. US-\$, die Devisenreserven gingen von 32,5 Mrd. US-\$

Ende 2000 auf 19,4 Mrd. US-\$ Ende 2001 zurück und die Inflation stieg 2002 wieder auf 40%. In der ersten Hälfte des Jahres 2002 brachen zahlreiche Unternehmen und Banken zusammen. Die wirtschaftliche Tätigkeit stoppte quasi im ersten Drittel des Jahres 2002 (vgl. Becker/Jäger 2005: 104; Bein/Bein 2004: 13; Boris/Tittor 2006: 39, 48ff; Daseking et al. 2004: 38; Kulfas 2003: 15; Vavra 2005: 48f, 74ff).

Die Verantwortung, einen Weg aus der Krise zu finden, wurde dem Peronisten Eduardo Duhalde übergeben, der Anfang 2002 als Übergangspräsident vereidigt wurde. Als erste Maßnahme erklärte er ein Schuldenmoratorium. Dann gab er den Wechselkurs kontrolliert frei, wobei ein duales System gewählt wurde: Der offizielle Wechselkurs für den öffentlichen Sektor und die meisten Handelstransaktionen wurde auf 1,4 Peso pro US-\$ festgelegt, für alle anderen Transaktionen wurde der Wechselkurs freigegeben. Im Rahmen der sogenannten Pesifizierung wurden Dollarschulden im Verhältnis 1:1 umgestellt, während Guthaben mit einer Relation von 1:1,4 vergleichsweise schlechter gestellt wurden. Verschuldete Haushalte und Firmen sollten damit geschützt werden. Die Abwertungslast wurde damit jedoch auf die Banken übertragen. Die Sperrung der Konten wurde mit Abnahme des Risikos eines Liquiditätsmangels aufgehoben. Auf die Gefahr der Hyperinflation reagierte die Regierung mit der staatlichen Preisbindung für Grundnahrungsmittel, pharmazeutische Produkte und Benzin. Zur Bekämpfung der hohen Armut wurde ein großes Hilfsprogramm für Arbeitslose gestartet, von dem etwa 2 Millionen Haushalte profitierten. Die Tarife von Basisdienstleistungen und öffentlichen Gütern wie etwa Wasser, Gas & Strom, Telefonie und öffentlichem Verkehr wurden eingefroren. Mit dem IWF wurden nach harten Verhandlungen neue Kredite und Umschuldungen beschlossen. Einigen Forderungen, wie etwa jenen nach Haushaltsdisziplin und -überschüssen, wurde zugestimmt, während eine Preiserhöhung grundlegender Dienstleistungen, ein Verzicht auf Kapitalverkehrskontrollen und eine rasche Einigung mit privaten Gläubigern abgelehnt wurden (vgl. Becker o. J.: 8; Becker/Jäger 2005: 103f; Boris/Tittor 2006: 41, 49f; Daseking et al. 2004: 38; Fajn 2003: 25; Vavra 2005: 47ff).

Die zweite Hälfte des Jahres 2002 brachte eine Erholung für Teilbereiche der Wirtschaft. Dank der hohen Abwertung des Peso von über 70% in Folge der vollständigen Freigabe des Wechselkurses (mit Interventionsrecht der Zentralbank) verteuerten sich die Importe, und die Inlandsproduktion wurde im Rahmen einer beginnenden Importsubstitution angekurbelt. Bald wurden Handelsbilanzüberschüsse erzielt und neue Währungsreserven konnten angelegt werden. Die Exporte von Primär- und Agrarprodukten nahmen dank der neuen Wettbewerbsfähigkeit stark zu. Ein Reallohnverlust von etwa 30% erhöhte die

Rentabilität argentinischer Unternehmen auf Kosten der ArbeitnehmerInnen. Problematisch war das geringe Angebot neuer Kredite in Folge der hohen Belastung der Banken und die Verteuerung der importierten Inputs (vgl. Becker o. J.: 8f; Boris/Tittor 2006: 49; Briner/Cusmano 2003: 22; Daseking et al. 2004: 38; Kulfas 2003: 15; Vavra 2005: 50f).

Néstor Kirchner, der im Mai 2003 das Präsidentenamt übernahm, brachte die Krisenbewältigung weiter voran. Er brach scharf mit dem Neoliberalismus und setzte vor allem auf binnenmarktorientiertes Wirtschaftswachstum. Gegenüber IWF und ausländischen Gläubigern schlug er eine härtere Gangart ein, die Argentinien sehr vorteilhafte Abkommen einbrachte und die Schulden von ca. 180 Mrd. auf etwa 125 Mrd. US-\$ reduzierte. Der Haushalt war trotz hoher Sozialausgaben bald ausgeglichen. Ausschlaggebend dafür waren vor allem die hohen Exportsteuern, aber auch der wachsende Binnenmarkt. 2005 konnte ein Wirtschaftswachstum von 8% erreicht werden. Größtes Manko der Regierung Kirchner war das fehlende Industrialisierungsprogramm. Als solches agierte jedoch in gewisser Weise die Unterbewertung des Peso, da die argentinische Wirtschaft dadurch international an Wettbewerbsfähigkeit gewann. Trotz vieler Änderungen gegenüber der neoliberalen Wirtschaftspolitik ist jedoch keine Abkehr von der liberalen Ordnung zu erkennen (vgl. Becker o. J.: 13ff; Becker/Jäger 2005: 105ff; Boris/Tittor 2006: 52ff; Vavra 2005: 56).

Die Entwicklungen der argentinischen Wirtschaft rund um die Krise 2001 stellen die Grundlage für das Aufkommen des Phänomens der *Empresas Recuperadas* dar, auf das im nächsten Kapitel eingegangen wird.



## **4. Empresas Recuperadas - Eine Verortung**

Seit Ende der 1990er Jahre haben in Argentinien circa 9.000 ArbeiterInnen an die 200 Unternehmen übernommen, die sich in Konkursverfahren befanden, vor der Schließung standen oder ihre Zahlungsverpflichtungen gegenüber den ArbeiterInnen nicht einhielten (vgl. Rebón 2007: 36). Nach meist langen und harten Kämpfen schafften es diese Betriebe, einen legalen Status zu erlangen, die Produktion wieder zu starten und sich erfolgreich in den Markt einzubinden. Die einzelnen Fälle sind jedoch recht unterschiedlich und von der jeweiligen Vorgeschichte, der Größe und Sparte des Unternehmens, dem Grad der Konfliktivität bei der Übernahme und der Wahl des weiteren Vorgehens durch die ArbeiterInnen abhängig.

Ausgangspunkt dieser Entwicklung war jedenfalls die Krise der argentinischen Wirtschaft und der neoliberalen Wirtschaftspolitik. Zahlreiche Unternehmen gingen bankrott, die Arbeitslosigkeit nahm ungeahnte Höhen an und Armut wurde im einst so reichen Argentinien zum Massenphänomen. Vor diesem Hintergrund und der offensichtlichen Unfähigkeit des Staates, die Situation zu entschärfen, galt es für die ArbeiterInnen, neue Strategien zu entwickeln und neue Haltungen einzunehmen (vgl. Kulfas 2003: 15; Rebón 2007: 68; Ruggeri 2009: 13; Vieta 2009a: 93). „Im Zuge der wirtschaftlichen Rezession sowie der Implementierung einer Sozialpolitik, die sich als unzureichend erwies, dem erreichten Ausmaß der Arbeitslosigkeit und der Armut entgegenzuwirken, stellten die Maßnahmen zur Übernahme (von Betrieben, Anm. MM) eine Alternative dar, mittels derer die unverfälschte Arbeit verteidigt, sowie die in der lokalen Wirtschaft eingesetzte produktive Kapazität genutzt werden konnte“ (Briner/Cusmano 2003: 72; Ü.d.A.).

Am Beginn der Übernahme eines Unternehmens durch seine ArbeiterInnen stand der Kampf um den Erhalt der eigenen Existenzgrundlage und kein revolutionärer Beschluss. Aber mit der sicheren Arbeitslosigkeit und dem Abrutschen in die Armut Falle vor Augen wagten es die betroffenen ArbeiterInnen, Grundsäulen des kapitalistischen Systems zu hinterfragen: jene der bestehenden Produktionsverhältnisse und des Privateigentums (vgl. Rebón 2007: 49, 69; Rezzónico 2003: 12; Vieta 2009a: 93).

### **4.1. Allgemeine Charakteristika - Definition**

In der wissenschaftlichen Bearbeitung kursieren unterschiedliche Bezeichnungen des Phänomens. Gesprochen wird von besetzten, usurpierten, zurückverwandelten, wiedererlangten oder selbstverwalteten Betrieben. Mit den jeweiligen Benennungen sind

unterschiedliche Ideologien und Gruppierungen verbunden, die versuchen, dem Prozess ein bestimmtes Etikett anzuheften. Wenn von besetzten Betrieben gesprochen wird, wird der klassenkämpferische Aspekt hervorgehoben. Bei usurpierten Betrieben steht klar die Unrechtmäßigkeit im Vordergrund. Als geläufigste Bezeichnung hat sich in Argentinien jedoch jene der *Empresas Recuperadas*, also sinngemäß wiedererlangte Betriebe, durchgesetzt. Grund dafür ist vor allem die Tatsache, dass diese Benennung von den ArbeiterInnen gewählt wurde (vgl. Rebón 2007: 40; Ruggeri 2009: 19).

Auf die Frage, was durch die Übernahme wiedererlangt wurde, erhielt der Soziologe Julián Rebón in einer Studie vielfältige Antworten. Zentral war für fast zwei Drittel der Befragten aus 17 *Empresas Recuperadas* die Wiedererlangung der Arbeit. Ein weiteres Drittel sprach von der Wiedererlangung der Firma, die eigentlich ihnen gehört, da sie das Ergebnis ihrer Arbeit darstellt. Für den Rest stand die Wiedererlangung eines Unternehmens zur Rettung der Produktion im Vordergrund (vgl. Rebón 2007: 40).

Als Definition des Prozesses erweist sich jene des argentinischen Soziologen Andrés Ruggeri als sehr brauchbar: „Wir können die *Empresas Recuperadas* als einen sozialen und wirtschaftlichen Prozess betrachten, der die Existenz einer früheren Firma voraussetzt, die nach traditionell kapitalistischem Modell geführt wurde (in einigen Fällen auch Formen von Genossenschaften) und deren Konkurs-, Veräußerungs- oder Schließungsprozesse ihre Mitarbeiter in einen Kampf um die Weiterführung unter selbstverwalteten Strukturen trieb. (...) Es handelt sich um einen Prozess und nicht um ein ‚Ereignis‘, daher sind die *Empresas Recuperadas* nicht nur die produzierenden oder die enteigneten Betriebe, noch sind sie Arbeitsgenossenschaften oder lassen sich über ein anderes Kriterium definieren, welches das Phänomen auf einen Aspekt reduziert, ohne dessen Gesamtheit zu betrachten, sondern sie sind ein produktives Gefüge, welches einen langen und komplexen Weg zurücklegt, der schließlich zu einer kollektiven Organisation der Arbeiter führt“ (Ruggeri 2009: 19; Ü.d.A.).

Unter Selbstverwaltung versteht er dabei die Verwaltung einer wirtschaftlichen Einheit durch deren ArbeiterInnen. Sie entwickeln dabei ihre eigene Arbeitsorganisation, die auf Hierarchien verzichtet, und bestimmen Normen für den Produktions- und Arbeitsprozess und für die Gewinnverwendung. Ruggeri verweist auch darauf, dass der Begriff Selbstverwaltung vielfach ein stark ideologisches Konzept darstellt, mit dem die betroffenen ArbeiterInnen zu Beginn der Übernahme (und oft auch danach) meist wenig anfangen können. Sie verfolgen nicht in erster Linie demokratische und soziale Ideen darüber, wie die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Beziehungen in einer nicht kapitalistischen Gesellschaft sein müssten, sondern versuchen vor allem ihren Arbeitsplatz zu retten (vgl. Ruggeri 2009: 28f).

Andere Definitionen der *Empresas Recuperadas* streichen Teilaspekte des Prozesses, wie etwa die Wiederaufnahme der Produktion, heraus und verhindern somit eine Berücksichtigung von Fällen, die diese Kriterien aus unterschiedlichsten Gründen nicht erfüllen, sich aber durchaus als Teil des Phänomens betrachten (vgl. Briner/Cusmano 2003: 22; PFA 2005: 19f; Rebón 2007: 18). Darin zeigt sich auch die enorme Heterogenität innerhalb der *Empresas Recuperadas*, die eine eindeutige und einfache Klassifizierung verhindert.

#### *4.1.1. Allgemeine Zahlen*

In drei Studien des Programa Facultad Abierta (Programm offene Fakultät) der „Facultad de Filosofía y Letras“ der Universität Buenos Aires, die 2003, 2005 und 2010 veröffentlicht wurden, wurde das Phänomen der *Empresas Recuperadas* ausführlich quantitativ dargestellt. Die Daten fanden Eingang in zahlreiche Artikel und Analysen und sind daher als anerkannt und vertrauenswürdig anzusehen (vgl. Briner/Cusmano 2003: 23; PFA 2003; PFA 2005; PFA 2010; Ruggeri 2009: 16; Trincherro 2007: 18). Eine Erhebung von Julián Rebón im Rahmen seiner Dissertation bestätigt die Ergebnisse in den meisten Punkten<sup>25</sup> (vgl. Rebón 2007).

Laut Studie des Programa Facultad Abierta existieren 2010 205 Betriebe dieser Art in Argentinien mit 9362 ArbeiterInnen. Im Jahr 2003 wurden etwa 100 Betriebe verzeichnet, 2005 waren es schon 161 – mit knapp unter 7000 ArbeiterInnen. Es zeigt sich also ein klares Wachstum des Phänomens. Aktuell sind etwa 19% der Betriebe in Buenos Aires angesiedelt, etwa 37% im nahen Umfeld von Buenos Aires (die sogenannte Region Gran Buenos Aires) und der Rest im Hinterland. Im Jahr 2003 machte der Anteil der Betriebe in Buenos Aires und dem Großraum Buenos Aires noch 84% aller Fälle aus, 2005 waren es etwa 60% (vgl. PFA 2003: 2, 7; PFA 2005: 32; PFA 2010: 8).

2010 sind 23% der *Empresas Recuperadas* in der metallverarbeitenden Industrie angesiedelt, 19% in der Nahrungsmittelbranche, 18% in anderen Dienstleistungsbereichen, 15% in anderen Industriesparten, 8% in der Drucksparte, 6% im Textilsektor, 6% im Baugewerbe und 5% im Gesundheitswesen (vgl. PFA 2010: 9f). In Gran Buenos Aires sind Industriebetriebe vorherrschend, in Buenos Aires Dienstleistungsbetriebe und im Hinterland Betriebe aus beiden Sektoren zu gleichen Teilen (vgl. PFA 2005: 34). Julián Rebón sieht in Buenos Aires zwar einen höheren Anteil an Industriebetrieben, dieses Ergebnis ist jedoch auf die unterschiedliche Einteilung in Sektoren zurückzuführen (vgl. Rebón 2007: 37).

---

<sup>25</sup> Durchgeführt wurde sie 2005 bei 17 Betrieben aus Buenos Aires (vgl. Rebón 2007).

65% der 2005 untersuchten Unternehmen wurden vor Beginn der letzten Diktatur 1976 und nur 12% seit Anfang der 1990er Jahre gegründet, was auf die Überalterung vieler Betriebe hindeutet. Der Prozess der Deindustrialisierung, der in Argentinien seit den 1980er Jahren stattfand, zeigt sich im massiven Rückgang der Anzahl der ArbeiterInnen bei den 2010 untersuchten Betrieben<sup>26</sup>. Zu Beginn des jeweiligen Konflikts lag sie mit 6881 bei 22,6% der Anzahl an Beschäftigten, die zu Hochzeiten des jeweiligen Unternehmens angestellt waren. An dieser Zahl zeigt sich klar das Potential von Empresas Recuperadas zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen. So konnten bis heute trotz ökonomisch meist sehr schwieriger Situationen schon etwa 1000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden (vgl. PFA 2005: 38ff; PFA 2010: 37ff; Rebón 2007: 57).

Die untersuchten Betriebe sind vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Bei 75% von ihnen sind 50 ArbeiterInnen oder weniger beschäftigt. In nur sehr wenigen Fällen (2,35%) gibt es mehr als 200 Beschäftigte. 60% aller Empresas Recuperadas, die an der Studie teilnahmen, produzierten zum Befragungszeitpunkt für den Endverbrauch, 43% für den Zwischenverbrauch, etwa 4% produzierten Rohstoffe und 15% stellten Dienstleistungen zur Verfügung (Mehrfachnennungen möglich) (vgl. PFA 2010: 26f, 37).

An den Zahlen erkennt man, dass das Phänomen der Empresas Recuperadas nur sehr geringe Ausmaße angenommen hat. Weniger als ein Prozent der urbanen ArbeiterInnenschaft ist an dem Prozess beteiligt. Dennoch ist der symbolische Charakter der Empresas Recuperadas keinesfalls zu unterschätzen (vgl. Vieta 2009a: 94).

## **4.2. Historischer Ablauf des Prozesses**

Ein erstes Vorspiel zu der aktuellen Entwicklung der Empresas Recuperadas begann in den 1980er Jahren, in deren Verlauf etwa 15 Betriebe von ihren ArbeiterInnen übernommen wurden. Ihr vorrangiges Ziel dabei war es, die BesitzerInnen der Unternehmen unter Druck zu setzen, um die Situation der ArbeiterInnen und die Unternehmensführung zu verbessern. Nur wenige dieser Betriebe schafften es zu produzieren, der Prozess verebbte bald (vgl. Rebón 2007: 35).

Der eigentliche Beginn der Übernahme von Unternehmen durch ihre ArbeiterInnen in Argentinien ist mit Mitte der 1990er Jahre zu datieren. Als Folge der neoliberalen

---

<sup>26</sup> Da an der 2010 veröffentlichten Studie nur 85 Betriebe teilgenommen haben (72 Betriebe 2005, 59 2003) gelten die folgenden Zahlen nur für diese Stichprobe. Sie zeigen dennoch klar die zentralen Tendenzen des Phänomens der Empresas Recuperadas auf (vgl. PFA 2010).

Wirtschaftspolitik von Carlos Menem<sup>27</sup> zog die Deindustrialisierung des Landes immer weitere Kreise. Zahlreiche Fabriken schlossen oder produzierten, ohne die Löhne weiter auszubezahlen. Die Produktion war auf Grund der Konkurrenz von Importprodukten vielfach nicht mehr rentabel, die Verschuldung vieler Unternehmen stieg enorm. Aber auch betrügerische und spekulative Aktivitäten vieler BetriebsbesitzerInnen, die zu Unternehmensschließungen führten, nahmen stark zu. Vielen ArbeiterInnen wurde nun die Gefahr der strukturellen Arbeitslosigkeit nach Jahrzehnten des relativen Wohlstands erst richtig bewusst (vgl. Fajn 2003: 46; Kulfas 2003: 16; Rebón 2007: 43f).

Da vor allem die Industrie von Schließungen und Entlassungen betroffen war, ist es nicht verwunderlich, dass sich in diesem Sektor die ersten Fälle von erfolgreichen Betriebsübernahmen durch die ArbeiterInnenschaft finden. Mit dem Schlachthof Yaguané in Gran Buenos Aires 1996 und dem Aluminiumverarbeiter IMPA in Buenos Aires 1998 trat das Phänomen der *Empresas Recuperadas* in Erscheinung. Diese Fälle, die vor allem wegen ihrer Größe und damit ihrem politischen Gewicht bestehen konnten, blieben zunächst Einzelfälle. Ab dem Jahr 2000, als die 1998 begonnene Rezession immer massivere soziale Proteste hervorrief, nahm auch das Phänomen der *Empresas Recuperadas* stark zu. In der Periode bis Dezember 2001 sind etwa 26,8% aller registrierten Übernahmen zu verzeichnen. Das Wissen über mögliche Widerstandsformen und juristische Strategien wurde über informelle Beziehungen vor allem zwischen naheliegenden *Empresas Recuperadas* ausgetauscht. Eine strukturierte Bewegung war zu diesem Zeitpunkt jedoch noch nicht zu erkennen (vgl. Fajn 2003: 46ff, PFA 2010: 10; Rebón 2007: 37, 43; Ruggeri 2009: 22).

Mit den massiven Protesten des 19. und 20. Dezember 2001 begann für die *Empresas Recuperadas* eine neue Phase. Sie erlangten dank Massenmedien und alternativen Informationsnetzen größere Aufmerksamkeit und Unterstützung in der Öffentlichkeit. Zivilgesellschaftliche Gruppen, wie etwa die „*asambleas barriales*“ (Nachbarschaftsversammlungen), bildeten sich infolge der Wirren und wurden zu aktiven HelferInnen bei Übernahmen von Betrieben. 2002 stellt dann auch den Höhepunkt des Phänomens dar. Von 2002 bis 2004 fanden knapp 50% der registrierten Übernahmen statt. Vor allem die Etablierung einer ersten gemeinsamen Bewegung half, diesen Weg der Arbeitsplatzsicherung zu vereinfachen und zu verbreiten. BetriebseigentümerInnen waren durch frühere konfliktreiche Fälle gewarnt und versuchten nun vermehrt, auf friedlichem Wege zu einer Lösung zu kommen (vgl. Fajn 2003: 24, 49ff; PFA 2010: 10f; Rebón 2007: 37).

---

<sup>27</sup> Seine Amtszeit war vom 9. Juli 1989 bis zum 10. Dezember 1999.

Viele Empresas Recuperadas profitierten in dieser Phase von der Entwertung des argentinischen Pesos, auf Grund derer die Nachfrage nach Gütern aus dem Inland massiv anstieg und die Produktion wieder attraktiv wurde. Diese Entwicklung half auch dabei, die Rentabilität bereits bestehender übernommener Betriebe zu erhöhen und ihre Lebensfähigkeit zu sichern. Die neue Ausgangslage der argentinischen Wirtschaft wirkte sich aber auch positiv auf die noch verbliebenen Industriebetriebe aus, und der Prozess der Übernahme von Betrieben durch ihre ArbeiterInnen begann sich zu verlangsamen. So entstanden zwischen 2004 und 2008 kaum neue Empresas Recuperadas im Industriesektor, sondern vor allem im Dienstleistungsbereich. Hier sind die Gründe für den wirtschaftlichen Niedergang der betroffenen Unternehmen aber vor allem in individuellen Fehlern der Betriebsführung und nicht mehr in der schlechten makroökonomischen Lage zu suchen. Ob der Prozess durch die Auswirkungen der aktuellen globalen Finanzkrise an Dynamik gewinnen wird, kann zu diesem Zeitpunkt noch nicht gesagt werden. Sicher ist jedoch, dass die Möglichkeit der Betriebsübernahme als Mittel des Arbeitskampfes im Wissen der argentinischen ArbeiterInnenschaft einen fixen Platz eingenommen hat. Denn auch in den Jahren nach 2004 ist es weiterhin zu Betriebsübernahmen gekommen. Immerhin 20,9% der Fälle stammen aus dieser Zeit (vgl. PFA 2010: 10f; Rebón 2007: 37, 44; Ruggeri 2009: 23).

### **4.3. Konflikte**

Den Beginn jeder Übernahme eines Betriebes stellt immer ein Konflikt zwischen Kapital und Arbeit dar. Die Ausprägung dieser Auseinandersetzung ist von Fall zu Fall verschieden und hängt von den Strategien der EigentümerInnen vor der Übernahme, vom Widerstandsniveau der ArbeiterInnen, von der Intensität und Dauer des Konflikts und von der Art der Lösung ab (vgl. Fajn 2003: 33).

Die argentinischen UnternehmerInnen reagierten unterschiedlich auf Rezession und Krise. Die Kürzung von Löhnen und die Reduktion der Produktion waren gängige Praxis und wurden von den ArbeiterInnen oftmals akzeptiert, um das Unternehmen zu stützen. Bei vielen Betrieben reichte dies jedoch nicht aus und der Konkurs musste angemeldet werden. Andere suchten Lösungen außerhalb des legalen Rahmens. In diesen Fällen wurde das Vertrauensverhältnis zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen nachhaltig gestört. Zu einem Ausbruch des Konflikts kam es vor allem ab dem Zeitpunkt, ab dem die Existenzsicherung der ArbeiterInnen nicht mehr gewährleistet wurde (vgl. Fajn 2003: 34; Rebón 2007: 71).

Aus den Studien von Julián Rebón und dem Programa Facultad Abierta geht hervor, dass die Hauptursache für einen Ausbruch des Konfliktes ausstehende Lohnzahlungen darstellen. Weitere wichtige Gründe waren der Konkurs oder Bankrott des Unternehmens, Unsicherheiten des Arbeitsverhältnisses durch Suspendierungen und Arbeitszeitverkürzung oder die Angst vor Kündigung oder der Schließung des Betriebes. In vielen Fällen war der Versuch der EigentümerInnen, Maschinen und andere Aktiva heimlich aus den Betrieben zu entfernen, der Auslöser des Konfliktes. Motivation für diese betrügerischen Handlungen war meist der Versuch, diese Aktiva aus der Konkursmasse zu entfernen oder mit ihnen ein neues Unternehmen gleicher Art ohne Schulden und mit billigeren Arbeitskräften zu gründen (vgl. Fajn 2003: 35, 102f; PFA 2005: 55f; PFA 2010: 12f; Rebón 2007: 70). Möglich war diese Praxis der Entleerung vor allem auf Grund der geringen staatlichen Regulation. „Im Unternehmenssektor setzte sich der Gedanke der legalen und moralischen Deregulierung durch und schuf eine Art ‚Habitus der Straffreiheit‘, unter welchem viele Unternehmer die elementarsten Fragen in Bezug auf die Einhaltung der Gesetze missachteten“ (Fajn 2003: 35; Ü.d.A.). Anwendung fand die Methode der Entleerung in etwa 1200 Betrieben. Nur in einem Bruchteil davon kam es zu Übernahmen durch ihre ArbeiterInnen (vgl. Heller 2004: 19).

Vor allem in den Anfängen des Prozesses wurden viele Betriebe besetzt, oder es wurden andere hoch konfliktive Maßnahmen wie etwa die Sperrung von Straßen oder das Campieren vor Firmengebäuden angewandt. In späterer Folge waren immer mehr ArbeiterInnen mit Verhandlungen erfolgreich. Grund dafür war vermutlich der größere Bekanntheitsgrad dieser Praxis, aber auch die größere Anerkennung vor allem von staatlicher Seite. Der Staat hatte einen massiven Legitimitätsverlust erlitten und fand kaum Antworten auf die hohe Arbeitslosigkeit. Daher wurden immer mehr Fälle zu Gunsten der ArbeiterInnen entschieden, um das Problem nicht weiter zu verschlimmern, aber auch, um die Widerstände aus der Bevölkerung zu minimieren. Die Konflikte fanden je nach Ausgangslage zwischen unterschiedlichen AkteurInnen statt: Vielfach waren KonkursverwalterInnen, GläubigerInnen und RichterInnen der Gegenpart der ArbeiterInnen (vgl. Fajn 2003: 38f; PFA 2005: 47f).

Aus den Studien zu dem Phänomen geht hervor, dass etwa 60% der Fälle einen Übernahmeprozess mit hohem Konfliktpotential durchgemacht haben, der Rest war mit Verhandlungen erfolgreich. Bei 73% der konfliktiven Fälle kam es zu einer Besetzung, bei 30% zum Campieren vor dem Betriebsgebäude und bei 15% zu anderen Mobilisierungen (Mehrfachnennungen möglich). Die Zeitspanne der Konflikte lag zwischen wenigen Tagen und 2 Jahren, mit einem Durchschnitt von knapp über 5 Monaten. Die Intensität und Dauer der Konflikte war in größeren Betrieben meist höher, da hier mehr Geld auf dem Spiel stand.

Besonders konfliktreich waren jene Fälle, bei denen die Interessen des Großkapitals verletzt wurden (vgl. Fajn 2003: 38f; PFA 2005: 47f; PFA 2010: 13ff; Rebón 2007: 96ff).

Vor Ausbruch des Konflikts wurde jedoch in allen Fällen von Seiten der ArbeiterInnen nach anderen Lösungswegen gesucht. Zu nennen sind hier etwa die Suche nach einer anderen Anstellung, individuelle Vereinbarungen mit den Chefs, die Verdrängung der Probleme mit der Hoffnung auf eine Besserung der Situation oder eine Abfindung bei Schließung des Betriebs, oder die Drohung mit Konfliktbereitschaft. Friedliche Lösungen konnten in Fällen erreicht werden, in denen von den EigentümerInnen kein großer Widerstand ausging. Einige Male musste nicht einmal die Produktion eingestellt werden. Friedlicher ging es oftmals auch in Fällen von Bankrott oder Schließung des Betriebs zu, da nun mit KonkursverwalterInnen, GläubigerInnen und RichterInnen auf sachlicherer Ebene verhandelt werden konnte. Wie schon erwähnt, profitierten spätere Betriebsübernahmen vielfach von den Errungenschaften früherer Fälle (vgl. Rebón 2007: 72, 82, 94ff; Ruggeri 2009: 43).

Der Schritt von passiven zu aktiven Widerstandsformen war für die ArbeiterInnen mit vielen Herausforderungen und inneren Hemmungen verbunden. Sie mussten „Vorgesetzten, Gewerkschaften und unter Umständen sogar den eigenen KollegInnen die Stirn bieten, Empfehlungen seitens gewisser Persönlichkeiten wie AnwältInnen und PolitikerInnen bis hin zur eigenen Familie missachten, gegen die eigene Kultur rebellieren – kurzum: gesellschaftliche Regeln und Normen durchbrechen“ (Rebón 2007: 74; Ü.d.A.). Zudem mussten die Handelnden die legalen Konsequenzen ihrer Aktionen selbst tragen. Viele ArbeiterInnen in ähnlichen Situationen wagten es daher nicht, diese gesellschaftliche Grenze zu überschreiten (vgl. ebd. 72).

Mit den aktiven Widerstandsformen hatten die ArbeiterInnen immer das Ziel vor Augen, stabile und legale Verhältnisse herzustellen, die es ihnen ermöglichen würden, weiter zu arbeiten und zu produzieren. In diesem Ansinnen besetzten sie kurzfristig Teile öffentlicher Gebäude wie etwa Gerichte, das Parlament und den Präsidentschaftssitz, es kam zu physischen Konfrontationen und zu Bedrohungen von Menschen und/oder deren Eigentum, Straßen wurden gesperrt, Betriebsaktiva veräußert, entwendete Maschinen wieder angeeignet, die Produktion wieder aufgenommen und Unternehmen friedlich oder nach gewaltvollem Eindringen besetzt (vgl. ebd. 85ff).

Die Besetzung von Betrieben hat in Argentinien eine lange Tradition und geht bis in die 1950er Jahre zurück. Anders als damals war es diesmal aber nicht das Ziel, Druck auf die Betriebsleitung auszuüben, um Kündigungen zu verhindern, ausstehende Lohnzahlungen einzufordern oder die nationale Industrie zu schützen. Es galt auch nicht, gegen die

Arbeitsintensivierung oder neue Produktionsrhythmen und -techniken zu protestieren (vgl. Fajn 2003: 44; PFA 2005: 48; Rebón 2007: 93). „Die Besetzung hat von Anfang an eine zentrale Funktion: die Anlage zu kontrollieren mit dem Ziel, deren Auflösung zu verhindern. Zudem wird durch die Geiselnahme der Produktionsanlagen eine bessere und stärkere Verhandlungsposition gegenüber UnternehmerInnen, RichterInnen sowie der Regierung erreicht; außerdem war es der erste Schritt zur tatsächlichen Besitznahme des Unternehmens. Und schließlich stellte sie auch einen symbolischen Akt dar, mit dem Ziel, das Problem auf die gesellschaftliche Tagesordnung zu bringen“ (Rebón 2007: 94, Ü.d.A.).

Die Länge der Besetzung war für die ArbeiterInnen sehr entscheidend, da in dieser Zeit nicht produziert werden konnte und daher keine Einkünfte generiert wurden. Sie waren in dieser Zeit auf die Hilfe ihrer Nachbarn, anderer ArbeiterInnen und staatlicher Behörden angewiesen. Mit durchschnittlich 249 Tagen war die Dauer der Besetzungen bei jenen Fällen, die vor dem Jahr 2001 begannen, am längsten. Bei Fällen von 2001 lag sie durchschnittlich bei 156, bei Fällen aus 2002 bis 2004 bei 174 und bei Fällen aus 2005 bis heute bei 157 Tagen (vgl. PFA 2010: 17).

Direkte Repressionen von staatlicher Seite waren zu Beginn des Phänomens noch selten, da in diesen Zeiten die staatlichen Institutionen schwach und diskreditiert waren. Dennoch bestand immer die Gefahr der Räumung oder anderer Druckmittel. Mit der Konsolidierung der neuen Regierung nahm die Gewaltbereitschaft des Staates stark zu. Laut Erhebung des Programa Facultad Abierta hat die Hälfte der befragten Betriebe Repressionen und Drohungen erlebt. Deren Höhepunkt war in den Jahren 2002 bis 2004. Daher galt es für die ArbeiterInnen nun, schnellstmöglich eine legale Lösung zu erreichen, um dann dem eigentlichen Ziel nachzugehen: die Produktion wieder zu starten (vgl. PFA 2005: 52; PFA 2010: 15f; Rebón 2007: 96f).

#### **4.4. Rechtliche Aspekte**

Legalen Ausgangspunkt für den Umgang mit den oben beschriebenen Fällen ist das Gesetz 24.522 zu Bankrotten und Konkursen, das seit 1995 besteht. Bei Zahlungsunfähigkeit einer juristischen Person wird in Argentinien der präventive Konkurs eingeleitet und es kommt zu einer Neuverhandlung der Schulden des Unternehmens mit allen GläubigerInnen und der Justiz. Die GläubigerInnen setzen sich aus Finanzkapital, ZulieferInnen, KundInnen, dem Staat, den Gewerkschaften als Anbieter der Sozialleistungen und theoretisch auch den ArbeiterInnen zusammen. Mögliche Lösungen für die Zahlungsunfähigkeit sind die

Verringerungen der Zinsen, das Aussetzen der Zahlungen für einen bestimmten Zeitraum oder eine Schuldentrückzahlung mit Gütern. Als Alternative kann auch eine neue Gesellschaft mit dem legalen Status einer GmbH, einer AG, einer Kooperative oder einer Gesellschaft mit staatlicher Beteiligung gegründet werden, oder das Unternehmen im Rahmen eines „cram down“ verkauft werden. Grundsätzlich ist aber auch jede andere Lösung möglich, die auf die Zustimmung der GläubigerInnen trifft. Nach fast 15.000 Konkursfällen im Jahr 2001 gilt seit 2002 eine modifizierte Version des Gesetzes, in der die Regelungen gelockert und die Fristen verlängert wurden, um den UnternehmerInnen den Erhalt ihres Betriebes zu erleichtern (vgl. Briner/Cusmano 2003: 25f; Fajn 2003: 102; Rebón 2007: 80).

Wird keine Einigung auf präventiven Konkurs erreicht, muss die Firma Bankrott erklären. Die EigentümerInnen werden von Besitz und Leitung des Unternehmens enthoben und der Betrieb geschlossen oder an eine/n KonkursverwalterIn übergeben. Seit der Gesetzesänderung aus dem Jahre 2002 kann von der/vom RichterIn mit dem Hintergedanken der Werterhaltung die Weiterführung des Betriebs bis zum Abschluss des Verfahrens bestimmt werden. Vor allem dank des Drucks der Empresas Recuperadas und ihrer UnterstützerInnen kann die Aufrechterhaltung der Produktion auch in den Händen der ArbeiterInnen erfolgen. Dafür müssen sie eine Arbeitskooperative konstituieren und einen Plan der Durchführbarkeit vorweisen. Die ArbeiterInnen haben dadurch jedoch keinen Anspruch auf Entschädigungen, im Gegenteil, die/der KonkursverwalterIn könnte sogar etwas von ihnen für die Nutzung verlangen. Die ArbeiterInnen dürfen den Betrieb nur so lange weiterführen, bis die Aktiva der Firma liquidiert werden. Zudem sind die ArbeiterInnen immer auf die positive Entscheidung der/des jeweiligen RichterIn angewiesen, wovon keineswegs ausgegangen werden kann. Zentral sind immer noch die Interessen der GläubigerInnen auf eine möglichst hohe Entschädigung, stammt das Gesetz doch aus der Zeit von Carlos Menem (vgl. Briner/Cusmano 2003: 27; Fajn 2003: 102ff; Lavaca 2007: 32; Rebón 2007: 78ff; Rezzónico 2003: 17; Ruggeri 2009: 45).

Nachdem das Gesetz viele Lücken offen lässt, wird oftmals auf ein anderes Gesetz zurückgegriffen: jenes der Enteignungen. Nach Artikel 17 der argentinischen Verfassung und dem Gesetz 21.499 aus dem Jahre 1977 ist es möglich, Privatbesitz zu enteignen, wenn dies von öffentlichem Nutzen ist. „Der öffentliche Nutzen, welcher der Enteignung als legales Fundament dienen soll, umfasst all jene Fälle, in denen man die Förderung des Gemeinwohls anstrebt, sei es materieller oder geistiger Natur“ (Briner/Cusmano 2003: 29; Ü.d.A.). Der Staat muss für die Enteignung ein eigenes Gesetz für jeden einzelnen Fall beschließen und der/dem früheren BesitzerIn eine Entschädigung zahlen. Eine Alternative ist die

Ermöglichung der temporären Besetzung, bei der das Gut nach einer Nutzungsdauer von 2 Jahren wieder in den Besitz der/des EigentümerIn oder in die Konkursmasse übergeht, wenn keine Verlängerung beschlossen wird. Ist dies doch der Fall, kann ausgehandelt werden, dass die ArbeiterInnen den Betrieb in Raten innerhalb von 20 Jahren (bei 3 Jahren Zahlungsfreiheit) vom Staat zurückkaufen. Betroffen von Enteignungen können sowohl Gebäude als auch Maschinen und Güter sein. Diese können dann einer Arbeitskooperative unter der Bedingung, dass die ArbeiterInnen die Struktur und Funktionsfähigkeit der produktiven Einheit erhalten, zur Nutzung zur Verfügung gestellt werden. Enteignungen und – wie im Großteil der Fälle – temporäre Besetzungen wurden vor allem zur Zeit des Höhepunkts der Krise im Raum von Gran Buenos Aires von den Abgeordneten der Stadt und des Bundesstaates bewilligt. Das politische System war diskreditiert und der Druck der Zivilgesellschaft enorm (vgl. Briner/Cusmano 2003: 28ff; Fajn 2003: 107f; Rebón 2007: 78, 110; Rezzónico 2003: 27; Ruggeri 2009: 46).

Die legalen Möglichkeiten sind für die ArbeiterInnen bei einer Übernahme eines Betriebs sehr unbefriedigend. Sie sind von den Entscheidungen der RichterInnen und Abgeordneten abhängig, jeder Fall muss einzeln ausgehandelt werden und die Gesetzeslage ist in vielen Belangen unklar und ungenau. Enteignungen und Überlassungen sind meist zeitlich beschränkt und stellen die ArbeiterInnen zu einem späteren Zeitpunkt vor dieselben Probleme wie zu Beginn. Viele GläubigerInnen sehen in dem Prozess lediglich die Möglichkeit, den ArbeiterInnen das Risiko des Wiederaufbaus des Unternehmens zu überlassen, um es zu einem späteren Zeitpunkt zu verkaufen und dadurch einen größeren Teil ihrer Investitionen zurückzubekommen. Als problematisch erweist sich auch, dass der Staat seinen Zahlungsverpflichtungen bei Enteignungen vielfach nicht nachkam, wodurch in manchen Fällen Verfahren zu Rückenteignung eröffnet wurden (vgl. Heller 2004: 23, 48; Lavaca 2007: 37; Ruggeri 2009: 46f).

Die unklare rechtliche Lage zeigt sich auch in den Ergebnissen der Studie des Programa Facultad Abierta. So waren zum Zeitpunkt der Befragung 63% der Empresas Recuperadas enteignet (32% 2005), 12% mit unklarem Status (21% 2005), 8% auf dem Weg zur Enteignung (10% 2005), 8% gemietet (3% 2005), 5% besetzt und in Konflikt (17% 2005), 2% gekauft (3% 2005) und kein Betrieb verstaatlicht (2% 2005) (vgl. PFA 2005: 75; PFA 2010: 22). Daran zeigt sich, wie wichtig eine Vereinheitlichung der Rechtslage zur Übernahme von Betrieben durch ihre ArbeiterInnen wäre. Ansätze dafür sind bis heute am politischen Willen der EntscheidungsträgerInnen gescheitert (vgl. Lavaca 2007: 37; Ruggeri 2009: 46).

#### *4.4.1. legaler Status*

Mehr Klarheit gibt es bei der Entscheidung für den legalen Status. Über 95% aller *Empresas Recuperadas* formieren sich als Arbeitskooperative. Der Rest besteht aus AGs, GmbHs und ökonomischen Einheiten ohne klaren legalen Status. Die Etablierung einer juristischen Person ist für die Betriebe essentiell, da es nur so zu einer juristischen Lösung kommen kann. Zudem waren in Fällen mit unklarem rechtlichen Status die Versuche von Räumung und Repression wesentlich häufiger (vgl. Fajn 2003: 105f; PFA 2005: 57; PFA 2010: 20; Rezzónico 2003: 13; Ruggeri 2009: 18; Vieta 2009a: 95).

Laut der Deklaration der International Co-operative Alliance (ICA) ist eine Kooperative „an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly-owned and democratically-controlled enterprise“ (ICA 2010). Im Fall einer Arbeitskooperative konstituiert sie sich aus einer Gruppe von Menschen, die ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen. Zentrale Elemente einer Kooperative sind in Argentinien die Generalversammlung, in der alle wichtigen Entscheidungen getroffen werden, der Vorstand, der deren Umsetzung kontrolliert und ein Syndikus, der die Einhaltung der Gesetze und Statuten überwacht (vgl. Briner/Cusmano 2003: 34f).

Die Arbeitskooperative ist jene juristische Form, die am besten den Anforderungen der *Empresas Recuperadas* entspricht. Die Gründung ist sehr unbürokratisch und schnell, der Zugang zum Markt wird wieder gewährleistet und die Legitimität vor ZulieferInnen und KundInnen wieder hergestellt, die Schulden des Vorgängerunternehmens werden nicht übernommen, auf Gewinne müssen keine Steuern geleistet werden, es gibt (zumindest theoretisch) Zugang zu Subventionen und Krediten von öffentlichen Einrichtungen, der Privatbesitz der ArbeiterInnen ist im Fall eines Unternehmensbankrotts geschützt, und die Neuordnung des Arbeitsprozesses und eine Dehierarchisierung werden ermöglicht (vgl. Fajn 2003: 106; Lavaca 2007: 38; Rebón 2007: 108; Ruggeri 2009: 18; Vieta 2009a: 94, 99).

Dennoch unterscheiden sich *Empresas Recuperadas* klar von den „regulären“ Arbeitskooperativen, ein Fakt, der in der Gesetzgebung bis dato nicht berücksichtigt wird. So haben übernommene Betriebe meist eine konfliktreiche Vergangenheit. Sie versuchen in fast allen Fällen, Hierarchien und Ausbeutungsformen der alten Firmen nicht zu kopieren und etablieren horizontale Organisationsstrukturen. In über 50% der Fälle werden gleiche Gehälter ausbezahlt. Zudem werden im Rahmen der Selbstverwaltung neue Strategien zur

Funktionsweise eines Unternehmens gelebt (vgl. Calderón et al. 2009: 116; PFA 2010: 53; Vieta 2009a: 100f).

Problematisch ist der geringe Anteil an staatlichen Subventionen im Vergleich zu „regulären“ Arbeitskooperativen, wodurch vor allem die Aufnahme der Produktion stark erschwert wird. Die größte Gefahr geht jedoch von den Zwängen des Marktes aus. Wird das Ziel der Arbeitsschaffung und -erhaltung durch im kapitalistischen Sinne notwendige Akkumulation von Kapital ersetzt, droht die Verwandlung der Empresa Recuperada in einen regulären Betrieb (vgl. Vieta 2009a: 96ff).

## **4.5. Produktionsprozess neu**

### *4.5.1. Die Wiederaufnahme der Produktion*

Sobald die größten Konflikte der Betriebsübernahme überstanden sind und hoffentlich ein legaler Status erlangt wurde, treten andere Aspekte in den Vordergrund. „In jenem Maße, in dem die Übernahme fortschreitet, entfernt sich der Prozess zusehends vom reinen Arbeitskonflikt. Nach einer Anfangsphase wird der zentrale Kampf immer mehr zu einem Kampf ums Überleben sowie darüber, als produktives Unternehmen im wirtschaftlichen Umfeld funktionieren zu können“ (Rebón 2007: 97; Ü.d.A.).

Der Neustart des Produktionsprozesses als Ausgangspunkt der Selbstverwaltung stellt die ArbeiterInnen vor zahlreiche Probleme. Zu Beginn gilt es vor allem, die Zeit zu überwinden, in der noch nicht produziert werden kann. In dieser Phase, die durchschnittlich 7 – 9 Monate dauert, können die ArbeiterInnen kein Einkommen lukrieren und sind daher auf Hilfe von außen angewiesen (vgl. Ruggeri 2009: 17, 48).

Entscheidend für die Wiederaufnahme der Produktion ist der Zustand des Unternehmens: Sind Maschinen vorhanden, in welchem Zustand befinden sie sich, gibt es Material und/oder Kapital? Es darf nicht vergessen werden, dass die Empresas Recuperadas aus Betrieben entstanden sind und entstehen, die aus unterschiedlichen Gründen unrentabel geworden sind und schon in den Jahren vor der Übernahme meist eine sehr geringe Produktivität aufwiesen. Auf Grund fehlender früherer Investitionen befinden sich die Maschinen oft in schlechtem Zustand und/oder sind veraltet. Zudem wurden in vielen Fällen wichtige Teile der Produktionskette verkauft, um sie aus der Konkursmasse zu schaffen oder um damit Schulden bezahlen zu können. So müssen in der Regel viel Zeit in die Reparatur der Maschinen gesteckt und die Produktionsprozesse an die veränderten Bedingungen angepasst

werden (vgl. Briner/Cusmano 2003: 73ff; Fajn 2003: 58; Heller 2004: 32f; Ruggeri 2009: 49; Vieta 2009b: 104).

Als problematisch erweist sich auch das fehlende Wissen in administrativen und kommerziellen Bereichen durch den Abgang der entsprechenden Angestellten (s.u.) und das Misstrauen alter KundInnen und LieferantInnen gegenüber den Fähigkeiten der ArbeiterInnen, ein Unternehmen zu führen. Das größte Hindernis stellt mit Sicherheit der schwierige Zugang zu Kapital dar, das außer für erste Instandsetzungsleistungen vor allem auch für den Kauf von Inputs nötig wäre. Auf Grund der unklaren legalen Lage haben die Empresas Recuperadas zu Beginn kaum Zugang zu Krediten (vgl. Briner/Cusmano 2003: 73; Fajn 2003: 70; Lavaca 2007: 41; PFA 2005: 62; Rebón 2007: 147f; Ruggeri 2009: 49).

Eine sehr verbreitete Reaktion auf diese Situation ist die Produktion „a façon“. „Dabei handelt es sich um die industrielle Weiterverarbeitung für Kunden, welche das Rohmaterial zur Verfügung stellen und das Endprodukt entgegennehmen, um es zu kommerzialisieren oder weiterzuverarbeiten“ (Fajn 2003: 59; Ü.d.A.). Diese Produktionsform hat einige Vorteile. So wird die Arbeit erhalten, die Produktion kann wieder aufgenommen werden, die Verbindungen mit KundInnen werden wieder aktiviert und die ArbeiterInnen müssen sich nicht mit dem Management der Firma auseinandersetzen. Nachteilig daran sind jedoch die sehr geringen Einkünfte, die erhöhte Abhängigkeit von KundInnen, die Unterordnung unter ein externes Management, das dadurch leichter ausbeuten kann und die geringen Möglichkeiten zur Selbstverwaltung. Aus diesen Gründen sollte diese Produktionsform nur eine Übergangsphase darstellen, bis die nötigen Inputs selbst bezahlt werden können und die Empresa Recuperada unabhängig wirtschaften kann. Dennoch arbeitet bis heute knapp die Hälfte der Empresas Recuperadas zumindest teilweise mit dieser Produktionsform, 30% davon sogar zu fast 100% (vgl. Fajn 2003: 59; PFA 2010: 31f; Rebón 2007: 148; Ruggeri 2009: 49ff).

Zu diesem Weg gibt es einige Alternativen oder Ergänzungsmöglichkeiten, um das Ziel, die Produktion neu zu starten, zu erreichen. So können Produkte und Materialien, die noch im Betrieb lagern, verkauft werden. Es kann Geld von anderen Empresas Recuperadas oder politischen Organisationen geborgt und um Subventionen bei lokalen Regierungen und Behörden angesucht werden. Technische und finanzielle Hilfe kann auch von Nichtregierungsorganisationen, von Universitäten und von der Nachbarschaft kommen. Durch Recycling und den Wechsel der ZulieferInnen können billigere Inputs beschaffen werden. Zudem kann versucht werden, von KundInnen Vorauszahlungen und von LieferantInnen

Zahlungsstundungen zu bekommen (vgl. Briner/Cusmano 2003: 74f; Ruggeri 2009: 55; Vieta 2009b: 108).

Entscheidend für die erste Phase der Wiederaufnahme der Produktion ist für die *Empresas Recuperadas* auch, wieder regulär am Markt teilnehmen zu können. Die Möglichkeiten dazu waren vor allem nach der Abwertung des argentinischen Peso für die *Empresas Recuperadas* je nach Produktionszweig unterschiedlich. Während einige Betriebe davon profitierten, die auf Grund teurerer Importe gestiegene Inlandsnachfrage bedienen zu können, waren andere abhängig von Inputs aus dem Ausland. Einige Sparten erholten sich so schneller von der Krise als andere. Der argentinische Markt ist nach der Ära Menem zudem in vielen Sektoren auf wenige monopolistisch agierende Konglomerate konzentriert, die für viele *Empresas Recuperadas* wichtige Kunden und Lieferanten darstellen – daher herrscht eine starke Abhängigkeit vor. So werden 2010 laut Programa Facultad Abierta über 30% der Inputs von monopolistisch agierenden Firmen und über 45% von anderen großen Firmen bezogen (Mehrfachnennungen möglich) und immerhin noch knapp 14% bzw. 40% der produzierten Güter an Firmen dieser Charakteristika verkauft. Das zeigt, wie stark die alten Handelsnetze reproduziert werden. Wichtige Lieferanten sind aber auch Klein- und Mittelbetriebe mit über 45%. Auch auf Abnehmerseite stellen sie mit 37% einen wichtigen Akteur dar. Eine große Rolle spielen hier mittlerweile auch die EndabnehmerInnen, die von 38% der *Empresas Recuperadas* beliefert werden. Zwischen den *Empresas Recuperadas* gab es lange kaum Austausch, heute stammen 16% der Inputs von ihnen und für etwa 14% der Betriebe stellen sie die Abnehmer dar. Ursache für den geringen Anteil ist die fehlende gemeinsame Strategie, aber natürlich auch die geringe Anzahl der *Empresas Recuperadas*. Solidarische Projekte oder der Staat werden nur in geringem Maße einbezogen. Aus diesen Ausführungen ist ersichtlich, dass diese Betriebe weiterhin der kapitalistischen Marktlogik unterworfen sind. Der Konflikt zwischen den externen Anforderungen des Marktes und den internen Ansprüchen der Generierung einer wirtschaftlichen Alternative ist daher ständig präsent (vgl. Briner/Cusmano 2003: 73; Fajn 2003: 59ff; Heller 2004: 29f; PFA 2005: 63f; PFA 2010: 33f; Rebón 2007: 149, 190; Ruggeri 2009: 52).

Die Produktion und die Produktivität haben bei den meisten *Empresas Recuperadas* bis heute noch nicht annähernd die vorhandenen Kapazitäten erreicht. Neben dem erschwerten Zugang zum Markt, der laut Programa Facultad Abierta für 52% der befragten Betriebe eine Ursache für diesen Sachverhalt darstellt, werden der Mangel an Arbeitskapital (25%), der Mangel an passenden Maschinen (18%), fehlende Rohstoffe (16%), der Mangel an Fachkräften und an Lizenzen und die Wirtschaftskrise (je 9%) angeführt. Laut Studie haben

2010 erst 7% der Empresas Recuperadas einen Anteil von über 80% ihrer vorhandenen Kapazitäten erreicht und nur 26% 61 oder mehr Prozent. 5% der befragten Betriebe haben zu dem Zeitpunkt die Produktion noch gar nicht wieder aufgenommen und 9% liegen bei 20% oder darunter. Den Hauptanteil nimmt mit 59% jene Gruppe ein, die zwischen 21 und 60% ihrer Produktionskapazitäten erreicht haben. Im Vergleich zu 2005 haben sich die Gruppen bis 20% verringert, die Gruppen zwischen 21 und 60% erhöht und jene darüber sind gleich geblieben. Empresas Recuperadas, die zu einem früheren Zeitpunkt gegründet wurden, haben meist ein höheres Produktionsniveau erreicht (oder sind mittlerweile an der Selbstverwaltung gescheitert). Betriebe, die Übernahmeprozesse mit geringerer Konfliktivität durchgemacht haben, erreichen schneller eine hohe Ausnutzung ihrer Kapazitäten. Problematisch an der niedrigen Produktion sind die geringen Einnahmen, die die Erhaltung des Betriebes erschweren. ArbeiterInnen opfern in dieser Situation oft Teile ihrer Löhne und akzeptieren überlange Arbeitszeiten, woraus die latente Gefahr der Selbstaussbeutung entsteht (vgl. Heller 2004: 31; PFA 2005: 45f, 49, 60; PFA 2010: 27ff; Rebón 2007: 183; Vieta 2009b: 103).

Ein wichtiger Grund für die geringe Produktion und Produktivität ist neben den geerbten Problemen der Vorgängerunternehmen und der schwierigen Situation am Markt auch die Tatsache, dass nur ein Bruchteil der früheren ArbeiterInnenschaft im Betrieb verblieben ist. Gründe für die Nichtbeteiligung an der Übernahme sind fehlendes Vertrauen in deren Gelingen, die Aussicht auf neue Anstellungen, Pensionierung und/oder Loyalität gegenüber der Firmenleitung. Vor allem höher qualifizierte und höher positionierte ArbeiterInnen und Angestellte wandern ab. In Fällen mit höherer Konfliktivität ist diese Tendenz noch deutlicher zu erkennen. In den Betrieben verbleiben vor allem Männer mit fixen Anstellungen, von denen ein Großteil Familienerhalter sind. Zudem haben viele von ihnen schon lange im Unternehmen gearbeitet und kennen einander daher gut. Viele von ihnen waren schon vor Beginn der Übernahme in irgendeiner Form in politischen und sozialen Organisationen aktiv, vor allem jene, die in späterer Folge zentrale Rollen bei der Entwicklung der Empresa Recuperada spielen (vgl. Fajn 2003: 62; Rebón 2007: 60ff; Ruggeri 2009: 18).

Es zeigt sich also, dass sich die ArbeiterInnen der meisten Empresas Recuperadas zahlreichen externen Herausforderungen gegenüber sehen, wenn sie wirtschaftlich wieder aktiv werden wollen. Doch auch intern gibt es einige Schwierigkeiten zu meistern.

#### *4.5.2. Umstellung der betriebsinternen Funktionsweisen*

Die zahlreichen Probleme, denen sich *Empresas Recuperadas* bei der Wiederaufnahme ihrer Produktion gegenüber sehen, erfordern in fast allen Fällen eine Umstellung des Arbeitsprozesses. Viele Aufgaben wie etwa der Vertrieb, der Verkauf, der Ankauf von Produktionsmitteln, die Planung und die Administration müssen von den ArbeiterInnen erlernt werden. Die Posten derjenigen MitarbeiterInnen, die den Betrieb verlassen haben, müssen von den verbliebenen ArbeiterInnen erlernt und übernommen werden. In den meisten Fällen bleibt die alte Produktionsweise erhalten, sie wird aber flexibler und vielfältiger gestaltet. Die meisten ArbeiterInnen haben in Folge mehrere Aufgaben im Betrieb. Zwar stellt dies zu Beginn eine große Herausforderung dar, führt aber auf längerer Sicht zu einigen Vorteilen. So erlernen alle Beteiligten neue Fähigkeiten und gewinnen größere Einblicke in die Funktionsweisen des Betriebes. Das hilft auch beim Abbau von Hierarchien. Zudem kann auf Ausfälle von ArbeiterInnen flexibler reagiert werden (vgl. Briner/Cusmano 2003: 76f; Rebón 2007: 152f; Ruggeri 2009: 59f; Vieta 2009b: 107).

Aus den bestehenden Erfahrungen zeigt sich, dass sich der Arbeitsrhythmus in den meisten Fällen ändert. Er wird von den ArbeiterInnen als menschlicher und kollegialer wahrgenommen und passt sich besser an ihre Bedürfnisse an. Die Arbeitsintensität nimmt ab, es gibt mehr Pausen und eine entspanntere Arbeitsweise. Wichtig ist für diese Entwicklung das von den ArbeiterInnen sehr positiv wahrgenommene Fehlen eines Chefs. Diese Änderungen im Arbeitsrhythmus können aber in manchen Fällen auch zu disziplinären Problemen wie etwa Unpünktlichkeit, Abwesenheit, mangelnde Beteiligung an den Arbeitsaufgaben und in Ausnahmefällen sogar Raub führen und dadurch in Folge oft zu Streit zwischen den Mitgliedern des Betriebs. Wie in jedem Unternehmen kann es auch hier zu Sanktionen wie Verwarnungen, Einkommensabschlägen, Suspendierungen und sogar Ausschlüssen kommen, anders als in „regulären“ Unternehmen werden diese Entscheidungen aber von allen getroffen (vgl. Rebón 2007: 145f, 154ff; Ruggeri 2009: 60).

Gearbeitet wird meist in Abhängigkeit von der jeweiligen Auftragslage. So kann es auch zu sehr intensiven Arbeitsperioden kommen, in denen sogar an Wochenenden gearbeitet wird. Hier wird in vielen Fällen die Gefahr der Selbstaussbeutung der ArbeiterInnen angeführt. Eine andere Meinung vertritt der Soziologe Andrés Ruggeri, der hier ein neues Verantwortungsbewusstsein der ArbeiterInnen erkennt und festhält, dass es nach Hochphasen der Produktion immer auch Ruhephasen gibt (vgl. Rebón 2007: 154ff; Ruggeri 2009: 60f).

Problematisch an den neuen Arbeitsprozessen ist vielfach, dass Sicherheit und Hygiene am Arbeitsplatz kein Thema mehr darstellen. Die Betriebe agieren hier in vielen

Fällen weit außerhalb der Norm. Vorhandene Sicherheitsausrüstung wird oft nicht verwendet, der Arbeitsplatz nicht gereinigt und es gibt meistens kaum Anstrengungen, die Situation zu verbessern. Ein Grund dafür ist, dass Sicherheitsvorkehrungen oft als Zwang der früheren Chefs angesehen werden. Trotz dieser Situation haben die Arbeitsunfälle stark abgenommen. Zurückzuführen ist dies wohl vor allem auf den verringerten Arbeitsdruck und die niedrigere Produktionsintensität. Ein weiteres Problem ist der schlechte Zugang zur sozialen Sicherung. Als Arbeitskooperativen können Empresas Recuperadas nicht an der normalen Sozialversicherung (Aseguradora de Riesgos de Trabajo) teilnehmen, auch der Zugang zu Pensionssystemen ist erschwert. Ein Großteil der Betriebe muss daher seine ArbeiterInnen zu schlechteren Konditionen teurer selbstversichern. Hier fehlt es an einer neuen Gesetzgebung und der Schaffung alternativer Zugangsmöglichkeiten für die ArbeiterInnen der Empresas Recuperadas (vgl. Calderón et al. 2009: 115; PFA 2010: 63ff; Rebón 2007: 155, 166).

Eine zentrale Neuerung der betriebsinternen Funktionsweisen ist die kollektive Entscheidungsfindung. Beschlüsse, die den gesamten Betrieb betreffen, wie etwa die Planung der wirtschaftlichen Tätigkeit, werden in der Generalversammlung getroffen. Diese wird zwar von den Statuten einer Arbeitskooperative vorgeschrieben, viel stärker ist diese Praxis aber aus den gemeinsamen Erfahrungen aus der Zeit der Betriebsübernahme zu erklären. Die Ausprägung der kollektiven Entscheidungsfindung ist jedoch von Fall zu Fall verschieden. Einerseits divergiert die Anzahl der abgehaltenen Versammlungen, andererseits unterscheiden sie sich in der jeweiligen Charakteristik. So wird in manchen Fällen durch lange Diskussionen unterschiedlicher Positionen ein Konsens gesucht, in anderen werden schon vorbereitete Pläne des Vorstandes nur noch abgesehen. Die meisten Fälle bewegen sich vermutlich zwischen diesen beiden Extremen. Zwischen den Versammlungen werden kleinere Entscheidungen direkt vom Vorstand oder von den ArbeiterInnen während der Arbeit getroffen – eine Praxis, die vor allem in kleineren Betrieben Anwendung findet. Der Abbau von Hierarchien, die Demokratisierung innerhalb der Empresa Recuperada und die kollektive Betriebsführung sind wichtige Errungenschaften dieser neuen Form der Entscheidungsfindung. Wie weitreichend diese Faktoren ausgeprägt sind, hängt auch davon ab, inwieweit die Strukturen des Vorgängerunternehmens übernommen werden. Sehr umfassend geschieht dies meist in Fällen mit geringerer Konfliktivität und einem höheren Anteil von Angestellten aus höheren Ebenen (vgl. Fajn 2003: 65; Lavaca 2007: 40; Rebón 2007: 149f; Ruggeri 2009: 62ff).

Einen weiteren zentralen Aspekt der veränderten internen Betriebslogik stellt die Verteilung der Einnahmen dar. Hieran zeigt sich, inwieweit sich das Konzept der Arbeit wirklich geändert hat. In den meisten Empresas Recuperadas kommt es zu einer Angleichung

der Löhne<sup>28</sup>. Dies hat mehrere Gründe: Zu Beginn der Übernahme, wenn die Mittel knapp sind, ist es fast unmöglich, Lohnunterschiede aufrecht zu erhalten. Zudem waren die Lohnstrukturen in vielen Betrieben schon vor der Übernahme wegen ausstehender Zahlungen quasi aufgelöst. Die einzige Alternative zu gleichen Löhnen wären für die ArbeiterInnen in dieser Situation oft nur die äußerst geringen staatlichen Arbeitslosengelder und der damit verbundene sichere Weg in die Armut gewesen. Wichtiger erscheint jedoch, dass sich durch die gemeinsam durchlebten Probleme und Konflikte bei der Übernahme meist ein starkes Wir-Gefühl und eine neue Identität herausgebildet haben. Durch die gleichmäßige Verteilung der Einnahmen wird diese Identität bestätigt. Sie ist in Empresas Recuperadas, die konfliktivere Übernahmeprozesse hinter sich haben, stärker ausgeprägt, weshalb in diesen Fällen auch öfters eine gleiche Entlohnung anzutreffen ist<sup>29</sup> (vgl. Fajn 2003: 66; Rebón 2007: 101, 166ff; Ruggeri 2009: 56). „Kurzum, das neu entstandene Gefühl der Zusammengehörigkeit aufgrund des vorangegangenen Kampfes verdrängt die Konkurrenz zwischen den Arbeitern im Inneren des Betriebs“ (Rebón 2007: 170; Ü.d.A.).

Laut der Studie des Programa Facultad Abierta werden in 56% der befragten Empresas Recuperadas gleiche Löhne ausbezahlt. Nach den Ergebnissen aus 2005 ist dies vor allem in Betrieben der Fall, die bei der Übernahme besetzt wurden und somit starke Konflikte erlebt haben. Bei den übrigen gibt es Lohnunterschiede nach der geleisteten Anzahl an Arbeitsstunden, nach Notwendigkeiten wie etwa Kinderanzahl und Alter, aber auch nach den Verantwortungsbereichen. Höher qualifizierte ArbeiterInnen haben meist eine Präferenz für positionsabhängige Entlohnung. Dies ist auch die Basis einer der zentralen Kritikpunkte an der Praxis der Auszahlung gleicher Löhne. Es wird davon ausgegangen, dass besser Ausgebildete nicht im Betrieb gehalten oder in den Betrieb geholt werden können. Auch das fehlende Anreizsystem wird kritisiert. Fraglich ist weiters, ob die Gleichheit der Löhne auch dann aufrechterhalten bleiben wird, wenn das Überleben der Empresa Recuperada gesichert ist und die Einnahmen der Betriebe eine höhere Entlohnung einzelner erlauben würden (vgl. Fajn 2003: 66; Lavaca 2007: 39; PFA 2005: 67f; PFA 2010: 53; Rebón 2007: 168ff).

Was die Lohnhöhe betrifft, kann keine grundsätzliche Aussage getroffen werden, da die Betriebe aus unterschiedlichen Sparten kommen, unterschiedliche Vorgeschichten haben und an einem unterschiedlichen Punkt ihrer Übernahme stehen. Allgemein kann gesagt werden, dass es in den meisten Fällen gelungen ist, aus der „Ökonomie der Armut“ zu

---

<sup>28</sup> Genauer gesagt handelt es sich um Anteile (reparto), wenn sich die Empresa Recuperada als Arbeitskooperative formiert hat (vgl. Lavaca 2007: 39).

<sup>29</sup> Hier ist zu ergänzen, dass in Fällen höherer Konfliktivität auch meist weniger Angestellte aus höheren Ebenen verblieben sind, wodurch die Angleichung erleichtert wird (vgl. Rebón 2007: 168).

entkommen. Aus den Studien zeigt sich auch, dass die Löhne mit dem Alter der Empresa Recuperada zunehmen. Die Entlohnung ist in vielen Fällen über den Durchschnittslöhnen der jeweiligen Sparte. Bei Betrieben mit gleichen Löhnen beträgt der Durchschnittslohn aktuell 1640 Pesos pro Monat (etwa 330 Euro), in jenen Betrieben mit ungleicher Entlohnung bei 2400 Pesos (etwa 480 Euro) (vgl. PFA 2010: 54; Rebón 2007: 166ff, Ruggeri 2009: 56).

#### **4.5.3. Soziale Aspekte**

Eine Empresa Recuperada muss unter anderen Gesichtspunkten gesehen werden als ein „regulärer“ kapitalistischer Betrieb, bei dem die Reproduktion und Vermehrung des Kapitals im Vordergrund steht. Nach der Sicherung der ökonomischen Existenz und der Arbeitsplätze des Betriebs werden die Leistungen an die ArbeiterInnen und an die Gemeinde wichtiger als der Gewinn. Ein zentrales soziales Ziel dabei ist die Schaffung neuer Arbeitsplätze, wobei festzuhalten ist, dass neue Stellen vor allem an Familienangehörige und an frühere KollegInnen vergeben werden. In vielen Betrieben kommt es aber auch zur Etablierung eines neuen Konzeptes: jenem des offenen Unternehmens. Neben der Offenlegung der Produktionsbedingungen und einiger Zahlen kommt es auch zu einer sozialen Öffnung. So wurden von Empresas Recuperadas zahlreiche Kulturzentren, Gesundheitsposten, Bildungseinrichtungen für Jugendliche und Erwachsene und Gemeindemensen eröffnet, eigene Radiosender und Zeitschriften gegründet, Räume für die Nutzung durch Externe freigegeben und befreundete Empresas Recuperadas und diverse soziale Projekte unterstützt. So realisieren laut Programa Facultad Abierta 2010 57% der befragten Betriebe soziale Aktivitäten. 35% dieser sozial engagierten Betriebe führen kulturelle Aktivitäten durch, 35% Aktivitäten im Bildungsbereich, 30% leisten Spendenzahlungen, 24% arbeiten mit Organisationen des Viertels zusammen, 13% unterstützen andere Empresas Recuperadas, 11% bieten Sozialleistungen an und 7% arbeiten aktiv an der Archivierung und Verbreitung des Wissens über das Phänomen der Empresas Recuperadas (Mehrfachnennungen möglich) (vgl. PFA 2005: 54; PFA 2010: 77; Rebón 2007: 176ff; Ruggeri 2009: 79f; Vieta 2009b: 111f).

Viele dieser Aktionen erscheinen aus betriebswirtschaftlicher Sicht irrational. Sie rühren aber aus den tiefgreifenden Erfahrungen aus der Zeit der Übernahme und der legalen und politischen Unsicherheit her. So ist eine wichtige Begründung für die Schaffung von sozialen Projekten der Versuch, sich bei der Nachbarschaft und bei diversen Organisationen für die essentielle Unterstützung während krisenhafter Zeiten zu revanchieren und zu bedanken. Solidarische Werte wie gegenseitige Hilfe und unkommerzielle soziale Produktion

spielen eine wichtige Rolle. Neben moralischen Gründen stellen politische Aspekte wichtige Gründe dar. „Jede Empresa Recuperada weiß, dass ihr Fortbestehen von der Rechtmäßigkeit sowie der sozialen Bande abhängt, die es ihr gelingt aufzubauen. Ihre Verteidigung basiert auf der Überzeugung ihrer Mitarbeiter, aber auch auf der Unterstützung, auf die sie unter Nachbarn, lokalen Versammlungen, Menschenrechtsorganen und politischen Parteien zu zählen weiß, in dieser Reihenfolge“ (Lavaca 2007: 41; Ü.d.A.). Durch soziale Legitimität und gute Einbindung in die Gemeinschaft kann so einerseits Druck auf Legislative und Judikative bei der Bewilligung und Verlängerung eines legalen Status erzeugt, aber auch ein erhöhter Schutz vor staatlicher Repression erreicht werden. In einigen Fällen gibt es auch ökonomische Gründe, da für einige KundInnen das soziale Engagement der Empresa Recuperada entscheidend für den Kauf deren Produkte und/oder Dienstleistungen ist oder aus den sozialen Projekten direkt zusätzliche Einkünfte lukriert werden (vgl. PFA 2005: 54; PFA 2010: 78; Rebón 2007: 179ff; Ruggeri 2009: 81; Vieta 2009b: 113f).

Empresas Recuperadas, die soziale Aktivitäten realisieren, waren lange Zeit in der Minderheit. In einigen Fällen scheitert es an den zu geringen ökonomischen und zeitlichen Ressourcen, in anderen wird argumentiert, dass es nicht Aufgabe einer Empresa Recuperada sei, sich solidarisch zu zeigen. Durch die zunehmende Institutionalisierung des Übernahmeprozesses bilden sich in jüngeren Fällen auch meist wesentlich schwächere Bande zwischen den Betrieben und der Gemeinde, wodurch das Gefühl, in der Schuld des anderen zu stehen, ausbleibt (vgl. Rebón 2007: 181).

Trotz ihrer sozialen Aktivitäten werden die Empresas Recuperadas von vielen nicht zur sozialen Ökonomie<sup>30</sup> gezählt, da es sich nicht um staatlich geförderte Kleinstprojekte handelt, die in einer „Ökonomie der Armen“ agieren und als Reaktion auf das Ausscheiden aus der formalen Wirtschaft zu betrachten sind. Übernommene Betriebe wollen im Markt verbleiben, sie brauchen wesentlich mehr Kapital als jenes, das den Mikrounternehmen zur Verfügung gestellt wird. Ihre Mitglieder sehen sich weiterhin als ArbeiterInnen. Würden Empresas Recuperadas der sozialen Ökonomie zugerechnet, würden sie entwertet und als schwach und hilfsbedürftig dargestellt (vgl. Ruggeri 2009: 30; Trincherro 2007: 22).

---

<sup>30</sup> Soziale Ökonomie in der Konzeption von Andrés Ruggeri muss klar von dem oben dargestellten Konzept der Solidarischen Ökonomie unterschieden werden. Soziale Ökonomie wird hier als Teil der staatlichen Sozialpolitik verstanden (vgl. Ruggeri 2009: 30ff).

#### 4.5.4. Exkurs: die venezolanischen *Empresas de Producción Social*

Eine andere Form sozial engagierter Betriebe findet sich in Venezuela wieder. Die „Empresas de Producción Social“, also die Betriebe sozialer Produktion, haben zum Teil ganz ähnliche Ausprägungen wie die sozial aktiven *Empresas Recuperadas* in Argentinien, jedoch einen ganz anderen Hintergrund.

Bei der Machtübernahme Hugo Chávez' im Jahre 1999 war Venezuela von den Folgen einer lang anhaltenden Phase von Kapitalflucht und Deindustrialisierung geprägt: Seit Anfang der 1980er Jahre hatten tausende Produktionsstätten geschlossen, die Arbeitslosigkeit war stark angestiegen und der Anteil des informellen Sektors<sup>31</sup> hatte sich in den Jahren 1980 bis 1998 von 34,5% auf 56% erhöht. Ausgehend von dieser Situation und mit der Unterstützung eines großen Teils der Bevölkerung wurde von der bolivarianischen<sup>32</sup> Regierung eine Reihe von ökonomischen und sozialen Transformationen in Angriff genommen. Wichtige Ziele im ökonomischen Bereich waren und sind die Diversifizierung der vor allem auf die Ölproduktion und -verarbeitung konzentrierten Wirtschaft, die Verankerung von verarbeitender Industrie im Land, die Demokratisierung und Umverteilung des Besitzes von Produktionsmitteln durch die Umwandlung vom möglichst viel Privateigentum in kollektive Formen und die Orientierung der Wirtschaft an der nachhaltigen Entwicklung (vgl. Azzellini 2009: 171f; BRV 2005: 1; Wilpert 2007: 77).

Auf dem Weg zu einer „humanen und solidarischen Ökonomie“ im Rahmen eines Sozialismus des 21. Jahrhunderts<sup>33</sup> nimmt neben der Etablierung von Kooperativen und der Besetzung inaktiver Betriebe die Gründung von Betrieben sozialer Produktion seit 2005 eine zentrale Rolle ein. Was genau unter einer solchen *Empresa de Producción Social* zu verstehen ist, ist auf Grund der vielfältigen Ausdrucksformen nicht eindeutig festzumachen. Aus diesem Grund gibt es auch von staatlicher Seite unterschiedliche Definitionen (vgl. Azzellini 2009: 171ff; Colina Arenas 2008: 139; Parra de Ansuini 2005: 1).

In seiner Fernsehsendung „Aló Presidente“ vom 27. November 2005 eröffnete Hugo Chávez die Debatte über Betriebe sozialer Produktion. Nach seiner Definition sind das „jene

---

<sup>31</sup> „Bezeichnung für Wirtschaftsbereiche (vor allem in Entwicklungsländern), die sich dem offiziellen Markt entziehen“. Kennzeichen sind „arbeitsintensive Produktion, einfache Techniken, geringe berufliche Qualifikation der Arbeitskräfte, kleine Betriebsgrößen, Verarbeitung einheimischer Rohstoffe, Fehlen von arbeits- und sozialrechtlichem Schutz, vergleichsweise schlechte Bezahlung und Arbeitsbedingungen“ (Brockhaus 2006d: 286).

<sup>32</sup> Nach Simon Bolívar, venezolanischer Anführer der lateinamerikanischen Unabhängigkeitsbewegung um 1810 (vgl. Brockhaus 2006a: 387).

<sup>33</sup> Der Sozialismus des 21. Jahrhunderts in der venezolanischen Anwendung ist kein fest definiertes Konzept, sondern ein Projekt in Entwicklung. Neben ökonomischer Umverteilung und Kollektivierung (durch staatliche Enteignung stillgelegter Betriebe und Verstaatlichung von Schlüsselbetrieben) sind Demokratie, Partizipation, Freiheit und Solidarität die zentralen Ziele, die angestrebt werden (vgl. Azzellini 2009: 171; Colina Arenas 2008: 138)

Güter- oder Dienstleistungsproduzierenden ökonomischen Einheiten, in denen die Arbeit eine eigene, authentische, nicht entfremdete Bedeutung hat, in denen keine soziale Diskriminierung in der Arbeit und von bestimmten Arbeitsaufgaben stattfindet, in denen keine mit der hierarchischen Position verbundenen Privilegien existieren, in denen materielle Gleichheit zwischen den Mitgliedern vorherrscht, die auf einem partizipativen Planungsprozess aufbauen und die unter staatlichem und/oder kollektivem Besitz stehen“ (zitiert nach El Troudi/Monedero 2006: 91; Ü.d.A.).

In ihrem Dekret Nr. 3.895 über endogene Entwicklung und Betriebe sozialer Produktion definiert die Bolivarische Republik Venezuela die *Empresas de Producción Social* als „Einheiten kommunitärer Produktion, die sich unter der ihnen zugehörigen juristischen Form konstituieren und deren fundamentales Ziel es ist, Güter und Dienstleistungen zu produzieren, die die Grundbedürfnisse der Gemeinschaft und ihrer Umgebung befriedigen und deren zentrale Werte jene der Solidarität, der Kooperation, der Gegenseitigkeit, der sozialen Gleichheit und der Nachhaltigkeit sind, die klar vor den Werten Rentabilität oder Gewinnerzielung stehen“ (BRV 2005: 2; Ü.d.A.).

Weitere Definitionen ähneln den oben genannten in weiten Teilen, ergänzen sie in manchen Fällen oder heben bestimmte Aspekte hervor. So ist die Rede von neuen, sozial effizienten Produktionsformen, gerechter Verteilung von Gewinnen unter den ArbeiterInnen, der Investition eines Teils der Profite in die Gemeinschaft und neuen Arbeitsbeziehungen, die bestimmte Werte in der Gesellschaft verankern sollen. Die Vielfalt der Definitionen zeigt, dass das Modell der Betriebe sozialer Produktion flexibel und offen ist. Gemeinsam ist aber allen das Ziel der Veränderung von Arbeits- und Produktionsprozessen zu Gunsten der venezolanischen Bevölkerung (vgl. El Troudi/Monedero 2006: 23, 91f; Eumed o.J.; [www.aporrea.org](http://www.aporrea.org)).

Mitte 2006 gab es etwa 500 *Empresas de Producción Social* und etwa 7000 hatten um eine Umwandlung in diese neue Betriebsform angesucht. Anfang 2008 waren bei PDVSA, der nationalen Erdölgesellschaft, schon über 3000 dieser Betriebe registriert. Vom rechtlichen Standpunkt gesehen kann jedes Unternehmen eine Umbildung anstreben, unabhängig vom jeweiligen legalen Status. Bis dato gibt es keine eigene juristische Form für die Betriebe sozialer Produktion. Nötig für die Umwandlung ist allein die Änderung der Statuten des jeweiligen Unternehmens im Einklang mit deren Mitgliedern (vgl. Azzellini 2009: 174; BRV 2005: 1; Colina Arenas 2008: 128; PDVSA 2006: 3, 7; Wilpert 2007: 82).

Unterschieden werden die Betriebe sozialer Produktion nach ihrem Arbeitsbereich in Produktionsbetriebe, Dienstleistungsfirmen oder Handelsunternehmen. Ein weiteres

Unterscheidungsmerkmal ist ihre Größe. Als groß würden Staatsbetriebe oder nationale Konzerne bezeichnet. Da diese Unternehmen aber staatstragende Rollen haben und das Konzept der *Empresas de Producción Social* erst am Ausreifen ist, gibt es bis dato noch keine Betriebe in dieser Größe. Für die Staatsunternehmen bleibt jedoch die Aufgabe, die Gründung und das Funktionieren von Betrieben sozialer Produktion zu unterstützen. Ein drittes Unterscheidungsmerkmal ist die Frage des Besitzes des Unternehmens. Hier wird zwischen staatlichen, privaten, kommunitären und gemischten Eigentumsformen differenziert (vgl. El Troudi/Monedero 2006: 130-140; Eumed o.J.; MAT o.J.: 2; Muhr 2008: 163).

Die Betriebe sozialer Produktion sind darauf ausgerichtet, zum Erreichen eines Sozialismus des 21. Jahrhunderts beizutragen. Sie können zwar nicht von Beginn an sozialistisch sein, müssen sich aber klar vom kapitalistischen System unterscheiden, da sie zu dessen Überwindung beitragen sollen. Wichtige Eigenschaften neben der revolutionären Ethik sind etwa die Orientierung auf umweltfreundliche und nachhaltige Produktion, die Unterstützung anderer *Empresas de Producción Social* und Transparenz. Ein zentraler Aspekt ist die Umgestaltung der Arbeitsorganisation. In einem Betrieb sozialer Produktion soll die Position im Unternehmen keine Privilegien gewähren, sollen die interne Organisation der Arbeit und die Entscheidungsfindung demokratisch gestaltet sein, soll es ein Rotationssystem geben und sollen die Entfremdung und Ausbeutung der Arbeitskräfte unterbunden werden. Die Entlohnung soll fair und für alle gleich sein und regelmäßig erfolgen, sozio-politische Weiterbildungen sollen angeboten werden und neue Arbeitsplätze sollen geschaffen werden. Idealerweise sollten die ArbeiterInnen auch ihre Freizeit für emanzipative, politische und/oder soziale Aktivitäten nutzen (vgl. Azzellini 2009: 174; Colina Arenas 2008: 139; El Troudi/Monedero 2006: 22, 94-121; Eumed o.J.; Muhr 2008: 135, 162; Parra de Ansuini 2005: 2; PDVSA 2006: 11; Wilpert 2007: 82).

Ein weiterer zentraler Aspekt ist die Orientierung am sozialen Nutzen statt am privaten Profit. So sollen mindestens 10 bis 15 Prozent der Gewinne einer *Empresa de Producción Social* in lokale soziale Projekte und Infrastruktur fließen. Der Profit eines Betriebs wird somit durch faire Löhne und soziale Projekte kollektiviert. Im Rahmen einer umfangreichen Integration in der Gemeinschaft soll die Produktion auf deren Bedürfnisse ausgerichtet werden und nicht auf die höchste Rentabilität. In diesem Sinne sollen auch die Preise – wo möglich – der Zahlungsfähigkeit der Gemeinschaft angepasst werden. Maßgeblich soll dabei die Idee des fairen Handels sein. Ziel all dieser Aktivitäten ist die nachhaltige und umfassende menschliche Entwicklung. Möglich ist dies klarerweise nur bei einem gegebenen Maß an Wirtschaftlichkeit. Laufende Kosten, Löhne und Investitionen müssen sich weiterhin aus den

Einnahmen finanzieren. Zu diesem Zweck sollen in einem Betrieb sozialer Produktion Fonds für die Selbsterhaltung, für die Löhne, für die Finanzierung sozialer Projekte und für die Förderung anderer Empresas de Producción Social eingerichtet werden (vgl. Azzellini 2009: 174; Colina Arenas 2008: 132; El Troudi/Monedero 2006: 98-104, 126, 143ff; Eumed o.J; Parra de Ansuini 2005: 2; Wilpert 2007: 82; [www.pdvsa.com](http://www.pdvsa.com)).

Entscheidend für die Ausweitung des Konzepts der Betriebe sozialer Produktion ist die Unterstützung von staatlicher Seite. Basierend auf Artikel 308 der Verfassung, der den Staat verpflichtet, Klein- und Mittelbetriebe, Kooperativen, Familien- und Mikrounternehmen zu fördern, werden Empresas de Producción Social technisch und finanziell unterstützt. Neben einigen Ministerien sind es vor allem die großen Staatsunternehmen, die hier eine zentrale Rolle einnehmen. PDVSA, die nationale Erdölgesellschaft, ist hierbei Vorreiter. Das Unternehmen ist so weit gegangen, nur noch Firmen für Zulieferung, Abbau, Produktion, Verarbeitung, Transport und andere Dienstleistungen zu beauftragen, die sich als Empresas de Producción Social konstituieren oder diese aktiv fördern. Zu diesem Zweck wurde ein eigenes Register angelegt (REPS), das all jene Betriebe auflistet, die für Aufträge von PDVSA in Frage kommen. Wer Teil des Registers ist, hat neben den Aufträgen auch Zugang zu einem Finanzfonds und technischer Hilfe, muss aber im Gegenzug in einen sozialen Fonds einzahlen, der soziale Projekte verwirklicht. Firmen, die sich nicht in Betriebe sozialer Produktion umwandeln wollen, müssen neben der Förderung eben solcher Unternehmen Pläne für die Realisierung sozialer Projekte vorlegen, um an Aufträge zu kommen. Betrachtet man die zentrale Rolle des Erdölsektors in der venezolanischen Wirtschaft, zeigt sich das große Potential, über diese Schiene die gewünschten Änderungen der nationalen Ökonomie herbeizuführen. So waren Anfang 2008 neben den 3060 Empresas de Producción Social 3600 Unternehmen, die diese fördern, bei PDVSA registriert (vgl. Azzellini 2009: 174; Colina Arenas 2008: 128ff; El Troudi/Monedero 2006: 192f; Parra de Ansuini 2005: 1ff; PDVSA 2006: 1ff; Wilpert 2007: 82; [www.pdvsa.com](http://www.pdvsa.com)).

Infolge der umfangreichen Anregungen von staatlicher Seite kommt es in vielen Fällen auch zur Gründung von „falschen“ Betrieben sozialer Produktion, um Zugang zu den Vorteilen zu erhalten. So werden Aufträge in einigen Fällen an kapitalistische Unternehmen weiterverkauft, ArbeiterInnen weiterhin mit niedrigen Löhnen ausgebeutet oder Betriebe nach dem Erhalt von Fördergeldern wieder aufgelöst. Problematisch sind auch Betriebe, die nicht emanzipativ, sondern barmherzig agieren und somit neue Abhängigkeiten schaffen, Betriebe, die sich nicht in die Gemeinschaft integrieren und Betriebe, die eine staatliche Form des Kapitalismus reproduzieren (vgl. El Troudi/Monedero 2006: 172ff).

Bei der Bewertung der Empresas de Producción Social werden in der Literatur positive wie auch negative Aspekte erkannt. Unter erstere fallen etwa die Transformation von Produktions- und sozialen Beziehungen, die Demokratisierung des Kapitals, der Einschluss vormals ausgeschlossener Akteure und der Zugang zu Privatbesitz für Gemeinschaften. Genannt werden auch die Ausweitung des Industriegeflechts, die Orientierung auf nationale Interessen, die Schaffung neuer Arbeitsplätze durch die Wiederaufnahme bestimmter (weniger rentabler) Produktionszweige und das soziale Engagement durch Hilfe bei kommunitären Projekten. Positiv bewertet werden auch die zentralen Grundwerte Gerechtigkeit, Redlichkeit, Zusammenarbeit, Respekt und Solidarität und dadurch die Stärkung des sozialen Zusammenhalts auf lokaler und nationaler Ebene und schließlich der erhöhte Technologietransfer und das erhöhte Innovationspotential durch die Strukturierung als Netzwerk. Kritisiert werden neben der Möglichkeit des Missbrauchs vor allem der vom Präsidenten ausgehende top-down-Charakter der Implementierung, die bis dato noch inkohärente Umsetzung durch verschiedene Ministerien und Staatsbetriebe und die Überzeugung, dass diese neuen Werte und Anschauungen tatsächlich bei den Betroffenen verankert werden können und dass das Model der Betriebe sozialer Produktion in der Gesellschaft Fuß fassen wird. Genannt werden zudem die überhastete und zu umfangreiche Umsetzung, bei der vor allem mit dem trial-and-error-Prinzip gearbeitet wird, die Abhängigkeit des Modells von Staatsfinanzen und vom Erdölsektor und die dadurch eingeschränkte Nachhaltigkeit und Selbsterhaltung. Kritisiert wird weiters die Überschätzung des revolutionären Potentials, die vielfach geringe Wirtschaftlichkeit und mangelnde Konkurrenzfähigkeit, die starke Bürokratisierung des Systems und die große Gefahr der Korruption (vgl. Azzellini 2009: 175, 189; Colina Arenas 2008: 133ff; El Troudi/Monedero 2006: 24, 191; Parra de Ansuini 2005: 2f; Vera 2006: 5ff, Wilpert 2007: 83).

Ein Vergleich der Empresas de Producción Social in Venezuela mit den sozial aktiven Empresas Recuperadas in Argentinien kann im Rahmen dieser Arbeit nicht vorgenommen werden. Es zeigen sich jedoch schon anhand dieser kurzen Darstellung grundlegende Unterschiede der Kontexte, der Herangehensweisen und der Motivationen der AkteurInnen. Ob in beiden Fällen ähnliche Ergebnisse erzielt werden würden (zumindest auf Betriebsebene), müsste empirisch untersucht werden.

## 4.6. Externe AkteurInnen

PromotorInnen und andere externe AkteurInnen nehmen eine zentrale Position im Prozess der *Empresas Recuperadas* ein. In den meisten Fällen sind sie es, die den ArbeiterInnen in schlecht laufenden oder schon besetzten Betrieben die Alternative der Betriebsübernahme und deren Realisierbarkeit erstmals aufzeigen. Viele der PromotorInnen kommen selbst aus *Empresas Recuperadas* und haben Bewegungen übernommener Betriebe mitgegründet. Andere kommen aus Gewerkschaften, staatlichen oder Nichtregierungsorganisationen, aus Parteien oder der Zivilgesellschaft. Vielfach wirken sie aktiv bei der Übernahme mit und haben oft eine höhere Bereitschaft als viele ArbeiterInnen, gegen bestehende Normen und Gesetze zu verstoßen, um die Übernahme voranzutreiben. In den meisten Fällen liefern die PromotorInnen vor allem Know How zum Prozess, zur rechtlichen und politischen Lage, helfen bei der Mobilisierung und liefern materielle Unterstützung. Sie haben auch viel zur Erreichung von rechtlichen und politischen Verbesserungen beigetragen. Ihre geringe Zahl verhindert wohl eine stärkere Ausbreitung des Phänomens der *Empresas Recuperadas*. In einigen Situationen hat sich auch ein schwieriges Verhältnis zwischen den Interessen der PromotorInnen und jenen der ArbeiterInnen ergeben. Diese wollen sich vielfach nicht benutzen lassen, sind aber auf jede Form der Hilfe angewiesen. In der Folge sollen die wichtigsten externen AkteurInnen kurz beschrieben werden (vgl. Klein/Lewis 2007: 9; Rebón 2007: 75ff, 88).

### 4.6.1. *Der Staat*

Aus der Sicht staatlicher Organe dreht es sich um den Konflikt zwischen der Möglichkeit, Arbeitsplätze zu erhalten und der klaren Vorgabe, Privateigentum nicht anzugreifen. Bis heute zeugt der Zugang staatlicher Institutionen zum Phänomen der *Empresas Recuperadas* von der Ermangelung einer kohärenten Politik ihnen gegenüber. Er ist von oft widersprüchlichen Handlungen auf unterschiedlichen staatlichen Ebenen geprägt. Vor allem zu Hochzeiten der Krise in den Jahren 2001 und 2002 waren einige regionale Regierungen und teilweise auch nationalstaatliche Organe bereit, den Prozess durch technische Hilfe und Subventionen zu stützen, da sie selbst stark delegitimiert waren und Repression daher keine Option darstellte. Unterstützung kam vor allem vom nationalen Institut für Assoziationen und soziale Ökonomie INAES. Die Enteignungen stießen zu dieser Zeit kaum auf Widerstand, da es sich zumeist um bankrotte Unternehmen handelte. Die ökonomischen und politischen Kosten waren gering und die Unterstützung brachte viel

Zuspruch von der WählerInnenschaft. Zudem konnte so der Konflikt in kontrollierbare Bahnen gebracht und der Zusammenhalt unterschiedlicher zivilgesellschaftlicher Gruppen gemindert werden. Die Regierung Kirchner gab zu Beginn Hoffnung auf weiterreichende Zugeständnisse wie etwa eine Änderung des Konkursgesetzes, ließ aber kaum Taten folgen. Außer verstärkten Maßnahmen zur technischen und wirtschaftlichen Unterstützung gab es keine Änderung an der Situation der *Empresas Recuperadas*. Heute sind neben dem INAES vor allem das Arbeitsministerium und das Ministerium für soziale Entwicklung jene staatlichen Institutionen, die die ArbeiterInnen bei der Übernahme ihrer Unternehmen unterstützen und den *Empresas Recuperadas* in Folge finanzielle und technische Hilfe zukommen lassen (vgl. PFA 2005: 71; PFA 2010: 18, 67ff; Rebón 2007: 104, 111ff; Ruggeri 2009: 14; Vitale 2009b: 104).

Auf Grund der zahlreichen bis heute bestehenden Unklarheiten auf rechtlicher Ebene sind die *Empresas Recuperadas* weiterhin vom guten Willen der Abgeordneten beim Beschluss und der Verlängerung von Enteignungen und der RichterInnen bei der Verordnung von temporären Besetzungen abhängig (vgl. Rebón 2007: 111, 115). Auch im Bereich der sozialen Sicherung sind vom argentinischen Staat Handlungen gefordert, um auf die spezifische Situation der Betriebe einzugehen. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist der Nutzen der Unterstützung von *Empresas Recuperadas* jedoch klar: „Es ist leicht nachzuweisen, dass die wirtschaftlichen Kosten dieser Politik eindeutig geringer ausfallen als jene von Maßnahmen, die darauf abzielen, Menschen zu unterstützen, die nach dem Verlust ihrer Arbeit in Armut zu versinken drohen. Natürlich ist es zugleich wesentlich produktiver für die Gesellschaft, Arbeitsplätze zu erhalten, als die enorme Zahl der Arbeitslosen zu vermehren“ (Hecker 2003: 6; Ü.d.A.).

#### **4.6.2. Gewerkschaften**

Die Gewerkschaften und ihre VertreterInnen spielten vor allem zu Beginn des Phänomens der *Empresas Recuperadas* – anders als vielleicht erwartet – nur eine geringe Rolle. Ein Grund dafür ist die Entwicklung der ArbeiterInnenvertretung in den Jahren der neoliberalen Politik. Durch die Privatisierungen und die Deindustrialisierung verloren die Gewerkschaften immer mehr ihrer Mitglieder und die ArbeiterInnenklasse wurde immer fragmentierter. Der Dachverband *Confederación General del Trabajo* – CGT hat sich in den 90er Jahren jedoch nicht gegen die Politik Carlos Menems gestellt. Im Ausgleich dazu behielt der Verband die Kontrolle über das Riesengeschäft der Sozialleistungen. Die Leitungsebene der CGT agierte immer mehr nach wirtschaftlicher Logik und verstrickte sich tief in die

Korruption. Daher verlor die Gewerkschaft in dieser Phase massiv an Ansehen und auch an Basis. Ein anderer Grund für die geringe Unterstützung des Prozesses der *Empresas Recuperadas* ist die Tatsache, dass Mitglieder einer Kooperative offiziell nicht mehr als ArbeiterInnen gelten und daher auch nicht Teil einer Gewerkschaft sein können. Weiters besteht die Sorge, zusätzliche finanzielle Verluste zu erleiden, wenn der Konkurs nicht abgewickelt wird und die Gewerkschaft daher nicht zumindest einen Teil der ausstehenden Zahlungen für die Sozialleistungen bekommt. Oft ist die Ursache ganz einfach das mangelnde gewerkschaftliche Bewusstsein vieler Kader. In einigen Fällen gab es sogar direkten Widerstand, sei es durch die Anmeldung des Konkurses über die Köpfe der ArbeiterInnen hinweg oder durch die Verweigerung des Zugangs zu Sozialleistungen. Doch es gibt auch einige positive Ausnahmen. Einzelne Teilgewerkschaften und regionale Untergruppen unterstützen und unterstützten den Prozess der *Empresas Recuperadas* sehr stark mit materieller, technischer und persönlicher Hilfe. Seit 2002 haben die Gewerkschaften in Argentinien zudem wieder stark an Einfluss gewonnen (vgl. Briner/Cusmano 2003: 72; Fajn 2003: 86ff; Heller 2004: 40; PFA 2010: 56ff; Rebón 2007: 54f).

#### **4.6.3. *Bewegungen***

„Man geht davon aus, dass die Netzwerkbildung zwischen den von ihren Arbeitern übernommenen Betrieben einen zentralen Mechanismus der Unternehmensentwicklung darstellt, der es ermöglicht, Nachteile durch Betriebsgröße und Abschottung zu überwinden und gleichzeitig andere Ressourcen nichtmaterieller Art nutzbar zu machen, nämlich menschliche und symbolische“ (Fajn 2003: 75; Ü.d.A.). Aus dieser Notwendigkeit sind mittlerweile einige Bewegungen mit unterschiedlichen politischen Ausrichtungen und mit Fokus auf verschiedene *Empresas Recuperadas* entstanden. Allen gemeinsam ist, dass sie versuchen zu koordinieren, Wissen zu verbreiten, zu helfen, neue ArbeiterInnen von Betriebsübernahmen zu überzeugen und die Beteiligten des Prozesses zu verbinden. Sie leisten technische Hilfe und versuchen, Subventionen, Kredite und/oder Zugang zu Sozialleistungen aufzustellen. Manche stellen Interessens- und politische Vertretungen dar, andere sind institutionalisierter und stärker an den Staat gebunden. Sie versuchen auf unterschiedliche Weise eine Verbesserung der Rechtslage und der staatlichen Unterstützung zu erreichen und sind somit vielfach zu einem politischen Akteur geworden (vgl. Fajn 2003: 90; Rebón 2007: 115).

Bei einem Treffen im Oktober 2001 von VertreterInnen verschiedener *Empresas Recuperadas*, des INAES, der Föderation von Arbeitskooperativen (FECOOTRA) und der

Union der Arbeitslosen war noch das Ziel, eine gemeinsame starke Bewegung zu gründen. Sie sollte als Reaktion auf die zunehmenden Betriebsschließungen und zunehmende Arbeitslosigkeit die Möglichkeit der Übernahme von Unternehmen durch ihre ArbeiterInnen verbreiten, technische und politische Hilfe anbieten und um einen legalen Rahmen und staatliche Förderung kämpfen. Doch es kam bald zu ersten Spaltungen. Bis dato sind zwar noch keine großen Schäden durch die Fragmentierung der Bewegung zu erkennen, klar ist aber, dass dadurch die Verhandlungsmacht gering blieb (vgl. PFA 2005: 79; Rebón 2007: 118f).

Die zumindest bis Anfang 2003 zentrale Bewegung, die aus dem oben beschriebenen Treffen hervorgegangen ist, ist die nationale Bewegung der Empresas Recuperadas MNER (Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas). Treibende Kräfte waren Eduardo Murúa und Guillermo Robledo, die über die Metallergewerkschaft UOM (Unión Obrera Metalúrgica) zum Aluminiumverarbeiter IMPA, der ersten Empresa Recuperada in Buenos Aires, gelangt sind, aber auch einige linke Gruppierungen. Das MNER hat den Begriff der „Recuperación“ geprägt und stellt dabei vor allem den kämpferischen Aspekt in den Vordergrund. Es unterstützt aktiven und, wenn nötig, illegalen Widerstand, will eine Reform der Konkursgesetzgebung, die Etablierung eines Fonds, der neuen Empresas Recuperadas Arbeitskapital zur Verfügung stellt, ein nationales Gesetz für die Enteignung von produktiven Einheiten ohne Zahlungsverpflichtungen für die ArbeiterInnen, Zugang zu Hypotheken und anderen Krediten für übernommene Betriebe und eine eigene Regelung für Pensionen. Letztlich soll die Übernahme von Betrieben durch ihre ArbeiterInnen zum Anliegen der Regierungspolitik werden. Als Begründung dafür führt sie an, dass dadurch nationale Produktionsstätten erhalten blieben, korruptem Verhalten von EigentümerInnen ein Ende gesetzt werden könne und viele Arbeitsplätze erhalten und neu geschaffen werden könnten. Die Bewegung zeichnet sich dadurch aus, ihren Mitgliedern wenige Vorschriften zu machen. Eine negative Folge ist die meist geringe Beteiligung der Empresas Recuperadas an der Bewegung und das Fehlen einer kollektiven Identität. Interne Streitigkeiten ab dem Jahr 2003 haben zu einer Spaltung geführt (vgl. Fajn 2003: 91; PFA 2005: 57; Rebón 2007: 119ff).

Daraus entstand die nationale Bewegung der von ArbeiterInnen übernommenen Fabriken MNFRT (Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores) unter Führung des Anwalts Luís Caro. Als Begründung für die Abspaltung gilt die zu radikale Haltung des MNER, deren Politisierung nicht mit den Bedürfnissen der ArbeiterInnen übereinstimme. Von MNER-Seite werden Caro Personenkult, Interventionismus bei Empresas Recuperadas und fragwürdige politische Allianzen vorgeworfen. Zentral war wohl

ein Führungsstreit. Im Grunde geht die MNFRT ähnlich wie die MNER vor, lehnt dabei aber radikale Aktionen wie Besetzungen ab und setzt stark auf juristische Lösungen. De facto kommt es aber auch hier zu Besetzungen, wobei in diesen Fällen von dauerhaftem Streik oder der „Zurückhaltung“ von Arbeit auf Grund von Zahlungsrückständen die Rede ist, um im legalen Rahmen zu bleiben. Ziel ist es, den Prozess zu institutionalisieren, weshalb eine Reform des Konkursrechtes gefordert wird. Unterstützung von linken Parteien und sozialen Gruppierungen wird ebenso wie die Schaffung von sozialen Einrichtungen abgelehnt. MNFRT ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Zurückzuführen ist dies auf die pragmatische Herangehensweise, die inhaltliche Unterstützung bei Rechts-, Organisations- und Produktionsaspekten und die guten Kontakte zu Staat und Kirche. Zudem zeigt es auch, welche hohen Status JuristInnen für Empresas Recuperadas bekommen haben. Ihnen werden viele ihrer Erfolge zugesprochen (vgl. Fajn 2003: 91, 104; Rebón 2007: 88f, 107, 125ff).

Eine ältere Gruppierung ist die Föderation der Arbeitskooperativen FECOOTRA (Federación de Cooperativas de Trabajo), die 1988 in Buenos Aires gegründet wurde. Ihre Mitglieder sind Arbeitskooperativen im Allgemeinen, Empresas Recuperadas finden aber starke Unterstützung und vor allem zu Beginn des Phänomens war FECOOTRA eine wichtige Organisation für den Prozess. Die Forderung nach einem neuen Enteignungsgesetz wird unterstützt, anders als bei MNER sollen die entstehenden Kosten einer Enteignung aber von den ArbeiterInnen getragen werden. Auch gleiche Löhne werden nicht beworben, die Verteilung der Einnahmen soll lediglich fair sein. Kooperativismus wird als soziale Form wertgeschätzt und nicht lediglich als Mittel zum Zweck. Durch die Gründung von MNER verlor die Gruppierung aber an Bedeutung. 2002 spaltete sich zudem ein weiterer Teil ab und gründete die nationale Föderation von Arbeitskooperativen und zurückverwandelten Firmen FENCOOTER (Federación Nacional de Cooperativas de Trabajo y Empresas Reconvertidas). Sie arbeitete unter Duhalde als ausführende Einheit für das nationale Institut für Assoziationen und soziale Ökonomie INAES. Nach der Wahl von Néstor Kirchner 2003 wurde diese Verbindung von staatlicher Seite gekappt, und 2004 kam es zur Auflösung der Föderation. Neben den genannten gibt es eine Vielzahl kleinerer Bewegungen, die sich für die Interessen der Empresas Recuperadas einsetzen (vgl. Fajn 2003: 92; PFA 2010: 74ff; Rebón 2007: 127ff).

Im Allgemeinen ist zu sagen, dass die meisten Empresas Recuperadas zu irgendeinem Zeitpunkt Mitglied einer Bewegung waren. Nach den Erhebungen des Programa Facultad Abierta haben Bewegungen 68% der Betriebe während des Konfliktes unterstützt. Heute zählen sich 78% der befragten Betriebe zu mindestens einer Bewegung. Die Verbindungen

sind dabei meist sehr flexibel und verändern sich mit den jeweiligen Umständen der Betriebe. Vor allem während der Übernahme und bei den Bemühungen um einen legalen Status wird auf ihre Unterstützung zurückgegriffen, in ruhigeren Zeiten dann immer weniger. Empresas Recuperadas, deren Entstehung mit größeren Konflikten verbunden war, sind meist stärker in die Bewegungen eingebunden und spielen dort eine zentrale Rolle. Viele der unkomplizierten Fälle sind im Gegenzug kaum beteiligt und befinden sich dadurch in einer für sie gefährlichen Isolation (vgl. Fajn 2003: 76ff; PFA 2010: 18, 74; Rebón 2007: 118).

#### **4.6.4. Politische Parteien**

Der Prozess der Empresas Recuperadas wurde von unterschiedlichen politischen Fraktionen unterstützt. Sowohl linke als auch Zentrumsparteien beteiligten sich aktiv, die bürgerliche UCR war in AnhängerInnen und GegnerInnen geteilt und rechte Parteien lehnten den Prozess wegen Rechtsverletzungen, der ökonomischen Ineffizienz und den unnötigen Ausgaben des Staates ab. Für viele linke Parteien war es zu Beginn des Phänomens der Empresas Recuperadas vor allem das Ziel, eine Verstaatlichung der betroffenen Betriebe unter der Kontrolle der ArbeiterInnen zu erreichen. Diese Unternehmen sollten dann den Interessen der Bevölkerung dienen und außerhalb des Marktes agieren. Die Gründung von Kooperativen wurde als der falsche Weg dargestellt, da es sich hierbei nur um eine andere Form eines kapitalistischen Unternehmens handeln würde und daher nur um eine neue Art der Selbstaussbeutung. Die Verstaatlichung wurde von Regierungsseite jedoch klar abgelehnt. Es kam zu einer massiven Schwächung der am Prozess beteiligten linken Parteien, da sie keine kurzfristigen Lösungsansätze für die Empresas Recuperadas angeboten hatten. Kritik am Vorschlag der Verstaatlichung kam auch aus den eigenen Reihen. So meinte Pablo Heller von der ArbeiterInnenpartei (Partido Obrero), dass eine Verstaatlichung die ArbeiterInnen nur der Willkür der dominanten Bourgeoisie ausliefern, ihnen Macht entziehen und nichts als eine andere Form der kapitalistischen Ausbeutung darstellen würde. Zudem bezeichnete er die Vorstellung, dass der Staat eine Firma enteignen, unter Leitung der ArbeiterInnen verstaatlichen und ermöglichen würde, dass die Gewinne für die Gemeinschaft eingesetzt werden, als sehr unrealistisch. Die Verstaatlichung von Konkursunternehmen wäre zudem nur eine weitere Verstaatlichung von Schulden (vgl. Heller 2004: 99f; Klein/Lewis 2007: 8; Lavaca 2007: 40; PFA 2005: 56; Rebón 2007: 19, 107, 113, 130; Ruggeri 2009: 18f; Vitale 2009a: 97).

#### **4.6.5. *Andere zivilgesellschaftliche Gruppen***

Ein weiterer wichtiger Akteur beim Prozess der Betriebsübernahmen durch ihre ArbeiterInnen war die Universität. Neben solidarischen Aktionen während der Betriebsübernahmen war vor allem die Unterstützung bei der Wiederaufnahme der Produktion zentral. So haben einige Institute technische Hilfe geleistet, andere haben dabei geholfen, eine unabhängige und innovative Technologie zu entwickeln. In vielen Fällen gab es auch finanzielle Hilfe. Nicht zu missachten ist natürlich auch die akademische Aufbereitung des Phänomens. Eine bedeutende Rolle haben auch die Asambleas Barriales, die Nachbarschaftsversammlungen, gespielt, vor allem während des Höhepunktes der Krise 2001 und 2002. Sie halfen bei Besetzungen, boten Schutz vor Räumungen, brachten Nahrungsmittel und beteiligten sich in wenigen Fällen auch an Verwaltung und Verkauf. Kleinere Rollen spielten die Piqueteros (eine Arbeitslosenbewegung), KundInnen und ZulieferInnen, kirchliche Organisationen, Schulen, Spitäler und die Medien. Nach den Ergebnissen des Programa Facultad Abierta kam bei 41% der Betriebe wichtige Unterstützung während des Konfliktes von Familien und der Nachbarschaft. Bei 7% kam diese von Universitäten (vgl. Heller 2004: 22; Fajn 2003: 80ff; PFA 2010: 18; Rebón 2007: 105).

#### **4.7. Zwischenresümee**

Es war kein Angriff auf das Privateigentum oder auf das neoliberale System, der das Phänomen der Empresas Recuperadas ins Leben gerufen hat, sondern der Kampf um den Erhalt der Existenzgrundlage in Form eines gesicherten Arbeitsplatzes. Die Betroffenen sehen sich immer noch vor allem als ArbeiterInnen und nicht als politische AktivistInnen. Dennoch haben sie es mit der oft ungeplanten Übernahme von Betrieben geschafft, eine neue wirtschaftliche Praxis, eine neue Form des Kampfes gegen die Arbeitslosigkeit und eine Antwort auf die Krise zu etablieren. Und ohne es zu beabsichtigen, haben die ArbeiterInnen damit die Dogmen der Vorherrschaft des Privatbesitzes, des Staates als einzigem Austragungsort sozialer Konflikte und der Notwendigkeit einer Managementebene zur Unternehmensführung in Frage gestellt. Mit dem Ziel, aus der kapitalistischen Ausbeutungslogik auszubrechen, wurden neue Wege der Verwaltung gefunden, Arbeits- und Produktionsprozesse an die Bedürfnisse der AkteurInnen angepasst und die Identität von Unternehmen durch die soziale Nutzung im Rahmen von Klassen- und Gemeinschaftssolidarität nachhaltig geändert. Durch den Wegfall der Managementkosten, den

Verzicht auf die Ausschüttung hoher Gewinne, höhere Flexibilität bei Arbeitszeit und Bezahlung und die größere Beteiligung und Motivation der ArbeiterInnen sind viele Empresas Recuperadas trotz ihrer Vorgeschichten wirtschaftlich lebensfähig geblieben und stellen somit ein potentiell Beispiel für die ArbeiterInnenklasse und eine Warnung für profitgierige UnternehmerInnen dar (vgl. Fajn 2003: 69; Heller 2004: 21; Lavaca 2007: 42; PFA 2005: 34f; Rebón 2007: 18, 44; Ruggeri 2009: 13ff, 28, 79).

Entscheidend für die langfristige Überlebensfähigkeit der Empresas Recuperadas ist die Frage, ob ein einheitlicher, klarer und befriedigender rechtlicher Rahmen geschaffen wird, der auf die speziellen Bedürfnisse dieser Betriebe eingeht und den Prozess der Übernahme institutionalisiert. Bis dato fehlt hierfür der politische Wille, und es scheint hier keine Positionsänderung in Sicht. Um hier mehr Druck erzeugen zu können, müsste es den Bewegungen und den einzelnen Betrieben gelingen, sich auf gemeinsame Ziele zu einigen und diese vehement einzufordern. Doch bis heute scheinen interne Machtkämpfe vorzuherrschen, die die Bewegungen nachhaltig schwächen – ganz im Interesse der politischen und wirtschaftlichen Machthabenden. Die größte Gefahr für das Scheitern des Phänomens der Empresas Recuperadas geht jedoch von innen aus. Gelingt es den Betrieben nicht, ihre alternative Funktionsweise aufrecht zu erhalten oder sich Nischen im wirtschaftlichen System zu suchen, droht die Gefahr zu scheitern oder als ein weiteres hierarchisch organisiertes kapitalistisches Unternehmen darin aufzugehen. Obwohl schon sehr viel erreicht wurde, stellen sich den ArbeiterInnen daher auch heute noch viele Herausforderungen. Wie sie diese meistern werden, bleibt abzuwarten.

Der Versuch der Empresas Recuperadas sich von traditionell kapitalistischen Betrieben zu unterscheiden und die Motive dafür werden im nächsten Abschnitt anhand dreier Fallbeispiele dargestellt.

## 5. Drei Fallbeispiele aus dem Großraum Buenos Aires

### 5.1. Erkenntnisinteresse

Mein Interesse am Phänomen der Empresas Recuperadas wurde während eines Auslandssemesters an der Wirtschaftsfakultät der Universität Buenos Aires (Universidad de Buenos Aires, UBA) in Argentinien geweckt. Eine Studienkollegin erzählte mir begeistert von einer Lehrveranstaltung von Andrés Ruggeri zu den von ihren ArbeiterInnen übernommenen Betrieben. Ein Kollege aus Kanada drehte einen Film, der sich unter anderem mit den Empresas Recuperadas beschäftigen sollte, und gewährte mir damit weitere spannende Einblicke. Mein volles Interesse erlangte die Thematik schließlich dank der aufschlussreichen Ausführungen von Carlos Jacomet, der Lehrveranstaltungen zu Kooperativen abhält und im Ministerium für soziale Entwicklung (Ministerio de Desarrollo Social) arbeitet.

Ausgehend von diesen ersten Eindrücken begann ich mich umfassender mit dem Thema auseinanderzusetzen. Im Rahmen meiner Recherchen war es mir möglich, mit Personen im akademischen Bereich in Verbindung zu treten, die sich schon viele Jahre lang mit dieser Entwicklung beschäftigen. Zu nennen sind hier neben Carlos Jacomet vor allem der schon oben erwähnte Andrés Ruggeri, der das Programm „Offene Fakultät“ (Facultad Abierta) leitet, das eine Schnittstelle zwischen der UBA und den Empresas Recuperadas herstellt und Natalia Polti, die das Dokumentationszentrum übernommener Betriebe (Centro de Documentación sobre Empresas Recuperadas) leitet.

Zudem ergaben sich bald Möglichkeiten, Empresas Recuperadas zu besuchen und erste Kontakte zu den Arbeiterinnen und Arbeitern zu knüpfen. Besonders fasziniert hat mich ein Besuch bei der Kooperative UST (Unión Solidaria de Trabajadores – Solidarische ArbeiterInnen-Union) im Großraum Buenos Aires, die im Bereich Gärtnerei und Bauwesen aktiv ist. Ich war beeindruckt, wie gut der Betrieb funktionierte. Er hat sich seit der Neugründung als Kooperative stark vergrößert und es konnten einige neue Maschinen angeschafft werden. Besonders imponiert hat mir auch die Verwendung ihrer Einnahmen. Neben den Löhnen der ArbeiterInnen und Zahlungen für die Erhaltung und Erneuerung des Betriebs wird ein guter Teil der Einnahmen in Projekte in der Nachbarschaft investiert.

Diese Praxis erweckte meine Neugierde. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich diese Form der Verwendung der überschüssigen Mittel – in anderen Worten des Gewinns – noch nicht mit dem Phänomen der Empresas Recuperadas in Verbindung gebracht. Hierin zeigte sich für

mich – neben der unterschiedlichen Organisation des Arbeitsprozesses – ein weiterer wesentlicher Unterschied zu Unternehmen, die sich an den Handlungslogiken des Kapitalismus orientieren. Deren Fokus liegt auf der Erzielung von Profiten und wäre damit mit Handlungsweisen wie jener der UST nicht in Einklang zu bringen.

Weitere Recherchen zeigten, dass die Praxis, soziale Projekte zu fördern und zu betreiben, durchaus auch in einigen anderen Empresas Recuperadas üblich ist, wenn auch nicht im gleichen Ausmaß wie bei der UST. Aus diesen ersten Erkenntnissen ergaben sich zahlreiche Fragen, denen ich in der vorliegenden Arbeit nachgehe. Mein Forschungsinteresse gilt dabei den Motiven der ArbeiterInnen der Empresas Recuperadas, Überschüsse in soziale Projekte zu stecken. Warum machen sie es? Was bringt es ihnen? Welche Projekte werden finanziert? Wie kam es dazu (Prozess der Selbstbestimmung)?

Als zentrale Forschungsfrage formuliere ich: Welche Motive bringen einige Empresas Recuperadas dazu, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren und nicht auszuschütten, wie dies in Unternehmen, die der Handlungslogik des Kapitalismus unterworfen sind, üblich ist?

Daraus ergeben sich für mich einige Fragen, die zum ausreichenden Verständnis der Thematik ausgearbeitet werden müssen. Wie werden die übliche Verwendung von Gewinnen und das Streben nach Profiten in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur beschrieben und gerechtfertigt? Wie gehen ausgewählte alternative Ansätze mit dieser Frage um? Was sind Empresas Recuperadas und in welchem Kontext entstanden sie?

Diese Fragen habe ich in den vorigen Kapiteln zu beantworten versucht. Die theoretischen Erörterungen haben gezeigt, dass mein Forschungsthema auch hohe fachliche Relevanz hat. Im Folgenden möchte ich nun zum Kern meiner Arbeit vordringen. Nach einer Erläuterung der von mir verwendeten Methoden und des von mir gewählten Zugangs zum Feld möchte ich die Ergebnisse meiner empirischen Untersuchungen präsentieren und analysieren.

## **5.2. Methode und Zugang zum Feld**

Ausgehend von meiner Fragestellung scheint eine empirische Herangehensweise am aussichtsreichsten. Da eine quantitative Erhebung einerseits unüberwindbare organisatorische Hürden mit sich geführt hätte und mein Fokus auf der Generierung und nicht auf der Überprüfung von Hypothesen liegt, wähle ich den Zugang der qualitativen Sozialforschung. Folgt man der Definition von Froschauer und Lueger (2003), erschließt sich die Brauchbarkeit

dieses Konzeptes für mein Forschungsinteresse: „Qualitative Forschung widmet sich der Untersuchung der sinnhaften Strukturierung von Ausdrucksformen sozialer Prozesse. Es geht also darum zu verstehen, was Menschen in einem sozialen Kontext dazu bringt, in einer bestimmten Weise zu handeln, welche Dynamik dieses Handeln im sozialen Umfeld auslöst und wie diese auf die Handlungsweisen zurückwirkt“ (Froschauer/Lueger 2003: 17).

Bei der kritischen Suche nach der passenden Methode innerhalb der qualitativen Sozialforschung erweist sich die „Grounded Theory“ angesichts der Datenlage als fruchtbarste Herangehensweise. „Die Grounded Theory (empirisch fundierte Theorie) ist eine qualitative Forschungsmethodologie, deren Endzweck die Theoriebildung auf der Basis von empirischen Daten ist. Ihre Verfahren sind dazu entworfen worden, die Bedeutung menschlicher Erfahrung zu entdecken und die größeren sozialen Strukturen aufzudecken, in denen Bedeutung konstruiert und rekonstruiert wird“ (Corbin 2006: 70). Diese Methode ermöglicht eine flexible Herangehensweise an den Forschungsgegenstand. Ein breites Spektrum an empirischen Quellen wird dadurch für die Interpretation und Analyse verwendbar. Von Interviews, teilnehmender Beobachtung und Videoaufnahmen über Dokumente und publiziertes Material von Organisationen bis hin zu Bildern und Fotos kann alles herangezogen werden. Im Laufe des Forschungsprozesses wird die empirische Datenerhebung an die bis zum jeweiligen Zeitpunkt gewonnenen Erkenntnisse angepasst (vgl. ebd. 71ff; Helfferich 2009: 173; Strauss/Corbin 2006: 7ff).

Bei der ersten Annäherung an mein Thema stellt sich zunächst die Frage, welche Personen mir brauchbare Informationen zu meinen Fragestellungen liefern könnten. Die Befragung von ExpertInnen schloss ich bald aus, da ich von ihnen viele Informationen erwartete, die mir aus der Fachliteratur bereits bekannt sind. Zudem bin ich angesichts meiner Forschungsfrage vor allem an der Innensicht der Empresas Recuperadas interessiert. Meine Wahl fiel daher auf die ArbeiterInnen in den übernommenen Betrieben. Dabei handelt es sich um InterviewpartnerInnen mit „systeminterne(r) Handlungsexpertise: Das Wissen dieser Gruppe ist vorrangig Erfahrungswissen, das aus der Teilnahme an Aktivitäten im untersuchten System entstammt (Primärerfahrung; z.B. alle MitarbeiterInnen eines Unternehmens). In der Regel ist es als implizites Wissen in den Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsweisen eingelagert“ (Froschauer/Lueger 2003: 37). Für diese Art von GesprächspartnerInnen empfehlen Froschauer und Lueger offene und erzählungsgenerierende Formen der Gesprächsführung: „Eine solche Gesprächstechnik ermuntert aufgrund des Freiraumes die jeweiligen GesprächspartnerInnen zur eigenständigen Bestimmung, was zu einem Thema bedeutsam ist. Dadurch werden Strukturierungsleistungen erbracht, die als

Ausdruck der Strukturen und Prozesse des untersuchten Systems dessen Verständnis erleichtern“ (ebd. 52).

Das teilstrukturierte Leitfaden-Interview von Cornelia Helfferich (2009) kommt meinem Forschungsvorhaben am besten entgegen. „Leitfaden-Interviews – in der hier vorgeschlagenen Form – eignen sich, wenn einerseits subjektive Theorien und Formen des Alltagswissens zu rekonstruieren sind und so maximale Offenheit gewährleistet sein soll, und wenn andererseits von den Interviewenden Themen eingeführt werden sollen und so in den offenen Erzählraum strukturierend eingegriffen werden soll. Diese Eingriffe sind durch das Forschungsinteresse zu legitimieren. Sie sind immer dann sinnvoll, wenn das Forschungsinteresse sich auf bestimmte Bereiche richtet und Texte zu bestimmten Themen als Material für die Interpretation braucht, eine selbständige Generierung solcher Texte aber nicht erwartet werden kann“ (Helfferich 2009: 179). Ähnliche Zugänge finden sich auch bei Blaumeister (2001: 41) und Flick (2002: 135ff).

Das teilstrukturierte Leitfragen-Interview zeichnet sich durch Einstiegsfragen aus, die die InterviewpartnerInnen zum Erzählen auffordern sollen. Mit Hilfe von Steuerungs- und Nachfragen soll das Gespräch „verbal gestützt und thematisch geleitet (werden). Die Beziehung bleibt aber stark asymmetrisch und insofern distanziert oder abstinent, als die Interviewenden sich jeder Bewertung enthalten und die Erzählung, so wie sie ist, als Erzählung akzeptieren“ (Helfferich 2009: 43). Auch bei Flick wird das Gespräch mit offen formulierten Fragen begonnen. Nachfragen sollen den Erzählfluss anregen, zu einer detaillierten Darstellung führen, Unklarheiten ausräumen und noch zu wenig behandelte Themen einbringen. Idealerweise wird ein Großteil der Fragen des Leitfadens spontan von der befragten Person im Rahmen der Erzählung beantwortet (vgl. Blaumeiser 2001: 41; Flick 2002: 135f).

Der Leitfaden eines teilstrukturierten Interviews enthält maximal 4 thematische Blöcke, die mit Erzählaufforderungen eröffnet werden, die Teilerzählungen generieren sollen. Diesen Blöcken werden weiterführende Fragen zugeordnet. Zweckdienlich ist eine Anführung dieser Unterthemen in Stichworten, die eine dem Gesprächsverlauf angepasste Frageformulierung während des Interviews ermöglichen. Sollte dies notwendig sein – etwa für die Vergleichbarkeit – können auch komplett ausgearbeitete Fragen einfließen. Bei der Reihenfolge der Nachfragen ist eine flexible Handhabung zu bevorzugen. Ziel dabei ist, den befragten Personen den Raum zu geben, die Dinge anzuführen, die sie für relevant erachten. Erst zum Abschluss des Interviews werden jene geschlossenen Fragen gestellt, die lediglich

der Erhebung allgemeiner Daten – etwa über die interviewte Person – dienen (vgl. Froschauer/Lueger 2003: 16; Helfferich 2009: 179ff; Lamnek 2001: 285).

Der daraus entstandene Leitfaden teilt sich in 3 narrative und einen geschlossenen Block. Den ersten Block eröffne ich mit der Aufforderung: „Erzählen Sie mir von den sozialen Projekten ihrer Empresa Recuperada“. Ziel ist es einerseits, durch diese Frage Details zu den Projekten und deren Rahmenbedingungen zu bekommen, aber andererseits schon erste Hinweise auf die Motive hinter den Projekten. Meine Unterfragen decken Bereiche wie Finanzen, Partnerorganisationen, Zielvorstellungen und -gruppen, Probleme, Entscheidungsfindung und interne und externe Reaktionen auf die Projekte ab. Den zweiten Block eröffne ich mit der Frage: „Warum investiert Ihre Empresa Recuperada in soziale Projekte?“ Unterfragen betreffen den Nutzen und die Vorteile für die Empresa Recuperada und die Nachbarschaft durch die sozialen Projekte. Der dritte Block besteht aus der Aufforderung: „Erzählen Sie mir von Ihrem Lieblingsprojekt. Wer hatte die Idee dazu?“ In einigen Interviews war dieser Teil redundant und wurde von mir ausgelassen. Den Abschluss stellen geschlossene Fragen über die/den InterviewpartnerIn und deren/dessen Rolle im Betrieb dar. Die Interviews schließe ich mit den Fragen: „Haben wir etwas vergessen, was Sie gern noch ansprechen würden?“ und: „Was wünschen Sie sich für die Zukunft?“ Zusätzlich bereite ich einen Protokollbogen zur Nachbearbeitung vor, in dem ich neben allgemeinen Daten zur Interviewperson und -situation meine Eindrücke über den Verlauf des Interviews festhalten kann.

Für die konkrete Umsetzung der Interviews galt es, eine Auswahl der von mir zu bearbeitenden Empresas Recuperadas zu treffen. Fest stand von Beginn an die Kooperative UST, von der mein Interesse geweckt worden war und zu der ich auch noch nach meinem Auslandssemester Kontakt hatte. Für die weitere Auswahl galt es, Betriebe zu finden, die einerseits soziale Projekte durchführten und andererseits gut zugänglich waren – sowohl geographisch als auch von der Bereitschaft der ArbeiterInnen her. Mit Hilfe von Andrés Ruggeri fiel die Wahl auf die Aluminiumfabrik IMPA und die Druckerei Chilavert. Kontakt zu diesen beiden Betrieben und zu meinen InterviewpartnerInnen stellte ich mit Hilfe von „Gatekeeperinnen“ her.

Die Anzahl der Interviews habe ich an die Größe des jeweiligen Betriebs angepasst. Zwei Interviews pro Betrieb waren Minimum, um eine Gegenüberstellung der Aussagen zu ermöglichen. Für die Auswahl der InterviewpartnernInnen musste ich die Verfügbarkeiten der ArbeiterInnen berücksichtigen. Voraussetzung war eine gewisse Grundkenntnis der Projekte. Ziel war im Sinne des theoretischen Samplings, ein breites Meinungsspektrum abzudecken.

Im Falle der UST wurden mir drei InterviewpartnerInnen vom Vorstand vorgeschlagen. Nach den Informationen aus diesen Interviews wählte ich einen vierten Gesprächspartner, um eine umfassendere Sichtweise zu bekommen. Bei den anderen zwei Empresas Recuperadas vertraute ich auf die Vorschläge meiner Kontaktpersonen. Die Anzahl der von mir durchgeführten Interviews fällt laut Helfferich in den Bereich eines „mittleren“ Stichprobenumfangs, der „Verallgemeinerungen von Interpretationen qualitativer Interviews auf die Rekonstruktion *typischer* Muster“ (Helfferich 2009: 173, H.i.O.) zulässt. Bestätigt wurde dies dadurch, dass bei den zu Abschluss meines Forschungsaufenthalts durchgeführten Interviews kaum neue Informationen vorgebracht wurden. Meine Stichprobe war demnach saturiert (vgl. ebd. 174).

Meine Interviews in der UST führte ich in Räumlichkeiten vor Ort durch. Die Zimmer erfüllten weitgehend die Bedingungen der Ungestörtheit und guten Akustik. Die Gespräche mit den Baumaschinenarbeitern Angel<sup>34</sup> (27), Ariel (28) und Mario (30) und mit Pablo (38), der vor allem mit der Beaufsichtigung der Arbeiten und Sozialprojekten beschäftigt ist, waren durchwegs von entspannter Atmosphäre. Für einige war jedoch die Interviewsituation ungewohnt, wodurch der Redefluss nicht von Beginn an gegeben war. Die Interviews in IMPA fanden ebenfalls in geschlossenen Räumen des Betriebs statt. Bei den Gesprächen mit Fernando (25) und Natalia (27) aus dem Arbeitsbereich Bedruckung waren sowohl Ungestörtheit als auch gute Akustik gegeben. Das Gespräch mit Marcelo (50), dem Präsidenten der Kooperative, wurde einige Male mit Anfragen von außen unterbrochen, wodurch der Redefluss immer wieder gehemmt wurde. In Anbetracht seiner Aufgabe in IMPA musste dies jedoch in Kauf genommen werden. Die Interviews in der Kooperative Chilavert fanden in Nebenräumen des Büros statt. Ernesto (37), der für Administration, Buchhaltung und Kundenbetreuung zuständig ist und Placido (49), der mit der Bedienung der Druckmaschinen und der politischen Arbeit betraut ist, waren sehr kooperativ. Leider wurden beide Gespräche mehrmals von Anfragen und Telefonanrufen unterbrochen. Auf Grund der Raumverhältnisse vor Ort stand aber keine Alternative zur Verfügung. Zu einem Gespräch außerhalb der Arbeitszeit waren die beiden nicht bereit. Sämtliche Interviews wurden nach Absprache mit meinen GesprächspartnerInnen mit einem digitalen Aufnahmegerät aufgezeichnet. Die Dauer der Interviews variiert zwischen 33 und 51 Minuten und betrug durchschnittlich rund 43 Minuten.

Nach der Transkription der Interviews begann ich mit deren Auswertung. Dabei orientierte ich mich an den Vorgaben der „Grounded Theory“. Demnach gilt es, relevante

---

<sup>34</sup> Auf die Frage, ob die Interviews anonymisiert werden sollten, antworteten alle meine InterviewpartnerInnen verneinend. Daher verzichte ich auf eine Abänderung ihrer Namen.

Variablen und Kategorien und deren Bezug zu dem untersuchten Phänomen zu finden. Der erste Schritt ist das „offene Kodieren“ der empirischen Daten. Wichtige Aspekte werden zunächst grob in passenden Variablen kodiert, wobei man sich zu Beginn stark an den vorhandenen Texten orientiert. Durch wiederholte Lektüre und kontinuierlichen Vergleich der Daten entfalten sich unterliegende Bedeutungen und Zusammenhänge. Bisherige Interpretationen werden in einem steten Prozess verifiziert, modifiziert oder verworfen. Die gesammelten Variablen werden in der Folge nach konzeptuellen Kriterien in einzelne Kategorien zusammengefasst (vgl. Corbin 2006: 73ff; Flick 2002: 259).

Im Rahmen des „axialen Kodierens“ werden nun möglichst viele unterschiedliche Dimensionen der einzelnen Variablen und Kategorien beleuchtet, um ein breites Bild des untersuchten Gegenstands zu liefern. Um eine Verallgemeinerung der gewonnenen Erkenntnisse zu ermöglichen, ist es im Rahmen der Analyse notwendig, die Kategorien auf ein bestimmtes Abstraktionsniveau zu heben. Erst dann kann das „selektive Kodieren“ stattfinden, bei dem die Kategorien untereinander geordnet und verbunden und mit dem umliegenden Kontext des jeweiligen Phänomens in Verbindung gebracht werden. Ziel ist es dabei, eine auf empirische Daten gegründete Theorie zu bilden. Die dabei aufgestellten Hypothesen müssten in weiterer Folge in umfangreicheren Erhebungen geprüft werden, um deren Verifizierung zu ermöglichen (vgl. Corbin 2006: 73ff).

Bevor ich die in meiner Analyse gewonnen Erkenntnisse präsentiere, möchte ich zunächst die von mir untersuchten *Empresas Recuperadas* und ihre sozialen Projekte kurz vorstellen.

### **5.3. Eine kurze Vorstellung der gewählten Fallbeispiele**

#### **5.3.1. *IMPA***

*IMPA* (*Industrias Metalúrgicas y Plásticas Argentina* – Metall- und Kunststoff-Industrien Argentinien) war in den 1930er Jahren das erste Unternehmen in Argentinien, das den kompletten Verarbeitungsprozess von Aluminium – von der Schmelze bis zum Endprodukt – durchführen konnte. In diesem Zeitraum war die 1910 gegründete Firma auch der größte Aluminiumproduzent des Landes und beschäftigte an die 3000 ArbeiterInnen an drei Standorten. In den 1940er Jahren produzierte *IMPA* Flugzeugteile und Fahrräder, ehe das Unternehmen 1947 verstaatlicht wurde. 1961 wurde eine Produktionsstätte der argentinischen Luftwaffe überlassen, eine weitere geschlossen und die bis heute bestehende Fabrik im bonaerensischen Viertel Almagro nach Protesten der dort Beschäftigten gegen eine Schließung in eine Kooperative umgewandelt. Trotz dieser neuen Organisationsform wurde

das Unternehmen weiterhin streng hierarchisch geführt (vgl. Avalos 2010: 13ff; Briner/Cusmano 2003: 40).

Ab den 1970er Jahren begann sich IMPA zu verschulden, vor allem auf Grund der Konkurrenz mit Aluminios Argentinos (ALUAR). Durch die Marktöffnung im Rahmen der neoliberalen Wirtschaftsreformen spitzte sich die Krise zu, da billige Importprodukte aus China und Brasilien das Land überfluteten. Die Folgen waren Kündigungen und Reallohnkürzungen, fehlende Investitionen in die Produktionsanlagen und weitere Verschuldung. 1997 wurde unter Ausschluss der ArbeiterInnen der Plan erstellt, eine Aktiengesellschaft mit dem gleichen Namen zu gründen und für die Kooperative den Konkurs anzumelden. Die Schulden beliefen sich auf über 8 Mio. US-\$. Den ArbeiterInnen wurde bewusst, dass die baldige Schließung der Fabrik bevorstand. 40 von ihnen wollten ihre Arbeitsplätze nicht kampflos aufgeben und besetzten den Betrieb. Den Ratschlägen eines Anwalts und von Gewerkschaftern von der UOM Quilmes (Unión Obrera Metalúrgica – Metallergewerkschaft) folgend, wurde eine Generalversammlung einberufen. Die Mehrheit der etwa 300 ArbeiterInnen und Angestellten konnte zur Teilnahme motiviert werden. Die bestehende Führung wurde abgewählt (vgl. Avalos 2010: 15f, 47f; Briner/Cusmano 2003: 40; Interview mit Marcelo).

Den ArbeiterInnen gelang es in der Folge, sich mit den Gläubigern auf eine Verlängerung der Kreditlaufzeiten zu einigen, den Bezug von Strom und Gas wieder zu erlangen, die Produktion langsam wieder hochzufahren und das Vertrauen der KundInnen wieder herzustellen. Da Rohmaterial nur teuer von ALUAR zu bekommen und kaum Kapital vorhanden war, wurde mit Recycling begonnen. Probleme stellten vor allem die veralteten Maschinen und der fehlende Zugang zu Krediten dar. Als eine der ersten erfolgreichen *Empresas Recuperadas* wurde von Beginn an eine Vernetzung mit ähnlichen Fällen angestrebt. Zu diesem Zweck wurde 2001 das *Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas* (MNER - nationale Bewegung der *Empresas Recuperadas*) gemeinsam mit anderen Organisationen und *Empresas Recuperadas* gegründet<sup>35</sup>. Ein Jahr später profitierte IMPA von der Entwertung des Peso, in deren Folge die Nachfrage nach heimischen Aluminiumprodukten stark anstieg. Dennoch gelang es nicht, genügend Aufträge zu bekommen, um für alle 160 Mitglieder der Kooperative Arbeit zu haben. Kündigungen wurden vorerst abgelehnt, doch bald gab es interne Konflikte über den weiteren Weg von IMPA. Für viele war die von der gewählten Führung eingeschlagene Richtung zu progressiv. Zudem lastete der Druck der hohen Schulden schwer auf der *Empresa Recuperada*. In der

---

<sup>35</sup> Siehe Kapitel 4.6.3.

Folge wurde im Mai 2005 die Führung abgewählt und ein marktkonformerer Weg eingeschlagen. Viele Mitglieder der Kooperative verließen IMPA oder gingen in Pension (vgl. Avalos 2010: 49f, 76ff, 82ff; Briner/Cusmano 2003: 40ff).

Doch auch unter der neuen Leitung blieben die internen Konflikte bestehen. Als Folge wurde 2007 die alte Führung teilweise wiedergewählt. Auf Grund äußerer Einflüsse kam IMPA weiterhin nicht zur Ruhe. Im April 2008 wurde die Fabrik in Abstimmung mit dem Konkursverwalter auf richterlichen Erlass geräumt. Strom- und Telefonleitungen wurden mutwillig zerstört. Nach tagelangen Protesten konnten die ArbeiterInnen erneut ins Gebäude. Für die Wiederaufnahme der Produktion musste ein Generator angeschafft werden, wodurch die Erhaltungskosten der Fabrik stark zunahmen. Ende 2008 konnte endlich ein erster großer Erfolg erreicht werden. Die Abgeordneten der Stadtregierung stimmten für die Enteignung des Geländes und der Maschinen zu Gunsten der Kooperative und erklärten IMPA als von öffentlichem Nutzen. Diese Entscheidung wurde 2009 von eben jenem Richter in Frage gestellt, der im Vorjahr die Räumung der Fabrik verordnet hatte. Die ArbeiterInnen werfen ihm vor, zusammen mit dem Konkursverwalter den Plan zu verfolgen, das Gebäude teuer zu verkaufen und sich damit über Schmiergelder selbst zu bereichern. Der Richter wurde im September 2010 vom Stadtrat bestätigt und die Enteignung der Fabrik wieder annulliert. Die Zukunft des Betriebs und der über 60 dort Beschäftigten ist damit ungewiss (vgl. ANRed 2009; Avalos 2010: 90f, 98; IMPA 2009; PFA 2010: 23).

Trotz all dieser Probleme ist IMPA bis heute die „fábrica abierta“ (offene Fabrik). Die Umsetzung dieses Konzepts erfolgte von Anfang an. Schon 1999 wurde in Zusammenarbeit mit KünstlerInnen das Kulturzentrum eröffnet. In kürzester Zeit wurde es sehr bekannt und wuchs stark an. Es gab verschiedenste Kurse, Ausstellungen, Theaterstücke, Konzerte, Filmvorführungen, Diskussionsveranstaltungen, etc. Infolge der internen Konflikte und des Führungswechsels 2005 wurde das Kulturzentrum jedoch geschlossen. Es gab zu wenige Anknüpfungspunkte zwischen ArbeiterInnen und KünstlerInnen. Für viele Mitglieder galt das Kulturzentrum als teuer und ohne Nutzen für sie. Nach langer Pause erlebt das Zentrum seit Ende 2008 eine Renaissance. Auf Initiative von vier ArbeiterInnen und einer Freiwilligen gibt es seit 2009 wieder zahlreiche Veranstaltungen und Kurse, wenn auch bei weitem noch nicht in früheren Ausmaßen. Die Akzeptanz der anderen Mitglieder IMPAs ist diesmal jedoch gegeben, wird das Kulturzentrum doch von ihren KollegInnen geführt (vgl. Avalos 2010: 60f; Gilardini 2003: 69f; Interviews mit Fernando, Marcelo und Natalia; Lavaca 2007: 42).

2001 wurde von freiwilligen LehrerInnen das „Bachillerato Popular“, eine Abendschule für Jugendliche und Erwachsene, gegründet. Ab 2005 musste es für 2 Jahre in

Räumlichkeiten der Universität Buenos Aires emigrieren, ist aber seitdem wieder fixer Bestandteil von IMPA. Mittlerweile nehmen etwa 200 SchülerInnen am Unterricht teil. Die dreijährige Ausbildung ist gratis und wird mit offiziellem Titel abgeschlossen. Der Schwerpunkt der Schule liegt auf Kooperativismus und Mikrounternehmen. Gearbeitet wird mit den Methoden der „educación popular“, der Volksbildung<sup>36</sup>. Zielgruppe sind vor allem SchulabbrecherInnen aus armen und marginalisierten Bevölkerungsschichten. Die LehrerInnen arbeiten bis heute ohne Aufwandsentschädigung (vgl. Avalos 2010: 61f; Interviews mit Fernando, Marcelo und Natalia).

Als drittes soziales Projekt startete 2003 das Gesundheitszentrum. Es funktionierte als Außenstelle eines Krankenhauses aus dem Viertel und wurde vom Gesundheitsstadtrat erhalten. Ziel war neben der Nahversorgung für die Nachbarschaft vor allem, den ArbeiterInnen wieder eine günstige medizinische Behandlung verfügbar zu machen und die Sicherheit und Hygiene in der Fabrik zu erhöhen. Nachdem 2008 im Zuge der Räumung die Stromzufuhr gekappt worden war, musste das Gesundheitszentrum seine Pforten schließen. Bis dato ist es nicht wieder eröffnet worden (vgl. Avalos 2010: 63f; Interviews mit Fernando, Marcelo und Natalia).

In Anbetracht der finanziellen Situation von IMPA ist klar, dass kein Geld in die sozialen Projekte investiert werden kann. Dennoch werden Räumlichkeiten, Strom und Gas, Reinigung und auch die Zeit einiger ArbeiterInnen bereitwillig zur Verfügung gestellt. Auch wenn die Projekte nur von einigen Mitgliedern IMPAs aktiv unterstützt werden, so erfreuen sie sich doch breiter Akzeptanz bei den ArbeiterInnen (vgl. Interviews mit Fernando, Marcelo und Natalia).

### 5.3.2. *Chilavert*

Die im bonaerensischen Bezirk Pompeya gelegene Kooperative Chilavert Artes Gráficas ist aus der Übernahme der Druckerei Gaglianone Establecimiento Gráfico S.A.C.I. hervorgegangen. Das 1923 gegründete Vorgängerunternehmen hat sich vor allem auf den Bereich der Kunstreproduktion spezialisiert. Ihren Höhepunkt erlebte es in den 1980er Jahren. In dieser Zeit waren 45 Personen im Betrieb angestellt. Ende der 1990er Jahre ging jedoch infolge der Rezession die Nachfrage stark zurück. Die Firma verlor ihre Marktanteile, vor

---

<sup>36</sup> Das Konzept der „educación popular“ stammt von Paulo Freire, einem brasilianischen Pädagogen. „Freire entwickelte eine Emanzipationspädagogik für unterprivilegierte Gruppen, die auf politische Bewusstmachung ihrer Lebenssituation und Befreiung aus ihr zielt“ (Brockhaus 2006z: 733). Ziel ist nicht die bloße Wissensvermittlung, sondern das Erreichen eines gesellschaftlichen Wandels. Es soll miteinander und voneinander gelernt werden, ein hierarchischer Unterrichtsaufbau wird abgelehnt (vgl. Avalos 2010: 62; <http://www.trashumante.org.ar>).

allem auch, da sie es vernachlässigt hatte, ihre Maschinen zu modernisieren. Es gab zahlreiche Entlassungen, Lohnzahlungen und Sozialleistungen wurden in immer größerem Ausmaß zurückgehalten und der Eigentümer begann, die Maschinen heimlich zu verkaufen und aus der Produktionsanlage zu entfernen. Den ArbeiterInnen wurde erklärt, die Maschinen würden ausgetauscht werden. Am 20. März 2002 wurde die Produktion ohne Vorankündigung eingestellt, der Konkurs war schon angemeldet (vgl. Briner/Cusmano 2003: 52; IISG o.J.: 1; Lavaca 2007: 111ff).

Nun begannen die ArbeiterInnen sich zu wehren. Sie forderten die Auszahlung der ausstehenden Löhne in Höhe von etwa 80.000 Euro und verhinderten die Entnahme weiterer Maschinen und die Vernichtung von Dokumenten. Zu diesem Zweck verblieben die ArbeiterInnen auch nachts im Betrieb. Mit Hilfe von IMPA – vor allem in rechtlichen Belangen – wurde dem Gericht ein Plan zur Wiedereröffnung des Betriebes vorgelegt, der die Gründung einer Kooperative vorsah. Richter und Konkursverwalter lehnten jedoch ab und verlangten von den ArbeiterInnen, die Anlage zu verlassen. Diese widersetzten sich. Als infolge der Bankrott-Erklärung im Mai 2002 eine Räumung stattfinden sollte, konnten die ArbeiterInnen mit Hilfe von einigen *Empresas Recuperadas*, Nachbarschaftsversammlungen und engagierten Personen die Besetzung des Betriebs aufrechterhalten. Auch die Produktion wurde wieder aufgenommen. Die fertig gestellten Bücher mussten jedoch durch ein kleines Loch in der Wand in das Nebenhaus befördert werden, von wo aus sie mit Hilfe des Nachbarn ausgeliefert wurden, da die Polizei den Betrieb über 2 Monate lang überwachte. Im Juli 2002 wurde die Kooperative *Chilavert Artes Gráficas* mit 7 Mitgliedern gegründet (vgl. Briner/Cusmano 2003: 52; IISG o.J.: 1; Lavaca 2007: 114ff).

Die Situation entspannte sich erst, als ein neuer Konkursverwalter mit der Situation betraut wurde. Sein Vorgänger wurde von den ArbeiterInnen der Korruption verdächtigt. Im September 2002 wurde in der Stadtregierung das Gesetz 889 verabschiedet, das die temporäre Besetzung des Gebäudes durch die Kooperative für zwei Jahre bewilligte. Die vorhandenen Aktiva wurden enteignet und den ArbeiterInnen zur Verfügung gestellt. Mit finanzieller Hilfe anderer *Empresas Recuperadas* wurde genügend Startkapital aufgestellt, um die etwa 30 Jahre alten Maschinen wieder arbeitsfähig zu machen und den Bezug von Strom und Gas zu finanzieren. Nach anfänglichen Problemen mit ZulieferInnen und KundInnen konnte das Vertrauen in den meisten Fällen wieder hergestellt werden. Ende 2004 konnte die endgültige Enteignung erreicht werden. Mittlerweile hat sich die Auftragslage normalisiert, 10 Personen arbeiten in der Druckerei. Dennoch bleibt die ökonomische Situation des Betriebs bis heute

angespannt. Grund dafür ist vor allem das fehlende Kapital für neue Maschinen (vgl. Briner/Cusmano 2003: 53f; IISG o.J.: 1; Lavaca 2007: 119f).

Trotz der fehlenden Mittel begann Chilavert bald, seine Tore für Außenstehende zu öffnen, da die Arbeiter den Betrieb als einen Teil der Gemeinschaft betrachteten. Im März 2004 wurde das Kulturzentrum in einem Teil der Fabrik eröffnet, der nicht genutzt wurde. Entstanden aus den Ideen einiger Kulturschaffender und aus der Motivation, dem Beispiel IMPAs zu folgen und Menschen von außen den Zugang zur Fabrik zu ermöglichen, sollte das Kulturzentrum ein Ort werden, an dem sich Kultur, Politik und Produktion kreuzen und kritisch diskutiert werden können. Angeboten werden einerseits Konzerte, Theaterstücke, Ausstellungen und Filmvorführungen und andererseits eine Vielzahl von Kursen. Diese erstrecken sich thematisch von Musik- und Tanzkursen über Kunst, Malerei und Fotografie bis hin zu Journalismus. Sowohl die Veranstaltungen als auch die Kurse werden von KünstlerInnen betrieben, die sich während des Konfliktes mit Chilavert solidarisiert hatten und/oder hier die Möglichkeit bekommen, ihre Kunst zu präsentieren (vgl. ANRed 2004; Chilavert 2004: 3ff; Interviews mit Ernesto und Placido).

Als weiteres Projekt Chilaverts hat im Jahre 2006 das Dokumentationszentrum übernommener Betriebe seine Pforten geöffnet. Aus dem Kontakt mit ForscherInnen des Programms offene Fakultät (Programa Facultad Abierta) der Universität Buenos Aires (UBA) ist die Idee zur Gründung entstanden, nachdem die ArbeiterInnen von Chilavert schon seit 2003 eine kleine Bibliothek betrieben. Das Zentrum kümmert sich um die Registrierung und Dokumentation der Erfahrungen der Empresas Recuperadas und steht für Konsultationen von ArbeiterInnen, ForscherInnen und der Gemeinschaft im Allgemeinen offen. Neben Mitgliedern des Programms offene Fakultät erhalten vor allem freiwillige StudentInnen der UBA das Zentrum. Hier findet sich auch die Datenbank zu den quantitativen Erhebungen des Programa Facultad Abierta (vgl. ANRed 2004; Chilavert 2004: 6; Interviews mit Ernesto und Placido; PFA o. J.).

Als drittes Projekt öffnete 2007 das Bachillerato Popular Chilavert, eine Abendschule für jugendliche und erwachsene SchulabgängerInnen, seine Pforten. Ausgehend von der Initiative der Kooperative der VolkserzieherInnen und -forscherInnen (Cooperativa de Educadores e Investigadores Populares – CEIP) und dem Interesse der ArbeiterInnen, über diesen Bereich der Gemeinschaft zu nützen, wurden die Büroräume der ehemaligen Geschäftsführung für die Schule zur Verfügung gestellt. Der Fokus der Ausbildung, die mit

der Matura<sup>37</sup> abgeschlossen wird, liegt auf Kooperativismus und dem Grafikgewerbe. Über 80 SchülerInnen sollen dabei von etwa 25 freiwilligen LehrerInnen neben dem Wissen laut Lehrplan auch einen kritischen Blick auf die Welt vermittelt bekommen, ganz im Sinne der *educación popular* („Volksbildung“). Die Ausbildung ist kostenlos, richtet sie sich ja vor allem an Menschen aus ärmeren Bevölkerungsschichten (vgl. AgenciaWalsh 2007; Interviews mit Ernesto und Placido; Tasat 2007).

Alle Projekte beruhen auf der Freiwilligkeit der beteiligten ArbeiterInnen, da Chilavert auf Grund der schwierigen wirtschaftlichen Situation, in der sich der Betrieb befindet, keine Mittel dafür aufbringen kann. Indirekt wird jedoch durchaus in die sozialen Projekte investiert. So werden die Räumlichkeiten, Strom und Gas, die Reinigung, nötige Reparaturen und natürlich auch die Zeit einiger ArbeiterInnen von Chilavert zur Verfügung gestellt. Zudem scheint die Bereitschaft vorhanden zu sein, mehr zu investieren, sollte sich die ökonomische Situation klar verbessern. Ob dies in der Generalversammlung von allen ArbeiterInnen mitgetragen werden würde, kann zu diesem Zeitpunkt nicht gesagt werden. Aktuell gibt es zumindest keine Gegenstimmen zu den sozialen Projekten, jedoch stehen einige der ArbeiterInnen diesen indifferent gegenüber und erachten sie als Eigeninitiative der beteiligten KollegInnen. Hier zeigt sich auch eines der zentralen Probleme beim sozialen Engagement von Chilavert. Da es nur von einem Teil der ArbeiterInnen getragen wird, ist die langfristige Nachhaltigkeit nicht gewährleistet. Denn trotz aller Begeisterung geht die Erhaltung der Arbeitsplätze klar vor (vgl. Interviews mit Ernesto und Placido).

### 5.3.3. *UST*

Die in Avellaneda, einem Vorort von Buenos Aires, angesiedelte Empresa Recuperada UST (Unión Solidaria de Trabajadores – solidarische ArbeiterInnen-Union) formierte sich Mitte 2003 als Kooperative. Entstanden ist sie aus dem Betrieb SYUSA, der Teil des internationalen Firmenkonglomerats TECHINT ist ([www.techint.com](http://www.techint.com)). SYUSA (Saneamiento y Urbanización S.A. – Sanierungs- und Urbanisierungs-AG) spezialisierte sich auf die Endlagerung von städtischem Abfall aus dem Großraum Buenos Aires. Auftraggeber war unter anderem das staatliche Unternehmen CEAMSE (Coordinación Ecológica Area Metropolitana Sociedad del Estado – staatliche Gesellschaft für die ökologische Koordination in städtischen Gebieten - <http://ceamse.gov.ar/>), das für die Müllentsorgung im Großraum Buenos Aires verantwortlich ist und in Avellaneda seit 1978 eine 240 Hektar große Mülldeponie betrieb. 2003 entschloss sich SYUSA, aus der Müllentsorgung auszusteigen.

---

<sup>37</sup> Matura bezeichnet in Österreich die Reifeprüfung am Ende einer höheren Schulausbildung. In Deutschland wird diese mit Abitur bezeichnet.

Ihre Arbeit in der Mülldeponie von Avellaneda sollte die brasilianische Firma ESTRANS übernehmen. Da die ArbeiterInnen von SYUSA keinerlei Arbeitsplatzgarantie bekamen und daher vor der sicheren Arbeitslosigkeit standen, gründeten sie im Juli 2003 die Kooperative UST und boten CEAMSE die Weiterführung der Arbeiten an. Als diese das Angebot ablehnte, entfaltete sich ein längerer Konflikt, bei dem das Arbeitsministerium schließlich als Vermittler auftrat und eine Einigung herbeiführte. Von 140 ArbeiterInnen wurden 34 in ESTRANS integriert und 76 direkt bei CEAMSE angestellt. Der Rest erhielt Abfindungen. 2004 beschloss CEAMSE – unabhängig vom Konflikt – die Mülldeponie zu schließen. ESTRANS entließ die von SYUSA übernommenen ArbeiterInnen. Es folgten heftige Proteste, die erst durch das erneute Eingreifen des Arbeitsministeriums beendet werden konnten. CEAMSE willigte schließlich ein, der Kooperative UST den Auftrag über Pflege, Wiederbegrünung und Aufforstung der geschlossenen Mülldeponie zu erteilen. Die UST konnte Mitte 2004 mit ihrer Arbeit beginnen (vgl. CEADS 2001: 2; UST 2010).

Neben der Arbeit auf der ehemaligen Mülldeponie, die nach erfolgter Begrünung und Wiederaufforstung in naher Zukunft als Erholungsgebiet für die BewohnerInnen des Vorortes dienen soll, bekommt die UST auch Aufträge vom Gemeinderat zur Erhaltung und zum Aufbau der öffentlichen Infrastruktur in der näheren Umgebung. Die Verträge mit CEAMSE wurden mehrmals verlängert. Der aktuelle Vertrag geht bis Ende 2013. Dank dieser – zumindest momentan – gesicherten Auftragslage konnte die Kooperative seit Aufnahme der Arbeit im Jahre 2004 stark anwachsen. Neben neuem Gerät wurden auch neue ArbeiterInnen in die Kooperative aufgenommen. Aus knapp über 30 ArbeiterInnen wurden mittlerweile an die 90 (vgl. CEAMSE 2010; Interview mit Mario, UST 2009; UST 2010).

Besonderen Wert legt die Kooperative auf ihre sozialen Projekte. Nach Angaben meiner Interviewpartner fließen von den Einnahmen der UST etwa 50% in die Löhne der ArbeiterInnen, 25% in die Erhaltung und Anschaffung der Maschinen und in Materialkäufe und die restlichen 25% in die sozialen Projekte. Die finanzielle Beteiligung staatlicher Organisationen an den sozialen Initiativen nimmt kontinuierlich zu. Die Entscheidungen für die Durchführung der Projekte werden in der Generalversammlung getroffen. Die Ideen und konkreten Pläne kommen jedoch meistens aus dem Führungsgremium. Dennoch werden sie von den von mir interviewten ArbeiterInnen völlig unterstützt (vgl. Interviews mit Ariel, Angel, Mario und Pablo)

Ein zentrales Projekt der UST ist das Sportzentrum. Die Idee dazu hatten schon die ArbeiterInnen von SYUSA, aber erst nach der Gründung und Konsolidierung der Kooperative konnte sie verwirklicht werden. In der neu gebauten Halle können die BewohnerInnen des

Viertels an Kursen zu Folklore, Musik und Kunsthandwerk teilnehmen und/ oder Fuß-, Hand- und Volleyball spielen. Die 5- bis 12-jährigen Kinder sind der Fußballliga von Avellaneda beigetreten. In den Räumlichkeiten wird auch das staatliche Programa Envi6n (Programm „Ruck“) durchgeführt, eine Art Hort, in dem Kinder und Jugendliche tagsüber außerhalb der Schulzeiten Mahlzeiten und Hilfe beim Lernen bekommen und/ oder Freizeitaktivitäten nachgehen können. Von staatlicher Seite gibt es für die Teilnahme ein kleines Stipendium, das an die Bedingung geknüpft ist, die Schule abzuschließen (vgl. UST 2010; Interviews mit Ariel, Angel, Mario und Pablo)

Im Sportzentrum findet momentan auch noch das „Bachillerato de Adultos“ Platz, eine Abendschule für Erwachsene. Es wird von freiwilligen LehrerInnen betrieben und richtet sich an die ArbeiterInnen der Kooperative und Jugendliche und Erwachsene aus dem Viertel, die die Schule abgebrochen haben. Neben der Oberstufe, die nach drei Jahren abgeschlossen werden kann und einen inhaltlichen Fokus auf Kooperativen und Selbstverwaltung hat, gibt es seit diesem Jahr auch die Möglichkeit, die Grundschule zu absolvieren. Da die Räumlichkeiten im Sportzentrum nicht mehr den Größenanforderungen der Schule entsprechen, ist derzeit ein neues Gebäude auf dem gleichen Grundstück in Bau (vgl. ebd.)

Auch ein neues Gesundheitszentrum ist hier am Entstehen. Ausgehend vom starken Druck der Gesundheitskommission der Nachbarschaft, der UST und anderen Organisationen des Viertels konnte der Gemeinderat dazu bewegt werden, die Mittel für den Posten zur Verfügung zu stellen. Ziel ist es, neben kleineren Behandlungen auch Hilfe für die BewohnerInnen des Viertels in den Bereichen Schwangerschaft und Geburt, sexuelle Aufklärung und Krankheitsprävention anzubieten (vgl. UST 2010; Interviews mit Angel, Ariel, Pablo).

Ein weiteres Projekt, das im Sportzentrum beheimatet ist, ist das „Banquito Popular de la Buena Fe“, also die kleine Volks-Bank des guten Glaubens. Hier werden seit drei Jahren Mikrokredite (bis zu 100 Euro) an die BewohnerInnen vergeben, denen damit die Möglichkeit gegeben wird, ein Mikrounternehmen oder -projekt aufzubauen. Die Umsetzung erfolgt unter Abstimmung mit dem Ministerium für soziale Entwicklung (vgl. UST 2010; Interviews mit Angel, Ariel, Mario).

Der agrarökologische Park liegt nahe der Kooperative. Auf 8 Hektar werden mittlerweile Obst und Gemüse mit alternativen und nachhaltigen Anbaumethoden kultiviert. Technische Unterstützung erhalten die ArbeiterInnen hierbei vom Landwirtschaftsministerium, vom Ministerium für soziale Entwicklung und vom nationalen Institut für Agrartechnik (INTA). Auf dem Areal soll in Zukunft auch ein Bereich für Freizeit

und Erholung der ArbeiterInnen entstehen. Dabei wird auch an eine touristische Erschließung gedacht. Die landwirtschaftlichen Produkte werden einerseits in der betriebseigenen Kantine verwertet, sie sollen aber auch in Zukunft den BewohnerInnen des Viertels zu günstigen Preisen angeboten werden (vgl. Pluma Cooperativa 2009: 8, Interviews mit Ariel, Angel, Mario und Pablo).

Verkauft werden sollen die Produkte in dem Centro de Abaratamiento („Verbilligungs“-Zentrum), das gerade in Bau befindlich ist. In diesem zentral im Viertel gelegenen Bau sollen zudem die TeilnehmerInnen des Mikrokreditprogramms die Möglichkeit erhalten, ihre Produkte anzubieten. Auch eine Apotheke soll in dem Zentrum Platz finden. Zudem soll Raum geschaffen zu werden, wo diverse „Empowerment“-Kurse wie etwa Ernährungs- und Gesundheitsberatung durchgeführt werden können (vgl. Interviews von Angel, Ariel, Pablo).

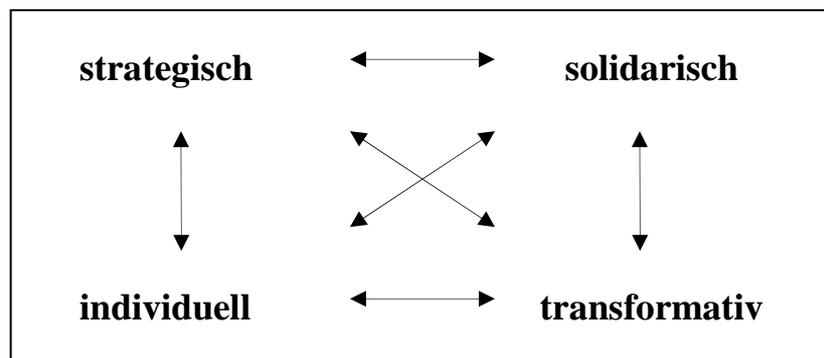
Weitere Projekte sind eine eigene Radiosendung, die einmal wöchentlich ausgestrahlt wird und eine eigene Zeitschrift, die Pluma Cooperativa (kooperative Feder).

Nach den Erläuterungen zu den von mir untersuchten Betrieben möchte ich im folgenden Teil auf meine Analyse zu ihren Motiven, soziale Projekte zu realisieren, eingehen.

#### **5.4. Analyse der Motive der ausgewählten Betriebe, soziale Projekte durchzuführen**

Bei der Analyse der Motive der Empresas Recuperadas Chilavert, IMPA und UST, soziale Projekte durchzuführen, darf nicht vergessen werden, dass die Situationen, in denen sich die drei Betriebe befinden, sehr unterschiedlich sind. UST hat einen gesicherten rechtlichen Status, ist dank eines fünfjährigen staatlichen Auftrags wirtschaftlich stabil und agiert in einem homogenen, räumlich abgeschlossenen Viertel im Großraum Buenos Aires. Chilaverts rechtlicher Status ist zwar auch gesichert, wirtschaftlich fällt das Agieren auf dem freien Markt jedoch schwer. Die Wettbewerbsfähigkeit ist auf Grund der sehr alten Maschinen stark eingeschränkt. Ebenso wie IMPA befindet sich der Betrieb im urbanen Raum von Buenos Aires. „Das Viertel“ oder „die Nachbarschaft“ sind also keine klar definierten Räume. Im Falle IMPAs ist sowohl von rechtlicher als auch wirtschaftlicher Unsicherheit zu sprechen. Eine erste Enteignung wurde mittlerweile annulliert. Auf wirtschaftlicher Ebene hat das Unternehmen mit dem übergroßen Konkurrenten ALUAR und dem internationalen Markt zu kämpfen. Mit sehr veralteten Maschinen und teurem Strom aus dem Generator wird dies zunehmend schwieriger.

Trotz dieser unterschiedlichen Voraussetzungen realisieren alle drei Betriebe soziale Projekte. Aus der Analyse der Interviews geht hervor, dass vielfach dieselben Motive dafür ausschlaggebend sind. Nach dem Sortieren und Abstrahieren der Motive ergeben sich vier Hauptkategorien: eine strategische, eine solidarische, eine individuelle und eine transformative Komponente. Diese vier Kategorien überlagern sich in den konkreten Ausprägungen der sozialen Projekte der Betriebe, wie dies in Grafik 5.1. angedeutet ist. Zur Veranschaulichung werden sie aber in dieser Arbeit einzeln angeführt.



Grafik 5.1.: Vier Hauptkategorien für Motive von Empresas Recuperadas, soziale Projekte durchzuführen. Eigene Darstellung.

#### 5.4.1. Kategorie 1: strategische Komponente

Ruft man sich die Entstehungsgeschichte der Empresas Recuperadas in Erinnerung, war das Hauptmotiv für die Übernahmen der Betriebe durch ihre ArbeiterInnen die Erhaltung der Arbeitsplätze zur Sicherung der Existenzgrundlage. Auch wenn der Moment des Konflikts in den von mir untersuchten Fällen schon etwas weiter zurück liegt, ist er allen noch sehr gut in Erinnerung. Die ArbeiterInnen sind sich auch bewusst, dass sie sich weiterhin in einer fragilen Situation befinden. Es gilt, möglichst vielfältige Strategien zu entwickeln, um nicht wieder ähnlich beklemmende Momente erleben zu müssen wie in der Zeit vor der Wiederaufnahme der Arbeit. Diesem strategischen Zweck dienen auch die sozialen Projekte der Betriebe.

Das Motiv, soziale Projekte durchzuführen, um auf politischer und rechtlicher Ebene das langfristige Bestehen zu sichern, ist aktuell vor allem bei den ArbeiterInnen von IMPA stark durchzuhören. Dies erklärt sich aus der unsicheren rechtlichen Situation, in der sich der Betrieb befindet. Die ArbeiterInnen sind der Überzeugung, dass die GesetzgeberInnen eher einer Enteignung zustimmen, wenn sie sehen, dass IMPA sich sozial engagiert. „Wenn sie (die GesetzgeberInnen, Anm. MM) wissen, dass wir hier Kultur und Bildung machen und

viele Menschen davon profitieren, geben sie uns bald die endgültige Enteignung. Wenn wir ArbeiterInnen alleine wären, würden wir die Enteignung nicht erlangen“ (Interview mit Natalia: 334-336<sup>38</sup>; Ü.d.A.). Ausschlaggebend ist hier der Gedanke, dass die EntscheidungsträgerInnen einen Betrieb als von öffentlichem Nutzen erklären müssen, um ihn enteignen zu können. Dieser öffentliche Nutzen soll neben der Erhaltung zahlreicher Arbeitsplätze durch die Durchführung sozialer Projekte gewährleistet werden. So betont IMPA die sozialen Projekte, also die „guten Taten“, in vielen Aussendungen sehr stark. Stärker vielleicht, als dies intern der Fall zu sein scheint.

Auch in den anderen beiden Betrieben war dieses Motiv zu einem Zeitpunkt zentral, als die rechtliche Lage noch nicht abgesichert war. Momentan ist dies zwar der Fall, aber meine InterviewpartnerInnen sind sich im Klaren darüber, dass sich das in Zukunft durchaus wieder ändern kann. In diesem Sinne ist hinter der Durchführung sozialer Projekte auch das Motiv zu erkennen, die Bekanntheit und Anerkennung des jeweiligen Betriebs zu erhöhen. Dies soll dazu dienen, den Kampf und die Errungenschaften der Empresa Recuperada bekannt zu machen. Vor allem mit den Kulturzentren wird eine größere Zahl an Menschen erreicht. Ein weiteres Ziel ist, dass die Nachbarschaft den Betrieb als „ihren Betrieb“ wahrnimmt, der für sie nützliche Projekte macht. Beide Aspekte sollen dazu beitragen, dass sich möglichst viele Menschen für die Interessen der Betriebe einsetzen, sollte es wieder zu einem Konflikt kommen. „Und das ist die Idee, dass das Viertel integriert ist. Denn wenn der Fabrik etwas passiert, wird sie vom Viertel verteidigt. (...) Bei jedem Versuch einer Räumung oder ähnlichem wird das Viertel da sein, um die Fabrik zu verteidigen“ (Interview mit Marcelo: 202-205; Ü.d.A.).

Eine besondere Situation in Hinblick auf politische Motive, soziale Projekte durchzuführen, ist in der Kooperative UST gegeben. Da ein staatliches Unternehmen ihren wichtigsten Auftraggeber darstellt, gilt es, diesen davon zu überzeugen, diese Aufgaben auch in Zukunft von der UST durchführen zu lassen. Neben einer einwandfreien Abwicklung des Auftrags sollen die von dem Betrieb durchgeführten sozialen Projekte dafür den Ausschlag geben. Einerseits übernimmt UST mit den sozialen Projekten teilweise Aufgaben, die normalerweise vom Staat erledigt werden müssten. Dieser kann dadurch indirekt bei den WählerInnen punkten. Zudem hätten staatliche Behörden im Falle einer anderweitigen Auftragsvergabe wahrscheinlich mit starkem Widerspruch aus der Bevölkerung zu rechnen. Andererseits gelingt es UST immer mehr, staatliche Organisationen in die sozialen Projekte zu integrieren und Unterstützungszahlungen aus diesen Quellen zu erhalten. Die staatlichen

---

<sup>38</sup> Die Zahlen beziehen sich auf die Zeilennummern im Interview.

Stellen haben vermutlich ein großes Interesse daran, dass die Projekte auch in Zukunft durchgeführt werden, was wiederum von der wirtschaftlichen Stabilität des Betriebs abhängt. UST schafft sich somit durch die sozialen Projekte zusätzliche Verhandlungsmasse mit dem staatlichen Hauptauftraggeber. „CEAMSE sieht, dass wir für das Viertel arbeiten, für die Kinder und die Abendschule eröffnet haben und das half uns, den Auftrag bis 2013 zu bekommen. Sie schätzen die soziale Arbeit“ (Interview mit Angel: 216-218; Ü.d.A.). Wichtig ist dieser Punkt auch in Anbetracht der Möglichkeit eines Machtwechsels in Argentinien. Ob konservative Kräfte staatliche Aufträge mit Empresas Recuperadas aufrecht erhalten oder torpedieren würden, ist ungewiss. Jede Form der Absicherung ist daher wertvoll.

Wird mit Hilfe der sozialen Projekte von Seiten der UST einerseits versucht, den Staat als Arbeitsplatzgarant an sich zu binden, sollen die Projekte auf der anderen Seite zu größerer Unabhängigkeit und Stabilität beitragen. Dies soll durch die Diversifizierung der Arbeitsbereiche erfolgen, in denen UST aktiv ist. Durch die Aufnahme einer landwirtschaftlichen Produktion, eines Marktes und einer Mikrokreditschiene werden neue Arbeitsplätze und Einnahmequellen geschaffen. Motiv dahinter ist, möglichst flexibel auf geänderte Bedingungen reagieren zu können und somit das langfristige Bestehen zu sichern. Pablo, der im Leitungsgremium der UST sitzt, geht mit seinen Zielen noch weiter: Er sieht die sozialen Projekte als Möglichkeit für UST, weiter zu wachsen. Er bezieht sich hier vor allem auf die Schaffung von Arbeitsplätzen – nach deren Erhaltung das oberste Ziel der meisten Empresas Recuperadas.

Nicht nur für die UST ergibt sich durch die sozialen Projekte ein wirtschaftlicher Nutzen. Placido und Ernesto aus der Kooperative Chilavert berichten, dass sie viel neue Kundschaft dank des sozialen Engagements ihres Betriebs gewonnen haben. Organisationen und Menschen, die bei der Vergabe von Druckaufträgen lieber ein für sie sinnvolles Projekt unterstützen und dafür bereit sind, etwas mehr zu zahlen, wenden sich vermehrt an Chilavert. So ist der Betrieb quasi zur Druckerei vieler sozialer und linker Bewegungen geworden. „Von den Aufträgen, die wir realisieren, haben viele eine soziale Orientierung und reflektieren eine gewisse Sympathie (der AuftraggeberInnen, Anm. MM) hier zu drucken“ (Interview mit Ernesto: 154-156; Ü.d.A.). In gewisser Weise werden die sozialen Projekte also von Außenstehenden gefordert.

Aus dem Angeführten ergibt sich für mich folgende Hypothese:

*Soziale Projekte von Empresas Recuperadas erfolgen nicht aus rein altruistischen Motiven, sondern dienen den Zielen des langfristigen Bestehens des Betriebs und der*

*Erhaltung von Arbeitsplätzen. Diese Strategie wird auf rechtlicher und wirtschaftlicher Ebene verfolgt.*

Dieses Bestreben zeigt sich auch in den Antworten meiner InterviewpartnerInnen auf meine Abschlussfrage: „Was wünschen Sie sich für die Zukunft?“ Hier wird vor allem das weitere Bestehen des jeweiligen Betriebs genannt, dass er wächst und in Zukunft Arbeitsplätze für die eigenen Kinder sichert.

Es scheint, als wären die ArbeiterInnen durch die Erlebnisse der vergangenen 15 Jahre, der Krise in Argentinien und den Konflikt im eigenen Betrieb stark verunsichert worden und suchen nun nach Möglichkeiten, sich und ihre Umgebung zu schützen. Aus der Angst, einmal mit leeren Händen dazustehen, werden vielfältige Strategien entwickelt, dies zu verhindern. Im Falle der UST hat sich aus diesem Schutzmechanismus paradoxerweise eine Win-Win-Win Situation ergeben. Der Staat spart, da ihm seine sozialen Pflichten abgenommen werden<sup>39</sup> und erlangt Zuspruch bei den WählerInnen, UST sichert den Erhalt der Arbeitsplätze und die lokale Bevölkerung bekommt eine bessere soziale Versorgung.

Die strategischen Motive sind durchaus nicht bei allen ArbeiterInnen gleich ausdifferenziert. Sie treten bei jenen deutlicher in Erscheinung, die im Betrieb mit Führungsaufgaben betraut werden und daher einen besseren Überblick über die Situation des Unternehmens haben. Für viele ArbeiterInnen stehen in Bezug auf die sozialen Projekte ganz andere Motive im Vordergrund. Zu nennen sind hier vor allem solidarische Aspekte.

#### *5.4.2. Kategorie 2: solidarische Komponente*

Die Krise der argentinischen Wirtschaft hat viele Gruppierungen, Bewegungen, aber auch Einzelpersonen zusammengebracht, um gemeinsam gegen das Absinken vieler in Armut und Arbeitslosigkeit zu protestieren und zu kämpfen. In diesem Zeitraum kam es zu solidarischen Akten, die bis dahin in Argentinien nicht für möglich gehalten wurden. Vor allem die Mittelschicht begann sich für Menschen zu engagieren, die der Krise zum Opfer gefallen waren, und Projekte zu unterstützen, die einen (zumindest kurzfristigen) Ausweg aus der Misere versprachen. Nicht anders war dies bei den *Empresas Recuperadas*. So waren es hier neben KollegInnen und Familienangehörigen vor allem Menschen aus der Nachbarschaft, die die ArbeiterInnen der *Empresas Recuperadas* während des Konfliktes unterstützten. Neben der Teilnahme an Demonstrationen und Straßenblockaden waren es vor allem die Sach- und Nahrungsmittelspenden der NachbarInnen, die das Durchstehen des Konfliktes ermöglichten. Auch im Falle der von mir untersuchten Betriebe ist dies nicht anders gewesen.

---

<sup>39</sup> Eine Vorgehensweise des Staates, die durchaus kritisch zu betrachten ist.

„Als wir draußen waren nachdem sie uns ausquartiert hatten, kamen die NachbarInnen und halfen uns. Sie brachten uns Matten, Decken und Sandwiches. Wir hatten nichts und sie kamen mit den besten Absichten“ (Interview mit Fernando: 12-14; Ü.d.A.).

Aus diesem Grund ist es nicht verwunderlich, dass das in meinen Interviews am häufigsten genannte Motiv für die Realisierung von sozialen Projekten der Wunsch ist, der Nachbarschaft eine Form der Gegenleistung für ihre Hilfe während des Konflikts bieten zu können. „Beim Kampf darum, ob wir unsere Arbeitsplätze erhalten oder auf der Straße landen würden, hat uns das Viertel immer begleitet, bei allen Dingen. Und jetzt wo es uns wieder gut geht... (...) Und das ist die Revanche, unser Ziel ist, dass es dem Viertel so geht wie uns“ (Interview mit Mario: 183-187; Ü.d.A.). Eine Möglichkeit dafür ist, den HelferInnen von früher heute einen Arbeitsplatz anzubieten. Dies ist jedoch nur begrenzt möglich und erreicht nur einen geringen Teil der Menschen. Unter anderem aus diesem Grund begannen IMPA, Chilavert und UST, ihre Tore für alle zu öffnen und in den Bereichen, wo es ihnen möglich war, soziale Projekte für ihr Umfeld zu realisieren. Dies soll auch dazu dienen, dass die Empresas Recuperadas als Teil der Gemeinschaft betrachtet werden. Und es soll den Menschen, die die Betriebe unterstützt haben, zeigen, dass ihr Engagement nicht umsonst war.

Das Durchleben von Krise und Konflikt hat die ArbeiterInnen aber auch für die Probleme ihres Umfelds sensibilisiert. Das Bewusstsein, dass viele Mitglieder der Gemeinschaft in diesem Zeitraum auch viel verloren haben, verbindet die ArbeiterInnen emotional mit ihrer Umgebung und führt nach Angaben der Interviewten zu einem starken Gemeinschaftsgefühl. Als Folge daraus ist ein weiteres zentrales Motiv für die Durchführung von sozialen Projekten der Wunsch, der Gemeinschaft zu nutzen und die Lebensqualität der Menschen im Viertel zu verbessern. Die sozialen Projekte „funktionieren alle mit der gleichen Absicht: die Verbesserung der Lebensqualität des Viertels, das an die Kooperative angrenzt“ (Interview mit Ariel: 25-26; Ü.d.A.).

In diesem Sinne sind auch zahlreiche soziale Projekte direkte Reaktionen auf die Bedürfnisse der Nachbarschaft und die Probleme, die dort erkannt werden: Durch die Mikrokreditschiene soll etwa jenen geholfen werden, die auf dem regulären Arbeitsmarkt keine Anstellung finden und so auf anderem Wege für ein Einkommen sorgen müssen. Durch die Herstellung von eigenen Lebensmitteln will UST nicht nur die Kosten für die Verpflegung ihrer ArbeiterInnen senken, sondern reagiert auch auf die finanziellen Probleme zahlreicher BewohnerInnen des Viertels. Viele können mit ihrem Einkommen keine ausgewogene Ernährung ihrer Familien garantieren. Das Sportzentrum der UST dient vor allem dazu,

Kinder und Jugendliche von der Straße zu bekommen, sie dadurch vor einem negativen Umfeld zu schützen und zu verhindern, dass sie kriminell oder drogenabhängig werden. Es soll aber auch eine positive körperliche und charakterliche Entwicklung der Kinder und Jugendlichen fördern.

Auch die Bildungseinrichtungen der Empresas Recuperadas wurden in Reaktion auf die Wahrnehmung der Bedürfnisse der Umgebung etabliert. Infolge der Krise gibt es eine große Anzahl von SchulabbrecherInnen. Diese kommen vor allem aus den ärmeren Bevölkerungsschichten. Von staatlicher Seite scheint es kaum (leistbare) Angebote für diese Gruppe zu geben, ein Sachverhalt, der von vielen meiner InterviewpartnerInnen angeprangert wird. Wichtiges Motiv für die Gründung von Abendschulen war es, Jugendlichen aus der Umgebung bessere Chancen auf einen Job durch den Abschluss einer Ausbildung zu ermöglichen. Vergessen werden darf dabei aber nicht darauf, dass auch viele ArbeiterInnen der Betriebe die Schule abgebrochen haben. Viele bekommen über die Abendschule des eigenen Betriebs die Möglichkeit, eine Ausbildung abzuschließen. Davon profitiert mit Sicherheit auch der Betrieb, vor allem, wenn berücksichtigt wird, dass der Schwerpunkt der Schulen auf Kooperativismus und sozialen Bewegungen liegt.

Gänzlich unabhängig entscheiden die Empresas Recuperadas natürlich nicht, welche Projekte im Viertel realisiert werden. Vor allem UST hat die Gemeinschaft sehr stark in diese Entscheidungen einbezogen. Einerseits leben viele ihrer ArbeiterInnen direkt im Viertel und haben daher einen direkten Einblick in die dortigen Probleme, andererseits wurde eine Art Komitee etabliert, das die wichtigsten Belange des Vorortes diskutiert. Von diesem Komitee ist auch die Initiative für eine Gesundheitsstation im Viertel ausgegangen.

Ein Grund, soziale Projekte durchzuführen, der vielleicht nicht direkt in diese Kategorie gehört, aber indirekt darauf Einfluss nimmt, ist das mangelhafte soziale Engagement des Staates. Dadurch treten viele der Bedürfnisse überhaupt erst zu Tage. „Weder die Präsidentin noch die Regierung der Stadt (Buenos Aires, Anm. MM) gefallen mir, niemand macht etwas für das Soziale... Sie haben Umverteilung der Reichtümer versprochen, aber die Wahrheit ist: ich sehe nichts davon. Sie machen nichts für die Menschen“ (Interview mit Natalia: 451-453; Ü.d.A.). Hier und in anderen Kommentaren meiner InterviewpartnerInnen zeigt sich deutlich die Enttäuschung über die Politik und die Zweifel daran, dass von politischer Seite Lösungen für ihre Probleme kommen können. Aus diesem Grund ist bei vielen sicherlich das Gefühl vorhanden, diese Dinge selbst in Angriff nehmen zu müssen, um zu den gewünschten Ergebnissen zu kommen.

Meine Hypothese zu dieser Kategorie ist:

*Auf Grund der negativen Erfahrungen während der Krise und des Konflikts um ihren Betrieb, aber auch infolge der eindrucksvollen Hilfe vieler NachbarInnen und UnterstützerInnen hat sich bei den ArbeiterInnen eine starke Solidarität für Menschen entwickelt, die ebenfalls unter den Folgen des wirtschaftlichen Kollapses leiden. Ausdruck dieser Solidarität sind die sozialen Projekte, die sich vor allem an den in der Umgebung festgestellten Problemen und Bedürfnissen orientieren.*

Interessant ist die Auswahl der sozialen Projekte: Die Schwerpunkte Lebensqualität, Bildung, Gesundheit, Ernährung orientieren sich durchgehend an zentralen menschlichen Bedürfnissen. Einzig die Kultur fällt hier heraus, wobei ihr Anteil am persönlichen Wohlbefinden keinesfalls unterschätzt werden darf. Andere Bedürfnisse wie etwa Altenpflege, Kleinstkinderbetreuung oder Frauenförderung scheinen keine so vordergründige Rolle zu spielen. Dies ist vermutlich auf die argentinische Familienstruktur zurückzuführen. Jedenfalls gibt die Auswahl der sozialen Projekte einen klaren Einblick in die Bedürfnishierarchie vor Ort.

Aus den sozialen Projekten ziehen nicht nur die BewohnerInnen des Viertels einen Nutzen, sondern auch die ArbeiterInnen selbst, wie im Folgenden aufgezeigt werden soll.

#### **5.4.3. Kategorie 3: Individuelle Komponente**

Wichtige Motive für die ArbeiterInnen, soziale Projekte durchzuführen und zu unterstützen, sind die Freude und der Spaß daran, aber auch der Stolz, den sie darauf haben. Die sozialen Projekte geben ihrer Arbeit einen zusätzlichen Sinn und bringen ein gutes Gewissen. Zudem bekommen die ArbeiterInnen dank des sozialen Engagements viel Anerkennung, die sie nach langen Zeiten der Unsicherheit dringend brauchen. Anerkennung erlangen sie auch dadurch, dass mehr Menschen die Möglichkeit haben zu sehen, was die Empresas Recuperadas schon alles erreicht haben. Die sozialen Projekte helfen „zu demonstrieren, dass wir keinen Chef brauchen und dass wir in der Lage sind, jedwede Arbeit zu erledigen, dass wir uns selbst verwalten können, ganz alleine. Damit die von draußen sehen, was wir ohne Chef machen, ohne jemanden, der uns befiehlt“ (Interview mit Angel: 202-205; Ü.d.A.).

Vergessen darf man auch die Freude nicht, die es einem bereitet, anderen helfen zu können. „Was dich aufbaut, ist zu sehen, wenn das, was gemacht wird, Menschen wie uns mit wenigen Mitteln dabei hilft, ihre Situation zu verbessern. (...) Das ist gut. Das zu sehen, baut dich auf. Zu sehen, wenn jemand, der zu Beginn (der Hilfeleistung; Anm. MM) nichts hatte,

nach einem Jahr schon eine Arbeit hat, sein Leben sich schon verändert hat, sein Kind schon wieder in die Schule geht...“ (Interview mit Pablo: 250-258; Ü.d.A.).

Persönlichen Nutzen ziehen die ArbeiterInnen auch daraus, dass die Arbeit um einige neue, interessante Facetten bereichert wird: So sorgen die sozialen Projekte für willkommene Abwechslung im Arbeitsalltag. Dadurch wird auch dazu beigetragen, den Wunsch, neue Arbeitsweisen zu finden, zu befriedigen. Diese sollen sich von jenen unterscheiden, die in den Betrieben vor der Übernahme durch die ArbeiterInnen üblich waren. Denn nach Meinung meiner InterviewpartnerInnen nehmen die geistigen Fähigkeiten von ArbeiterInnen durch klassische Lohnarbeitsformen wie etwa Fließbandarbeit ab. Ein wichtiger Aspekt ist auch der Zusammenhalt, der durch das gemeinsame Engagement in den sozialen Projekten zwischen den ArbeiterInnen entsteht.

Im Falle der UST müssen ein paar Punkte berücksichtigt werden. Viele der ArbeiterInnen des Betriebs leben selbst im Viertel und haben dort Freunde und Familie. Vielfach profitieren sie daher selbst direkt von den sozialen Projekten. Der Parque Agroecologico ist außer für den Anbau von Lebensmitteln auch für die Entspannung der ArbeiterInnen und ihrer Familien gedacht. Auf die Produkte, die im gerade gebauten Markt (Centro de Abaratamiento) verkauft werden sollen, bekommen die ArbeiterInnen Prozente. In der Abendschule können viele ihren Abschluss nachholen. Auch die ArbeiterInnen von IMPA profitierten von den sozialen Projekten. Das Gesundheitszentrum stellte einen günstigen Zugang zu medizinischer Grundversorgung dar. All diese Punkte mindern den Wert der sozialen Projekte nicht, sollen aber darstellen, dass mit ihnen durchaus auch individuelle Bedürfnisse befriedigt werden.

Aus den Ausführungen meiner InterviewpartnerInnen ergibt sich für mich folgende Hypothese:

*Die Durchführung sozialer Projekte bringt den ArbeiterInnen hohen persönlichen Nutzen. Das Selbstwertgefühl kann gesteigert und die Arbeit interessanter gestaltet werden. Zudem profitieren einige ArbeiterInnen durch die persönliche Teilnahme direkt von den sozialen Projekten. In vielen Fällen befriedigt schon allein die Freude, anderen helfen zu können.*

#### *5.4.4. Kategorie 4: transformative Komponente*

Mit dieser Kategorie sind jene Motive und Wünsche verbunden, die auf Änderungen auf betrieblicher, lokaler oder nationaler Ebene abzielen. Je ferner der Fokus von der eigenen Realität im Betrieb abrückt, desto vager und genereller werden die Wünsche – ein Zeichen dafür, dass vor allem die Verbesserung der eigenen Situation und jener des nahen Umfelds im Vordergrund stehen.

Ein zentrales Motiv dieser Kategorie ist der Anspruch der ArbeiterInnen, dass sich der neue Betrieb klar von seiner kommerziellen Vergangenheit unterscheidet. Wichtig sind die Eigenständigkeit und die Unabhängigkeit von einer/einem Chefin. Diese Ziele werden vor allem über die Neugestaltung des Arbeitsprozesses, demokratische Entscheidungsprozesse und meist (annähernd) gleiche Entlohnung verfolgt. Doch auch die von den Betrieben realisierten sozialen Projekte stellen einen wichtigen Beitrag dazu dar, das Unternehmen in einer neuen Form zu gestalten und wahrzunehmen. Die Öffnung des Betriebes für die Umgebung stellt einen gravierenden Unterschied zu gängigen Unternehmensformen dar. „Denn IMPA ist nicht nur eine Fabrik, sie ist mehr, sie gehört den Menschen, denn wir wären nicht hier ohne die Hilfe der Menschen. IMPA gehört allen, wie wir immer sagen. Und wir wollen alle Räume ausnutzen, damit Leute kommen, damit unser Kampf bekannt wird“ (Interview mit Fernando: 228-231; Ü.d.A.). Diese Öffnung scheint Ausdruck einer geänderten Wahrnehmung des Betriebs zu sein, der nicht mehr als ein in Privatbesitz befindlicher Ort individueller Bereicherung, sondern als Mittel gesehen wird, der Bevölkerung Nutzen zu stiften.

Die sozialen Projekte werden zudem als integrativer Bestandteil der Betriebe betrachtet. „Die Aktivitäten hier werden in Blöcken abgewickelt, sie sind wie die vier Beine des Stuhls: ArbeiterInnen, Gesundheit, Bildung und Kultur. Wenn der Stuhl nicht vier Beine hat, steht er nicht“ (Interview mit Natalia: 270-272; Ü.d.A.). Die sozialen Projekte sind also für meine InterviewpartnerInnen kein Zusatz zum Betrieb, sondern stellen eine Einheit mit diesem dar. Pablo etwa sieht soziales Engagement als Essenz einer Kooperative an.

Eine Veränderung nicht nur im Betrieb, sondern auch im Viertel herbeiführen möchten die ArbeiterInnen der UST. So soll die Motivation der BewohnerInnen geweckt werden, sich selbst an den Projekten zu beteiligen, um gemeinsam an der Verbesserung des Viertels zu arbeiten. UST soll hier vor allem als gutes Beispiel und als Initiator vorangehen. „Die Leute sehen die Anstrengungen der ArbeiterInnen, die dem Viertel helfen wollen, und dadurch beginnen sie sich anzunähern, teilzunehmen und mitzuhelfen“ (Interview mit Angel: 52-54; Ü.d.A.). Ziel ist es dabei, die Einstellung der Mitglieder der Gemeinschaft gegenüber

kommunitären Initiativen zu verändern. Dieser Wunsch entspringt vermutlich einerseits aus der Erfahrung, dass ein negativer Einfluss einiger BewohnerInnen eines Viertels Auswirkungen auf alle haben kann. Andererseits können wirkliche Fortschritte nach Ansicht einiger InterviewpartnerInnen nur gemeinsam erreicht werden. Daher ist eine Stärkung des Gemeinschafts- und Zugehörigkeitsgefühls im Viertel unerlässlich.

Weit über die Grenzen des eigenen Viertels hinaus geht das Motiv, soziale Projekte durchzuführen, um einen kleinen Beitrag zur Änderung der argentinischen Realität zu liefern. „Ich denke, wir haben noch immer einen langen Weg vor uns, mit anderen Formen, auf dem die ausstehenden Dinge die gegenseitige Hilfe, der Austausch und der faire Handel sind, wo eine Wirtschaft des Volks auch eine Alternative darstellt und wir unsere Köpfe nicht vor diesem System beugen, das uns zur Leistung zwingt“ (Interview mit Placido: 282-287; Ü.d.A.). In ihrem Anspruch, von der Leistungs- und Konkurrenzgesellschaft abzukommen, scheinen sich die ArbeiterInnen jedoch klar darüber zu sein, dass die *Empresas Recuperadas* lediglich einen kleinen Teil zu diesem Wandel darstellen können. Es ist keinesfalls die Rede davon, dass diese Betriebe eine Alternative zum System sein könnten, als die sie von vielen Außenstehenden gerne gesehen werden.

Einen konkreten Beitrag zum Anspruch der Realitätsveränderung in Argentinien liefern in jedem Fall die Bildungsprojekte der von mir untersuchten Betriebe. Mit den Methoden der „educación popular“ und dem Fokus auf den Kooperativismus werden Jugendliche erreicht, die dieses Wissen und diese Denkweise zumindest in Teilen übernehmen werden. In manchen Fällen werden sie es sein, die die Ziele und Absichten der ArbeiterInnen in Zukunft weiterverfolgen. LehrerInnen mit alternativen Lehransätzen bekommen zudem die Möglichkeit, nach ihren Überzeugungen zu unterrichten. Sie können dadurch ein neues Modell erproben, das vielleicht in Zukunft – zumindest in geringem Ausmaß – auf staatliche Lehrpläne einwirkt, und sei es lediglich dadurch, dass LehrerInnen, die in diesen „Schulen des Volkes“ unterrichtet haben, ihr Wissen mitnehmen, sollten sie später einmal in regulären Schulen arbeiten. Meine InterviewpartnerInnen scheinen jedenfalls der Meinung zu sein, dass durch Bildung Bewusstseins- und Charakterveränderungen realisiert werden können, die für die Änderung der argentinischen Realität notwendig sind.

Diese Punkte führen mich zu folgender Hypothese:

*Die Realisierung von sozialen Projekten stellt für die ArbeiterInnen von Empresas Recuperadas eine Möglichkeit dar, zur Veränderung negativ wahrgenommener Realitäten in Betrieb, Viertel und Land beizutragen.*

Die Ergebnisse meiner Analyse zeigen auf, dass sich die Motive der Empresas Recuperadas, soziale Projekte durchzuführen, auf mehreren Ebenen abspielen. Diese unterteilen sich in strategische, solidarische, individuelle und transformative Komponenten. Dabei muss klar gestellt werden, dass die unterschiedlichen Motive parallel vorhanden sind und von den ArbeiterInnen meist nicht voneinander getrennt werden. In diesem Sinne gibt es auch keine interne Hierarchie zwischen den verschiedenen Komponenten. Ausgehend vom individuellen Vorwissen der ArbeiterInnen und deren Position im Betrieb können jedoch unterschiedliche Motive deutlicher ausgeprägt sein.



## 6. Fazit

Ausgehend von meinen ersten Eindrücken von den Empresas Recuperadas, die infolge der marktliberalen Wirtschaftspolitik Carlos Menems und der daraus resultierenden argentinischen Finanzkrise entstanden waren, hat ein Punkt mein besonderes Interesse geweckt: Es war die Praxis einiger dieser Betriebe, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren. Dieser Neugierde folgend habe ich mir nachstehende Forschungsfrage gestellt: Welche Motive bringen einige Empresas Recuperadas dazu, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren und nicht auszuschütten, wie dies in Unternehmen, die der Handlungslogik des Kapitalismus unterworfen sind, üblich ist? Mit Orientierung auf die qualitativen Methoden der Grounded Theory habe ich neun Interviews mit ArbeiterInnen aus den Empresas Recuperadas Chilavert, IMPA und UST durchgeführt. Die Analyse dieser Gespräche liefert klare Antworten auf meine Forschungsfrage.

Ein zentrales Motiv für die Durchführung sozialer Projekte ist die Sicherung des langfristigen Bestehens. Nach den existenzbedrohenden Erlebnissen während der argentinischen Wirtschaftskrise und dem Konflikt um den eigenen Betrieb werden von den ArbeiterInnen alle vorhandenen Strategien genutzt, um sich dauerhaft abzusichern. Dieses Vorgehen ist wohl in allen Unternehmen, die der Handlungslogik des Kapitalismus unterworfen sind, zu finden. „Reguläre“ Betriebe wenden jedoch andere Strategien an, da sie sich in einer anderen Ausgangslage befinden. Bei den Empresas Recuperadas ist diese bis heute sehr schwierig. Die rechtliche Situation der Betriebe ist weiterhin prekär. Sie sind auf den guten Willen einzelner RichterInnen oder Abgeordneter auf Bundesebene angewiesen, um – zumindest vorläufig – wieder regulär am Markt teilnehmen zu können. Ruft man sich die Zahlen zur rechtlichen Lage der Empresas Recuperadas in Erinnerung, zeigt sich diese unsichere Situation noch deutlicher. 2010 waren lediglich 2% der Betriebe tatsächlich im Besitz der ArbeiterInnen. 63% konnten immerhin schon eine temporäre Enteignung erlangen - deren Langfristigkeit aber keinesfalls gesichert ist. 25% befinden sich auch heute noch in einem unklaren Status, im Konflikt oder im Antragsverfahren um eine Enteignung (vgl. Kapitel 4.4.). Eine der gewählten Strategien im Umgang mit dieser Situation ist der Versuch einiger Empresas Recuperadas, mit Hilfe von sozialen Projekten Rückhalt aus der Bevölkerung im politischen und rechtlichen Kampf zu bekommen. RichterInnen und GesetzgeberInnen sollen überdies vom gesellschaftlichen Nutzen der Betriebe überzeugt werden.

Wie sich gezeigt hat, dienen die sozialen Projekte in manchen Fällen auch aus ökonomischer Sicht dem langfristigen Bestehen einer Empresa Recuperada. So erfolgt bei der Kooperative UST durch die Projekte eine Diversifizierung der wirtschaftlichen Aktivitäten. Diese mag aktuell noch nicht sehr stark ausgeprägt sein – angesichts des kurzen Bestehens des Betriebs ist dies aber nicht verwunderlich. Ziel des ausgeweiteten Handlungsraumes ist es, auf wirtschaftliche und politische Veränderungen flexibel reagieren zu können und für verstärkte Stabilität des Unternehmens zu sorgen. Im Falle von Chilavert zeigt sich sogar, dass die sozialen Projekte eine Art von Wettbewerbsvorteil darstellen. So gelingt es dem Betrieb dank seines sozialen Engagements, ein bestimmtes Kundensegment anzusprechen und für sich zu gewinnen. Dies ermöglicht ein wirtschaftliches Bestehen trotz gravierender technischer Nachteile.

Ein weiteres wichtiges Motiv, soziale Projekte zu realisieren, ist der Wunsch, solidarisch zu handeln. Dieser wurde bei vielen ArbeiterInnen durch die selbstlose Hilfe von NachbarInnen, FreundInnen, aber auch Unbekannten während des Konfliktes um ihren Betrieb geweckt. Für immerhin 41% der Empresas Recuperadas kam wichtige Unterstützung während dieser Zeit aus der Nachbarschaft (vgl. Kapitel 4.6.5.). Die gemeinsam erlebte Krise und das gemeinsame Leiden unter deren Folgen haben in Argentinien wechselseitige Empathie und Solidarität zwischen unterschiedlichsten Bevölkerungsgruppen geweckt. Zur Veranschaulichung der prekären Situation, die in Argentinien herrschte, sei nur daran erinnert, dass 2002 eine kombinierte Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung von 30% herrschte, die Armut auf 57% und die extreme Armut auf 27% gestiegen waren und über vier Millionen ArgentinierInnen Hunger litten (vgl. Kapitel 3.3.). Viele Empresas Recuperadas nahmen und nehmen diese Probleme um sie herum wahr und versuchen, im Rahmen ihrer Möglichkeiten Hilfe anzubieten. Direkter Ausdruck davon sind die von ihnen realisierten sozialen Projekte.

Ein weiteres Motiv für das soziale Engagement vieler Empresas Recuperadas ist der persönliche Nutzen, den viele ArbeiterInnen daraus ziehen. Sie haben Freude daran, neue Betätigungsfelder zu erschließen und anderen Menschen zu helfen. Sie sind stolz darauf, von vielen Seiten große Anerkennung zu bekommen. Teilweise profitieren sie direkt von den Projekten, da sie oder Familienangehörige an ihnen teilnehmen. Hier scheint auch eine Art von Selbstheilung stattzufinden, die den ArbeiterInnen dabei hilft, während des Konflikts verlorenes Selbstbewusstsein wiederzuerlangen. Vielfach kommt auch neues Selbstbewusstsein hinzu. Nachdem sie schon kurz vor dem Fall in tiefe Armut gestanden waren, ist es für sie jetzt umso beeindruckender und befriedigender zu sehen, was sie in

Eigenregie alles erreicht haben. Dies ist auch ein Ausdruck einer sich verändernden Selbstwahrnehmung der ArbeiterInnen.

Diese veränderte Selbstwahrnehmung äußert sich auch in dem Motiv, soziale Projekte durchzuführen, um den Betrieb und seine Umgebung umzuformen. Die Änderung des Arbeitsprozesses wird zwar vorrangig in den Bereichen der Rotation, Entscheidungsfindung und Entlohnung vorgenommen, doch auch die Öffnung des Betriebs trägt dazu bei. Veränderungen des Umfelds sollen durch die Vorbildwirkung der Empresas Recuperadas und neue Lehransätze in den Bildungsprojekten herbeigeführt werden. Die von mir interviewten ArbeiterInnen sind sich aber des geringen Einflusses bewusst, den sie auf diesen Ebenen haben. In diesem Sinne sind viele ihrer Ausführungen zu transformativen Veränderungen vor allem als persönliche Wünsche zu verstehen.

Wurden von mir auch lediglich drei von über 200 Betrieben untersucht, kann dennoch davon ausgegangen werden, dass die angeführten Motive zumindest teilweise auch für andere Empresas Recuperadas ausschlaggebend dafür waren, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren. Immerhin realisieren 57% der vom Programa Facultad Abierta untersuchten Betriebe soziale Aktivitäten (vgl. Kapitel 4.5.3.). Dies zeigt klar, dass das soziale Engagement bei Empresas Recuperadas keine Randerscheinung ist. Es macht auch deutlich, dass die Erzielung von Profiten zur persönlichen Bereicherung kein zentrales Motiv wirtschaftlichen Handelns bei diesen Betrieben ist. Ökonomische Aktivitäten werden vielmehr in den Dienst der ArbeiterInnen und ihrer Umgebung gestellt.

Hier werden Parallelen mit dem in Kapitel 2.3. vorgestellten Konzept der solidarischen Ökonomie sichtbar. Einige der Grundprinzipien dieses Ansatzes sind bei den untersuchten Empresas Recuperadas gleichfalls vorhanden. Die Entscheidungen werden demokratisch getroffen. Alle Beteiligten haben bei diesem Prozess das gleiche Stimmgewicht, unabhängig von ihrer Position oder ihrem Alter. Das Demokratieprinzip ist somit erfüllt. Solidarität gibt es in den von mir untersuchten Betrieben nach innen und nach außen. Intern ist sie durch annähernd gleiche Entlohnung und eine den Interessen der Mitglieder angepasste Arbeitsgestaltung gegeben. Ausdruck für die externe Solidarität sind die sozialen Projekte. Ziel ist hierbei, wie im Solidaritätsprinzip angeführt, die Umgebung an den Errungenschaften des Unternehmens teilhaben zu lassen und eine starke Verbundenheit mit dem Umfeld zu etablieren. Folgt man dem Prinzip des „Nutzens für viele statt Gewinn für wenige“, zeigt sich, dass auch bei meinen Fallbeispielen der Gewinn nicht der Bereicherung weniger, sondern der Erlangung spezifischer Ziele der Betriebe dient. Ziel ist ebenfalls, den Beteiligten möglichst hohen Nutzen zu stiften und deren konkrete Bedürfnisse zu befriedigen.

### Politökonomischer Ausblick

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass die Umsetzung von sozialen Projekten bei Empresas Recuperadas auch wirtschaftlich keinesfalls irrational ist. Sie folgt dem primären Ziel der ArbeiterInnen, ihre Existenzgrundlage aufrecht zu erhalten und zeugt von einer von dramatischen Erfahrungen während Krise und Konflikt geprägten solidarischen Weltanschauung. Die sozialen Projekte liefern mit Sicherheit nicht die Lösung der Probleme der ArbeiterInnen oder jener der Umgebung und dürfen auch keinesfalls idealisiert wahrgenommen werden, aber sie stellen einen kleinen Beitrag zum langfristigen Bestehen der Empresas Recuperadas in Argentinien dar und sind als solcher nicht zu unterschätzen.

Die sozialen Projekte der Empresas Recuperadas liefern auch interessante Informationen für die Entwicklungszusammenarbeit von Industriestaaten. Denn anders als bei dieser vielfach nur gepredigt, sind die Betroffenen im Falle der Empresas Recuperadas wirklich im „drivers seat“. Sie sind es also, die entscheiden, welche Bedürfnisse zentral sind, in welche Projekte investiert wird und wie deren Abwicklung erfolgt. Inwieweit sich diese Bedürfnishierarchie und diese Herangehensweisen mit den gängigen Schwerpunkten der internationalen Entwicklungszusammenarbeit überschneiden, wäre eine interessante Untersuchung.

Die Empresas Recuperadas und ihre sozialen Projekte regen auch dazu an, die Praktiken unseres Wirtschaftssystems zu hinterfragen. Denn im Zuge dieser Praktiken sind viele Betriebe nicht mehr in der Lage, sichere Arbeitsplätze zu garantieren. Meist genügt ein Blick ins persönliche Umfeld, um festzustellen, dass sich das Arbeitsklima für viele Menschen in den letzten Jahren deutlich verschlechtert hat. Ein Blick auf die volkswirtschaftlichen Daten der meisten Staaten zeigt, dass das kapitalistische System in vielen Fällen mehr Arbeitsplätze zerstört als schafft. Arbeitslosigkeit wird also für immer mehr Menschen zur Realität.

Gefragt wird im neoliberalen System nicht danach, warum eigentlich gewirtschaftet wird. Das Ziel, möglichst vielen Menschen ein gutes Leben zu ermöglichen, wird jedenfalls nicht verfolgt. Dem Überlebenskampf im globalen Wettbewerb fallen immer mehr Betriebe zum Opfer. Die Wirtschaft wird immer mehr von transnationalen Konzernen beherrscht, die durch ihre enorme Größe und ihr ausuferndes Kapital über umfassende wirtschaftliche und politische Macht verfügen. Zudem hat seit der Liberalisierung der Finanzmärkte die virtuelle Wirtschaft immer mehr an Bedeutung gewonnen. Auf der Suche nach immer größeren Profiten stellen spekulative Börsengeschäfte meist die lukrativsten Möglichkeiten dar. Die Opfer dieser Geschäfte sind in den wenigsten Fällen die SpekulantInnen selbst. Die aktuelle

Finanzkrise hat gezeigt, wohin die Blasenbildungen auf den Finanzmärkten führen können. Eine der Folgen sind teils massive Kürzungen der Sozialleistungen in überschuldeten Industriestaaten. Dass diese Überschuldung auch massiv durch die Stützung des angeschlagenen Finanzsektors entstand, sei nur nebenbei erwähnt.

Doch nicht erst die Krise hat gezeigt, dass das neoliberale System mehr Schaden anrichtet als Nutzen bringt. Ein Blick in die Länder des Südens genügt, um zu sehen, dass es wesentlich mehr VerliererInnen als GewinnerInnen gibt. Ein Sechstel der Weltbevölkerung leidet an Hunger, ein Fünftel der Menschheit lebt in absoluter Armut, über eine Milliarde Menschen hat keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser und über 800 Millionen Menschen sind AnalphabetInnen. Die negativen Auswirkungen des Klimawandels zeigen sich in den Ländern des Südens viel dramatischer, langfristig sind aber alle betroffen. Akzeptiert werden diese Aspekte von den meisten Menschen, da sie einerseits selbst den Zwängen des Systems zur Erhaltung der eigenen Existenzgrundlage ausgeliefert sind und andererseits von PolitikerInnen und WirtschaftswissenschaftlerInnen auch heute noch das Credo der ehemaligen englischen Premierministerin Margaret Thatcher „There Is No Alternative“ gepredigt wird. Da die Regeln zur Funktionsweise von Politik und Wirtschaft von Menschen definiert werden, können sie natürlich geändert werden. Nur ob dies von den EntscheidungsträgerInnen gewollt ist, ist eine andere Frage.

Die praktischen Ausprägungen der Empresas Recuperadas und von solidarökonomischen Ansätzen haben in jedem Fall gezeigt, dass Alternativen im kapitalistischen System grundsätzlich möglich sind, auch wenn sie sich bis dato noch auf einige Nischen begrenzen. Ein Anwachsen des Phänomens der Empresas Recuperadas, aber auch der Solidarischen Ökonomie ist in Anbetracht bestehender Dysfunktionen des kapitalistischen Systems durchaus realistisch. Durch fortschreitende Dequalifizierung und Prekarisierung der Arbeitswelt und steigende Erwerbslosigkeit wächst die Anzahl derer, die nach Alternativen suchen (müssen). Zudem erleben immer mehr Regionen eine wirtschaftliche Peripherisierung. Die Krisen der Weltwirtschaft und die immer offensichtlichere Bedrohung der Umwelt können zudem immer mehr Menschen zur Abkehr vom herrschenden System bewegen. Ob die Empresas Recuperadas und Projekte solidarischer Ökonomie jedoch lediglich die bestehenden Strukturen einzementieren oder tatsächlich als Grundlage zum Aufbau einer Gesellschaft dienen, die über den bestehenden Kapitalismus hinausweist, ist eine Frage, mit der sich die Forschung in Zukunft beschäftigen muss. Alternativen zu bestehenden Wirtschaftssystemen, die auf Macht und Herrschaft basieren und zur Ausbeutung des Menschen und zur Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen führen,

können jedenfalls begrüßt werden und stellen auch zukünftig ein wichtiges Thema in der Entwicklungsforschung und den Wirtschaftswissenschaften dar.

## Bibliographie

**AgenciaWalsh (2007)** Comenzaron las clases en el Bachillerato Popular de la Cooperativa Chilavert. <http://www.agenciawalsh.org/index.php/a/2007/03/13/p721> (letzte Einsicht: 29.10.2010)

**Altvater, Elmar (2006)** Solidarisches Wirtschaften: prekär oder emanzipativ? In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA-Verlag, Hamburg. S. 9 – 21.

**Altvater, Elmar (2009)** Das Ende des Kapitalismus, wie wir ihn kennen. Eine radikale Kapitalismuskritik. Westfälisches Dampfboot, Münster.

**ANRed (2004)** La imprenta Chilavert, recuperada por sus trabajadores, ahora también es un centro cultural. [http://www.anred.org/article.php3?id\\_article=435](http://www.anred.org/article.php3?id_article=435) (letzte Einsicht: 29.10.2010)

**ANRed (2009)** Festival contra el desalojo en IMPA. [http://www.anred.org/article.php3?id\\_article=3130](http://www.anred.org/article.php3?id_article=3130) (letzte Einsicht: 30.10.2010)

**Auinger, Markus (2008)** Solidarische Ökonomie und Transformation der Arbeitsregime in Pernambuco/Brasilien. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien.

**Avalos, Julieta (2010)** IMPArables. Resistencia y lucha en una empresa recuperada por sus trabajador@s. Buenos Aires.

**Azzellini, Dario (2009)** Venezuela's Solidarity Economy: Collective Ownership, Expropriation, and Workers Self-Management. In: WorkingUSA: The Journal of Labor and Society, Volume 12, June 2009. S. 171–191.

**Ballestrem, Karl Graf (2001)** Adam Smith. C.H. Beck, München.

**Basualdo, Eduardo M. (2002)** El proceso de privatización en la Argentina. Editorial La Página S.A., Buenos Aires.

**Becker, Joachim (o. J.)** Crisis financieras en los noventa y sus salidas: Argentina, Brasil y Uruguay en comparación (unveröffentlichtes Manuskript). Kopie im Besitz des Verfassers.

**Becker, Joachim/ Jäger, Johannes (2005)** Geld und Legitimität. Monetäre Strategien in Argentinien, Uruguay und Brasilien. In: Boris, Dieter/ Schmalz, Stefan/ Tittor, Anne (Hrsg.) (2005) Lateinamerika: Verfall neoliberaler Hegemonie? VSA-Verlag, Hamburg. S. 87 – 111.

**Bein, Enrique/ Bein, Roberto (2004)** „Gott ist kein Argentinier mehr“ – Die Krise Argentinien. Picus Verlag, Wien.

**Birkhölzer, Karl (2005)** Drittes System und Soziale Ökonomie im europäischen Kontext. In: Birkhölzer, Karl/ Klein, Ansgar/ Priller, Eckhard/ Zimmer, Annette (Hrsg.) (2005) Dritter Sektor/ Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 71 – 92.

**Birkhölzer, Karl (2006)** Soziale Unternehmen: Ausweg aus Arbeitslosigkeit, Armut und Ausgrenzung? In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA-Verlag, Hamburg. S. 62 – 72.

**Birkhölzer, Karl (2008)** Soziale Solidarische Ökonomie - eine weltweite Bewegung. In: Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (Hrsg.) (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag, Hamburg. S. 128 – 131.

**Birkhölzer, Karl/ Klein, Ansgar/ Priller, Eckhard/ Zimmer, Annette (2005)** Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven des Dritten Sektors/ Dritten Systems – eine Einleitung. In: Birkhölzer, Karl/ Klein, Ansgar/ Priller, Eckhard/ Zimmer, Annette (Hrsg.) (2005) Dritter Sektor/ Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 9 – 15.

**Blaumeiser, Heinz (2001)** Einführung in die Qualitative Sozialforschung. In: Hug, Theo (Hg.) (2001) Wie kommt Wissenschaft zu Wissen? Einführung in die Forschungsmethodik und Forschungspraxis. Band 2; Baltmannsweiler, Deutschland. S. 31-51.

**Boris, Dieter/ Tittor, Anne (2006)** Der Fall Argentinien. Krise, soziale Bewegungen und Alternativen. VSA-Verlag, Hamburg.

**Briner, María Agustina/ Cusmano, Adriana (2003)** Las empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires: Una aproximación a partir del estudio de siete experiencias. In: Hecker, Eduardo/ Kulfas, Matías/ Sánchez, Federico/ Briner, María Agustina/ Cusmano, Adriana (2003) Empresas recuperadas. Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Ciudad de Buenos Aires. S. 21 – 83.

**Brockhaus (2006a)** Enzyklopädie. Band 4. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006b)** Enzyklopädie. Band 9. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006c)** Enzyklopädie. Band 10. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006d)** Enzyklopädie. Band 13. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006e)** Enzyklopädie. Band 14. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006f)** Enzyklopädie. Band 15. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006g)** Enzyklopädie. Band 18. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2006h)** Enzyklopädie. Band 29. Brockhaus, Leipzig.

**Brockhaus (2008)** Wirtschaft. Betriebs- und Volkswirtschaft, Börse, Finanzen, Versicherungen und Steuern. F.A. Brockhaus, Mannheim.

**Brown, Maurice (1988)** Adam Smith's Economics. Its Place in the Development of Economic Thought. Croom Helm, Sydney.

**BRV - Bolivarische Republik Venezuela (2005)** Decreto N° 3.895. Desarrollo endógeno y empresas de producción social. In: Gaceta oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 38.271. [http://www.avex.com.ve/download/cdt\\_1224.pdf](http://www.avex.com.ve/download/cdt_1224.pdf) (letzte Einsicht: 22.10.2010).

**Calderón, Soledad et al. (2009)** Las Empresas Recuperadas y la Seguridad Social: trabas a la hora de enfrentar problemas relacionados con los riesgos del trabajo y la (im)previsión social. In: Ruggeri, Andrés et al. (2009) Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina. Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. S. 115 – 124.

**Carreras, Sandra (2002)** Instabilität als Konstante? Entwicklungslinien Argentinien im 20. Jahrhundert. In: Birle, Peter/ Carreras, Sandra (Hrsg.) (2002) Argentinien nach zehn Jahren Menem. Wandel und Kontinuität. Vervuert, Frankfurt/ Main. S. 19 – 51.

**CEADS (2001)** <http://www.ceads.org.ar/casos/2001/Techint%20-%20Syusa.PDF>. Letzte Einsicht: 04.10.2010.

**CEAMSE (2010)** El complejo Villa Domínico. <http://ceamse.gov.ar/el-complejo/>. Letzte Einsicht: 04.10.2010.

**Chilavert (2004)** Actividades y Propuestas. Informationsbroschüre. Buenos Aires.

**Colina Arenas, Belinda (2008)** Capacidades Societales de Innovación. Su desarrollo en Empresas de Producción Social en el contexto del Socialismo del siglo XXI en Venezuela. In: CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 60, April 2008. S. 121 – 153.

**Corbin, Juliet (2006)** Grounded Theory. In: Bohnsack, Ralf/ Marotzki, Winfried/ Meuser, Michael (Hrsg.) (2006) Hauptbegriffe Qualitativer Sozialforschung. Verlag Barbara Budrich, Opladen. S. 70 – 75.

**Danninger, Stephan (1994)** Die Theorie der Profite in Adam Smiths „Wealth of Nations“. Diplomarbeit, Universität Graz.

**Daseking, Christina/ Ghosh, Atish/ Lane, Timothy/ Thomas, Alun (2004)** Lessons from the Crisis in Argentina. International Monetary Fund, Washington DC.

**Elsen, Susanne (2004a)** Gemeinwesenarbeit und Lokale Ökonomie. In: Reader der Internationalen Sommerschule: „Solidarische Ökonomie in Brasilien und Deutschland“, Imshausen bei Berba. S. 37 – 53.

**Elsen, Susanne (2004b)** Bürgerschaftliche Aneignung gegen die Enteignungsökonomie Genossenschaften als Akteure im „Dritten Sektor“. In: Reader der Internationalen Sommerschule: „Solidarische Ökonomie in Brasilien und Deutschland“, Imshausen bei Berba. S. 54 – 69.

**Elsen, Susanne (2008)** Die Ökonomie des Gemeinwesens. Eine sozialpolitische Entwicklungsaufgabe. In: Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (Hrsg.) (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag, Hamburg. S. 101 – 109.

**El Troudi, Haiman/ Monedero, Juan Carlos (2006)** Empresas de Producción Social. Instrumento para el Socialismo del Siglo XXI. Centro Internacional Miranda, Caracas.

**Eumed (o.J.)** Definición, Finalidades, principales Rasgos característicos y Tipos de Empresas de Producción Social comunitarias. <http://www.eumed.net/libros/2007c/335/TIPOS%20DE%20EMPRESAS%20DE%20PRODUCCION%20SOCIAL%20COMUNITARIAS.htm> (letzte Einsicht: 22.10.2010)

**Fajn, Gabriel et. al. (2003)** Fábricas y empresas recuperadas. Protesta social, autogestión y rupturas en la subjetividad. Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.

**Flecker, Jörg/ Gubitzer, Luise/ Tödting, Franz (1985)** Betriebliche Selbstverwaltung und eigenständige Regionalentwicklung am Beispiel der Genossenschaften von Mondragon. In: Wirtschaft und Gesellschaft, 4/84, ORAC, Wien. S. 499 – 526.

**Flick, Uwe (2002)** Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Rowohlt, Reinbek bei Hamburg.

**Flieger, Burghard (2006)** Genossenschaften in Deutschland – Teil der Solidarischen Ökonomie? In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA-Verlag, Hamburg. S. 47 – 61.

**Froschauer, Ulrike/ Lueger, Manfred (2003)** Das qualitative Interview. Zur Praxis interpretativer Analyse sozialer Systeme. Fakultas wuv, Wien.

**Giegold, Sven (2007)** Solidarische Ökonomie. In: Brand, Ulrich/ Lösch, Bettina/ Thimmel, Stefan (Hrsg.) (2007) ABC der Alternativen. Von „Ästhetik des Widerstands“ bis „Ziviler Ungehorsam“. VSA-Verlag, Hamburg. S. 206 – 207.

**Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (2008)** Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. In: Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (Hrsg.) (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag, Hamburg. S. 11 – 24.

**Gilardini, Ana (2003)** La magia de IMPA. In: *Marxismo Vivo. Revista de Teoría y Política Internacional*, N° 7. S. 69 – 70.

**Gubitzer, Luise (1989)** *Geschichte der Selbstverwaltung*. AG SPAK, München.

**Hecker, Eduardo (2003)** Prólogo. In: Hecker, Eduardo/ Kulfas, Matías/ Sánchez, Federico/ Briner, María Augustina/ Cusmano, Adriana (2003) *Empresas recuperadas*. Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Ciudad de Buenos Aires. S. 5 – 7.

**Heilbroner, Robert L. (1987)** *The Essential Adam Smith*. Norton & Company, New York.

**Heinrich, Michael (2004)** *Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung*. Schmetterling Verlag, Stuttgart.

**Helfferich, Cornelia (2009)** *Die Qualität qualitativer Daten. Manual für die Durchführung qualitativer Interviews*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

**Heller, Pablo (2004)** *Fábricas Ocupadas. Argentina 2000 – 2004*. Ediciones Rumbos, Buenos Aires.

**Herbert, Gabriele (2006)** Die „unsichtbare Hand“ in der Selbstverwaltung. In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) *Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac*. VSA-Verlag, Hamburg. S. 22 – 31.

**Hujo, Katja (2002)** Die Wirtschaftspolitik der Regierung Menem: Stabilisierung und Strukturreformen im Kontext des Konvertibilitätsplans. In: Birle, Peter/ Carreras, Sandra (Hrsg.) (2002) *Argentinien nach zehn Jahren Menem. Wandel und Kontinuität*. Vervuert, Frankfurt/ Main. S. 85 – 123.

**IISG – International Institute of Social History (o. J.)** *Cooperativa Chilavert*. <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/cooperativa-chilavert.pdf> (letzte Einsicht 29.10.2010).

**IMPA (2009)** *IMPA Resiste – No pasarán*. Pressemitteilung vom 10. August 2009.

**INDEC (2010)** <http://www.indec.mecon.ar/> (letzte Einsicht: 12.07.2010).

**International Co-operative Alliance (ICA) (2010)** *Statement on the Co-operative Identity*. <http://www.ica.coop/coop/principles.html> (letzte Einsicht: 23.05.2010).

**Kellermann, Christian (2006)** *Die Organisation des Washington Consensus. Der Internationale Währungsfonds und seine Rolle in der internationalen Finanzarchitektur*. transcript Verlag, Bielefeld.

**Klein, Naomi/ Lewis, Avi (2007)** Prologo. In: Lavaca (2007) *Sin Patrón. Fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores*. Lavaca Editorial, Buenos Aires.

**Klöck, Tilo (1998)** Solidarische Ökonomie, Empowerment, Gemeinwesenarbeit und die Geschlechterverhältnisse. In: Klöck, Tilo (Hrsg.) (1998) Solidarische Ökonomie und Empowerment. Jahrbuch Gemeinwesenarbeit 6. AG SPAK, Neu-Ulm. S. 11 – 50.

**Kulfas, Matías (2003)** El contexto económico: Destrucción del aparato productivo y reestructuración regresiva. In: Hecker, Eduardo/ Kulfas, Matías/ Sánchez, Federico/ Briner, María Augustina/ Cusmano, Adriana (2003) Empresas recuperadas. Secretaría de Desarrollo Económico, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Ciudad de Buenos Aires. S. 8 – 19.

**Lamnek, Siegfried (2001)** Befragung. In: Hug, Theo (Hg.) (2001) Wie kommt Wissenschaft zu Wissen? Einführung in die Forschungsmethodik und Forschungspraxis. Band 2; Baltmannsweiler, Deutschland. S. 265-281.

**Lavaca (2007)** Sin Patrón. Fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores. Lavaca Editorial, Buenos Aires.

**Le Monde diplomatique (Hrsg.) (2003)** Atlas der Globalisierung. taz, Berlin.

**Marx, Karl (1946)** Lohn, Preis und Profit. Stern Verlag, Wien.

**Marx, Karl (1982)** Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie. Erster Band. Institut für Marxismus-Leninismus beim ZK der SED, Berlin, DDR. Berechtigte Ausgabe für den Globus Verlag, Wien.

**Marx, Karl (1983)** Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie. Dritter Band. Institut für Marxismus-Leninismus beim ZK der SED, Berlin, DDR. Berechtigte Ausgabe für den Globus Verlag, Wien.

**MAT - Ministerio de Agricultura y Tierras (o. J.)** Unidades de Producción Socialista. [http://www.funtha.gov.ve/doc\\_pub/doc\\_321.pdf](http://www.funtha.gov.ve/doc_pub/doc_321.pdf) (letzte Einsicht: 22.10.2010)

**Muhr, Thomas (2008)** Venezuela: Global counter-hegemony, geographies of regional development, and higher education for all. Dissertation, University of Bristol.

**Nitsch, Wolfgang (2006)** Das transformatorische Potenzial der Solidarischen Ökonomie. In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA-Verlag, Hamburg. S. 156 – 162.

**Notz, Gisela (2004)** „Ein Fenster in eine herrschaftsfreie Welt“. Das Demokratiepotential von Alternativökonomie, selbstverwalteten Betrieben und kommunitären Lebens- und Arbeitsformen – ein Positionsbeitrag. In: Weber, Wolfgang G./ Pasqualoni, Pier-Paolo/ Burtscher, Christian (Hrsg.) (2004) Wirtschaft, Demokratie und soziale Verantwortung. Kontinuitäten und Brüche. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen. S. 265 – 280.

**Parra de Ansuini, Norka (2005)** Empresas de Producción Social ¿Equidad o mayor pobreza? In: VenEconomía Mensual, Vol. 23, No. 3, Diciembre de 2005. [http://www.veneconomy.com/site/files/articulos/artEsp3422\\_2073938.pdf](http://www.veneconomy.com/site/files/articulos/artEsp3422_2073938.pdf) (letzte Einsicht: 22.10.2010)

**PDVSA (2006)** Empresas de Producción Social. Preguntas y Respuestas. Ministerio de Energía y Petróleo, Caracas. <http://www.asuntopublico.com/documentos/eps.pdf> (letzte Einsicht: 22.10.2010)

**Pluma Cooperativa (2009)** La UST en la Costa Dominico. In: Pluma Cooperativa. Periódico de la Cooperative de Trabajo UST, Nr. 14, Dezember 2009. S. 8.

**Programa Facultad Abierta – PFA (o. J.)** Centro de Documentación Empresas Recuperadas. <http://www.recuperadasdoc.com.ar/Centrodocus.htm> (letzte Einsicht: 29.10.2010)

**Programa Facultad Abierta - PFA (2003)** Informe del relevamiento entre empresas recuperadas por los trabajadores. Buenos Aires.

**Programa Facultad Abierta - PFA (2005)** Las empresas recuperadas en la Argentina. Informe del Segundo Relevamiento del Programa Facultad Abierta, Buenos Aires.

**Programa Facultad Abierta - PFA (2010)** Las empresas recuperadas en la Argentina. 2010. Informe del Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina. Programa Facultad Abierta, Buenos Aires. Download unter: [http://www.recuperadasdoc.com.ar/Informe Relevamiento 2010.pdf](http://www.recuperadasdoc.com.ar/Informe_Relevamiento_2010.pdf) (letzte Einsicht: 13.10.2010)

**Rebón, Julián (2007)** La Empresa de la Autonomía. Trabajadores recuperando la Producción. Colectivo Ediciones/ Picaso, Buenos Aires.

**Rezzónico, Alberto (2003)** Empresas recuperadas. Aspectos doctrinarios, económicos y legales. Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.

**Ruggeri, Andrés et al. (2009)** Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina. Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

**Schlosser, Irmtraud/ Zeuner, Bodo (2006)** Gewerkschaften, Genossenschaften und Solidarische Ökonomie. In: Altvater, Elmar/ Sekler, Nicola (Hrsg.) (2006) Solidarische Ökonomie. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac. VSA-Verlag, Hamburg. S. 32 – 39.

**Singer, Paul (2003)** Globalização e desemprego. Diagnóstico e alternativas. Editora Contexto, São Paulo.

**Singer, Paul (2004a)** Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário. In: Estudos Avançados 18 (51). S. 7 – 22.

**Singer, Paul (2004b)** Solidarische Ökonomie in Brasilien heute. Eine vorläufige Bilanz. In: Kurswechsel 4/2004. S. 89 – 101.

**Singer, Paul (2008)** Die Solidarische Ökonomie in Brasilien. In: Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (Hrsg.) (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag, Hamburg. S. 152 – 155.

**Smith, Adam (1979)** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Clarendon Press, Oxford.

**Statistisches Amt des Kantons Zürich (2010)** <http://www.statistik.zh.ch/themenportal/anhang/files/2752/Definition%20Gini-Koeffizient%20und%20Lorenz-Kurve.pdf> (letzte Einsicht: 12.07.2010).

**Strauss, Anselm/ Corbin, Juliet (2006)** Grounded Theory. Grundlagen qualitativer Sozialforschung. Psychologie Verlags Union, Weinheim.

**Suchanek, Andreas (2004)** Gewinnmaximierung als soziale Verantwortung von Unternehmen? Milton Friedman und die Unternehmensethik. In: Pies, Ingo/ Leschke, Martin (Hrsg.) (2004) Milton Friedmans ökonomischer Liberalismus. Mohr Siebeck, Tübingen.

**Sweezy, Paul M. (1970)** Theorie der kapitalistischen Entwicklung. Eine analytische Studie über die Prinzipien der Marxschen Sozialökonomie. Suhrkamp, Frankfurt am Main.

**Tasat, Miriam (2007)** „Alentar la formación de sujetos críticos“. [http://www.osplad.org.ar/mundodocente/mundodocente2006/entrevistas/notas/abr\\_07/alentarlaformacion.htm](http://www.osplad.org.ar/mundodocente/mundodocente2006/entrevistas/notas/abr_07/alentarlaformacion.htm) (letzte Einsicht: 29.10.2010)

**Trincherro, Héctor Hugo (2007)** De la exclusión a la autogestión. Innovación social desde la experiencia de las empresas recuperadas por sus trabajadores (ERT). In: Ruggeri et al. (2009) La economía de los trabajadores, autogestión y distribución de la riqueza. Selección de trabajos del I Encuentro Internacional La Economía de los Trabajadores. Ediciones de la Cooperative Chilavert Artes Gráficas, Buenos Aires.

**UST (2009)** 5 años Cooperativa UST. Trabajo, Lucha, Dignidad y Compromiso. Flyer anlässlich der 5-Jahres-Feier.

**UST (2010)** [www.cooperativaust.org.ar](http://www.cooperativaust.org.ar). Letzte Einsicht: 04.10.2010.

**Varian, Hal R. (2007)** Grundzüge der Mikroökonomik. 7. Auflage. R. Oldenbourg Verlag, München.

**Vavra, Robert (2005)** Der Weg Argentiniens in die Krise. IWF und neoliberales Wirtschaftsmodell als Mitschuldige. Universität Wien, Wien.

**Vera, Leonardo V. (2006)** El Nuevo Modelo de Desarrollo Productivo: Sus bases, límites y contradicciones. UCV-FACES. [http://webdelprofesor.ula.ve/economia/dramirez/MICRO/FORMATO\\_PDF/ProblemasEconomicos/OTROS/Modelo\\_de\\_Desarrollo\\_Limitaciones.pdf](http://webdelprofesor.ula.ve/economia/dramirez/MICRO/FORMATO_PDF/ProblemasEconomicos/OTROS/Modelo_de_Desarrollo_Limitaciones.pdf) (letzte Einsicht: 22.10.2010)

**Vieta, Marcelo (2009a)** Las empresas recuperadas por sus trabajadores como cooperativas de trabajo. In: Ruggeri, Andrés et al. (2009) Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina. Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. S. 93 – 102.

**Vieta, Marcelo (2009b)** Desafíos e innovaciones sociales en las empresas recuperadas por sus trabajadores. In: Ruggeri, Andrés et al. (2009) Las empresas recuperadas: autogestión obrera en Argentina y América Latina. Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires. S. 103 – 114.

**Von Mirbach, Johan (2006)** Korruption und Privatisierung in Argentinien. Eine Analyse der Wirtschaftsreformen von 1989 bis 1999. Verlag Dr. Kovač, Hamburg.

**Voß, Elisabeth (2008)** Solidarische Ökonomien als Alternativen zum Neoliberalismus. In: Giegold, Sven/ Embshoff, Dagmar (Hrsg.) (2008) Solidarische Ökonomie im globalisierten Kapitalismus. VSA-Verlag, Hamburg. S. 62 – 64.

**Voß, Elisabeth (2010)** Wegweiser Solidarische Ökonomie. ¡Anders Wirtschaften ist möglich! AG SPAK Bücher, Neu-Ulm.

**Wilpert, Gregory (2007)** Changing Venezuela by taking power. The history and policies of the Chávez government. Verso, New York.

#### Internetquellen:

<http://www.aporrea.org/endogeno/a25297.html> (letzte Einsicht: 22.10.2010)

<http://www.pdvsa.com/> (letzte Einsicht: 22.10.2010)

<http://www.trashumante.org.ar> (letzte Einsicht: 30.10.2010)

#### Sonstige Quellen:

Interview mit Mario 13.04.2010

Interview mit Marcelo 14.04.2010

Interview mit Ángel 16.04.2010

Interview mit Ariel 16.04.2010

Interview mit Pablo	16.04.2010
Interview mit Fernando	19.04.2010
Interview mit Ernesto	27.04.2010
Interview mit Natalia	28.04.2010
Interview mit Placido	29.04.2010

## Anhang

### Abkürzungsverzeichnis

ALBA	Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Bolivarianische Allianz für Lateinamerika
ALUAR	Aluminios Argentinos – argentinische Aluminiumprodukte
Anm. MM	Anmerkung Manuel Melzer
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CEAMSE	Coordinación Ecológica Area Metropolitana Sociedad del Estado – staatliche Gesellschaft für die ökologische Koordination in städtischen Gebieten
CEIP	Cooperativa de Educadores e Investigadores Populares – Kooperative der VolkserzieherInnen und –forscherInnen
CGT	Confederación General del Trabajo – Allgemeine Arbeitskonföderation
FECOOTRA	Federación de Cooperativas de Trabajo – Föderation der Arbeitskooperativen
FENCOOTER	Federación Nacional de Cooperativas de Trabajo y Empresas Reconvertidas – nationale Föderation von Arbeitskooperativen und zurückverwandelten Firmen
H.i.O.	Hervorhebung im Original
ICA	International Co-operative Alliance
IMPA	Industrias Metalúrgicas y Plásticas Argentina – Metall- und Kunststoff-Industrien Argentinien
INAES	Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social – nationales Institut für Assoziationen und soziale Ökonomie
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos – nationales Institut für Statistik und Zensus
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – nationales Institut für Agrartechnik
IWF	Internationalen Währungsfonds
MNER	Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas – nationale Bewegung der Empresas Recuperadas

MNFRT	Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por los Trabajadores – nationale Bewegung der von ArbeiterInnen übernommenen Fabriken
PDVSA	Petróleos de Venezuela, Sociedad Anónima – Venezolanische Erdöl-AG
REPS	Registro de Empresas de Producción Social – Register der Betriebe sozialer Produktion
s.u.	siehe unten
SYUSA	Saneamiento y Urbanización S.A. – Sanierungs- und Urbanisierungs-AG
UBA	Universidad de Buenos Aires – Universität Buenos Aires
UCR	Unión Cívica Radical – radikale Bürgerunion
Ü.d.A.	Übersetzung des Autors
UOM	Unión Obrera Metalúrgica – Metallergewerkschaft
US-\$	US-Dollar
UST	Unión Solidaria de Trabajadores – Solidarische ArbeiterInnen-Union

## Zusammenfassung

In dieser Arbeit beschäftige ich mich mit den argentinischen Empresas Recuperadas. Empresa Recuperada heißt sinngemäß Wiedererlangter Betrieb. Seinen ArbeiterInnen ist es gelungen, sich der Schließung des ursprünglichen Unternehmens entgegenzustellen und nach Konflikten mit EigentümerInnen und/oder KonkursverwalterInnen, harten Kämpfen um die Erlangung eines neuen legalen Status und großen internen Umstellungen ihre Arbeit, ihre Firma aber auch deren Produktion wieder zu erlangen.

Viele der Empresas Recuperadas befinden sich auch heute noch in einer schwierigen wirtschaftlichen und rechtlichen Situation. Dennoch investieren über 50% von ihnen in größerem oder kleinerem Ausmaß in soziale Projekte. Diese Praxis hat meine Neugierde geweckt und mich dazu veranlasst, meine Arbeit darauf zu fokussieren. Im Mittelpunkt steht dabei folgende Forschungsfrage: Welche Motive bringen einige Empresas Recuperadas dazu, ihre Gewinne in soziale Projekte zu investieren und nicht auszuschütten, wie dies in Unternehmen, die der Handlungslogik des Kapitalismus unterworfen sind, üblich ist?

Einleitend widme ich mich in dieser Arbeit zunächst dem Thema Profit und Gewinn aus theoretischer Perspektive. Dabei gehe ich auf die Ausführungen des Gründervaters der modernen Wirtschaftswissenschaften, Adam Smith, und jene des bekanntesten Kritikers des kapitalistischen Systems, Karl Marx, ein. In weiterer Folge stelle ich mit dem solidarökonomischen Ansatz eine alternative Sicht auf die Bedeutung von Gewinn für wirtschaftliche Tätigkeiten vor.

Zum besseren Verständnis des Phänomens der Empresas Recuperadas beschreibe ich dann die wichtigsten Facetten der argentinischen Wirtschaftskrise Anfang des neuen Jahrtausends. Danach widme ich mich den Empresas Recuperadas selbst. Dabei stelle ich eine mögliche Definition des Begriffes, allgemeine Daten zu den Betrieben, historische Vorläufer, die Phase des Konflikts, rechtliche Aspekte, die Wiederaufnahme der Produktion und externe AkteurInnen vor. Das soziale Engagement der Empresas Recuperadas wird in einem Exkurs mit jenem der venezolanischen Betriebe sozialer Produktion (Empresas de Producción Social) kontrastiert.

Im Abschluss widme ich mich der Beantwortung der von mir aufgeworfenen Forschungsfrage. Um aufschlussreiche Ergebnisse zu erlangen besuchte ich drei Empresas Recuperadas im Großraum Buenos Aires und führte Interviews mit neun ArbeiterInnen. Ich arbeitete dabei mit der hypothesengenerierenden Methode der Grounded Theory.

Aus der Analyse der Interviews geht hervor, dass vielfach dieselben Motive für die Realisierung von sozialen Projekten ausschlaggebend sind. Diese Motive gliedern sich in vier sich überlagernde Hauptkategorien: eine **strategische**, eine **solidarische**, eine **individuelle** und eine **transformative** Komponente.

Nach den existenzbedrohenden Erlebnissen während der argentinischen Wirtschaftskrise und dem Konflikt um den eigenen Betrieb und auf Grund der schwierigen rechtlichen und wirtschaftlichen Lage der Empresas Recuperadas werden von den ArbeiterInnen alle vorhandenen Strategien genutzt, um sich dauerhaft abzusichern. Aus dieser strategischen Komponente ergibt sich folgende Hypothese: *Soziale Projekte von Empresas Recuperadas erfolgen nicht aus rein altruistischen Motiven, sondern dienen den Zielen des langfristigen Bestehens des Betriebs und der Erhaltung von Arbeitsplätzen. Diese Strategie wird auf rechtlicher und wirtschaftlicher Ebene verfolgt.*

Ein weiteres wichtiges Motiv, soziale Projekte zu realisieren, ist der Wunsch, solidarisch zu handeln. Diese solidarischen Komponente führt zur Hypothese: *Auf Grund der negativen Erfahrungen während der Krise und des Konflikts um ihren Betrieb, aber auch infolge der eindrucksvollen Hilfe vieler NachbarInnen und UnterstützerInnen hat sich bei den ArbeiterInnen eine starke Solidarität für Menschen entwickelt, die ebenfalls unter den Folgen des wirtschaftlichen Kollapses leiden. Ausdruck dieser Solidarität sind die sozialen Projekte, die sich vor allem an den in der Umgebung festgestellten Problemen und Bedürfnissen orientieren.*

Eine weitere Hypothese generiert sich aus der individuellen Komponente: *Die Durchführung sozialer Projekte bringt den ArbeiterInnen hohen persönlichen Nutzen. Das Selbstwertgefühl kann gesteigert und die Arbeit interessanter gestaltet werden. Zudem profitieren einige ArbeiterInnen durch die persönliche Teilnahme direkt von den sozialen Projekten. In vielen Fällen befriedigt schon allein die Freude, anderen helfen zu können.*

Auf Grund einer veränderten Selbstwahrnehmung ergibt sich das Motiv, soziale Projekte durchzuführen, um den Betrieb und seine Umgebung umzuformen. Die Hypothese hierfür ist: *Die Realisierung von sozialen Projekten stellt für die ArbeiterInnen von Empresas Recuperadas eine Möglichkeit dar, zur Veränderung negativ wahrgenommener Realitäten in Betrieb, Nachbarschaft und Land beizutragen.*

Die große Zahl an Empresas Recuperadas die sich sozial engagieren, macht deutlich, dass die Erzielung von Profiten zur persönlichen Bereicherung kein zentrales Motiv wirtschaftlichen Handelns bei diesen Betrieben ist. Ökonomische Aktivitäten werden vielmehr in den Dienst der ArbeiterInnen und ihrer Umgebung gestellt.

## Abstract

Following the threat of a close-down of their companies, workers of more than 200 Argentinean enterprises decided to withstand their owners and managers in bankruptcy, fought for the appointment of a new legal status and managed to restart production. These companies are called “empresas recuperadas” (recuperated companies). More than half of them engage in the realisation of social projects – a practice that attracted my attention. I therefore pose the following research question: What are the motives that lead recuperated companies to invest their profits in social projects rather than distributing them according to enterprises as per the logic of action of capitalism?

In a first step, I describe the theoretical concepts of profit as conceptualised by Adam Smith and Karl Marx and present the alternative concepts of the solidarity economy approach. For a better contextual understanding, I then characterise the main facets of the Argentinean financial crisis at the beginning of the new millennium. The following segment provides a detailed description of the recuperated companies, presenting possible definitions, general data, historical progenitors, the conflict, legal aspects, the resumption of production and external stakeholders.

In order to achieve insightful answers to my research question, I visited three recuperated companies in the Greater Buenos Aires region and conducted nine interviews with workers. In my research approach, I followed the hypothesis-generating methods of ‘grounded theory’. My analysis of the interviews shows four overlaying categories of motives: a **strategic component**, **solidarity**, **individual aspects** and the **wish for transformations**. My hypotheses are:

*The realisation of social projects serves the goals of a long-term existence of the recuperated company and the preservation of employment. This strategy is pursued on legal and economical levels.*

*Following their negative experiences during the financial crisis, the conflict over their company and the help they received from neighbours and supporters, the workers developed a strong solidarity for their environment, which shows in the implementation of social projects.*

*The social dedication provides the workers with personal benefits. The self-esteem can be increased, work gets more interesting and workers and their families participate in the social projects.*

*The realisation of social projects offers the workers the opportunity to change negative aspects of their companies, their neighbourhoods and their country.*

## Resumen

Esta tesis explora el tema de Empresas Recuperadas en Argentina. Bajo esta denominación se agrupan más de 200 empresas cuyos trabajadores se opusieron al cierre de la compañía para proteger su puesto de trabajo y así su estabilidad económica. Después de conflictos con los dueños y sindicatos, luchas por la obtención de un estatus jurídico legal y un proceso largo de reorganización; los trabajadores lograron la reanudación de la producción.

Muchas de las Empresas Recuperadas están hoy día en una difícil situación económica y jurídica. Sin embargo, con una inversión de más del 50% en mayor o menor medida en los proyectos sociales. Esta práctica llamó mi atención y me motivó a enfocar mi tesis a este aspecto. Planteo la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los motivos que llevan a las Empresas Recuperadas a invertir sus ganancias en proyectos sociales en vez de distribuirlas, como lo hacen empresas sometidas a la lógica capitalista?

Antes de responder esta pregunta, profundizo el tema de la utilidad desde una perspectiva teórica. Presento los pensamientos del padre fundador de las ciencias económicas Adam Smith y del crítico más conocido del sistema capitalista Carlos Marx. A continuación, presento el enfoque de la economía solidaria y su visión alternativa de la importancia de la utilidad para actividades económicas.

Para una mejor comprensión del fenómeno de las Empresas Recuperadas describo las facetas centrales de la crisis financiera argentina al principio del nuevo milenio. Después me dedico a las Empresas Recuperadas. Presento una definición del término, datos generales sobre el fenómeno, precursores históricos, la fase del conflicto, aspectos legales, la reanudación de la producción y protagonistas externos. El compromiso social de las empresas Recuperadas se contrasta con aquel de las Empresas de Producción Social en Venezuela.

Al final de la tesis me dedico a responder mi pregunta de investigación. Con el fin de obtener resultados más interesantes visité tres Empresas Recuperadas en el Gran Buenos Aires y entrevisté a nueve trabajadores. Trabajé con métodos de la „Grounded Theory“ (teoría fundada) para generar hipótesis.

A partir del análisis de las entrevistas, se deduce que los mismos motivos son esenciales para la realización de los proyectos sociales. Los motivos se clasifican en cuatro categorías principales: un componente **estratégico**, un componente **solidario**, un componente **individual** y un componente de **transformación**.

Después de la amenazadora experiencia durante la crisis financiera argentina y el conflicto sobre su compañía y a base de la difícil situación legal y económica de las Empresas

Recuperadas, los trabajadores usan todas las estrategias disponibles para asegurar su perdurabilidad. De este componente estratégico resulta la siguiente hipótesis: *Los proyectos sociales de Empresas Recuperadas se realizan no solo por motivos altruistas, sino que sirven para asegurar la existencia perdurable de la empresa y la conservación de empleo. Esa estrategia se persigue a nivel jurídico y económico.*

Otro motivo central de realizar proyectos sociales es el deseo de actuar solidario. Este componente solidario conduce a la hipótesis: *A base de las experiencias negativas durante la crisis y el conflicto sobre la empresa, pero también a causa de la ayuda impresionante de vecinos y otros ayudantes, se desarrolló en los trabajadores una fuerte solidaridad para personas que sufren también de las consecuencias del colapso económico. Una expresión de esa solidaridad son los proyectos sociales, que se orientan sobre todo, a los problemas y necesidades constatados en la comunidad.*

Otra hipótesis se genera del componente individual: *La ejecución de proyectos sociales brinda grandes beneficios personales a los trabajadores. La autoestima se puede elevar y el trabajo puede ser organizado de una manera más interesante. Además, benefician algunos trabajadores directamente a raíz de su participación en los proyectos sociales. En muchos casos, la sola alegría de ayudar a otras personas resulta satisfactoria.*

A base de una autopercepción cambiada se desprende el motivo de realizar proyectos sociales para transformar la empresa y su entorno. La hipótesis perteneciente es: *La realización de proyectos sociales representa para los trabajadores de las Empresas Recuperadas una posibilidad para contribuir a la transformación de aspectos negativos de la empresa, el barrio y el país.*

La gran cantidad de Empresas Recuperadas con compromiso social pone en evidencia que la obtención de ganancias para el enriquecimiento personal no es un motivo central de actuación económica para esas empresas. Las actividades económicas sirven sobre todo a los trabajadores y sus alrededores.

## **Lebenslauf**

Geboren: 15. August 1982, Wien

### Bildungsgang

08 - 12/ 2009  
2005 -  
2003 -  
2000 - 2001  
1992 - 2000

Auslandssemester an der Universidad de Buenos Aires  
Studium der Volkswirtschaftslehre an der  
Wirtschaftsuniversität Wien. Spezialisierung:  
Internationale Wirtschaft und Entwicklung  
Studium der Internationalen Entwicklung an der  
Universität Wien. Spezialisierung: Lateinamerika,  
Entwicklungsökonomie  
Ethnologie- und Spanischstudium, Universität Wien  
Gymnasium GRG 15 auf der Schmelz, 1150 Wien

### Publikationen

01 - 02/ 2009  
09/ 2008

Fuchs, Peter/ Melzer, Manuel/ Reckordt, Michael:  
„'WTO Plus'-Politik für europäische Konzerne“. In:  
iz3w (Informationszentrum 3. Welt) Nr. 310  
(Januar/Februar 2009). S. 6 - 8.  
Melzer, Manuel: „Droht ein böses Erwachen?“ - WEED  
Hintergrund zu den aktuellen Verhandlungen über ein  
Assoziationsabkommen zwischen Zentralamerika und  
der Europäischen Union. Download unter:  
[http://www2.weed-online.org/uploads/weed\\_hintergrund\\_eu\\_zentralamerika.pdf](http://www2.weed-online.org/uploads/weed_hintergrund_eu_zentralamerika.pdf)

### Berufliche Tätigkeiten (Auswahl)

07/ 2008 - 09/ 2008  
03 - 06/ 2007  
03 - 06/ 2006 & 2005  
08/ 2004 - 09/ 2004  
10/ 2001 - 11/ 2002

Praktikum bei der NGO WEED – World Economy,  
Ecology and Development (<http://www.weed-online.org>).  
Tutorium beim Proseminar zur Ringvorlesung  
„Geschichte der Nord-Süd-Beziehungen“  
Tutorium bei der Ringvorlesung „Praxis der  
Entwicklungszusammenarbeit“  
Praktikum bei der NGO Horizont 3000  
(<http://horizont3000.at>).  
Zivilersatzdienst im SchülerInnenheim Casa Hogar  
ASOL in Guatemala Stadt ([www.casaasol.net](http://www.casaasol.net)).

### Sonstige Erfahrungen und Kenntnisse

06/ 2005 - 05/ 2007  
06/ 2003 - 08/ 2003

Vorsitz der Studienvertretung Internationale Entwicklung  
Volontariat in den Basisprojekten der Pfarre „São José  
Operário“ in Jacobina, Bahia, Brasilien. Mitarbeit in der  
Kindertagesbetreuungsstätte und in der Abendschule.