

# **Genossenschaftsprinzipien und Genossenschaftsrecht im internationalen Vergleich**

**Vortrag von Hans-H. Münkner, Marburg  
an der Freien Universität Bozen  
Campus Brixen**

**9. November 2015**

## **Genossenschaftsprinzipien und Genossenschaftsrecht im internationalen Vergleich**

Vortrag von Hans-H. Münkner, Marburg  
an der Freien Universität Bozen Campus Brixen  
9. November 2015

### **Inhalt**

<b>1</b>	<b>Entwicklungstendenzen bei Genossenschaften in Zeiten eines weltweiten wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Wandels</b>	<b>5</b>
1.1	Ökonomisierung	5
1.2	Hohe Mobilität von Ideen, Kapital und Arbeit	5
1.3	Wachsender Abstand zwischen Armen und Reichen	5
	Box 1: Überweisungen von Vertragsarbeitern an ihre Familien (Remittances)	5
1.4	Demographischer Wandel	6
1.5	Wachstum von Unternehmen	7
	Box 2: Franchising-Modell	7
1.6	Global players, weltweit agierende Unternehmen	7
<b>2</b>	<b>Die Rolle der Genossenschaften in diesem Szenario</b>	<b>7</b>
2.1	Genossenschaft als Markenzeichen	7
2.2	Genossenschaften als Gegenmodell zum kapitalistischen Unternehmen	8
2.3	Genossenschaftliches Wirtschaften	9
2.4	Genossenschaftliches Wachsen	9
	Box 3: Komplizierung der Regeln des Genossenschaftsrechts	10
2.5	Genossenschaften als Teil einer Economy Sociale	11
2.6	Sonderregelung für Sozialgenossenschaften nach ihrem Gesellschaftszweck	11
2.7	Spezielle Regelungen von sozialen Genossenschaften in Bezug auf die Zusammensetzung ihrer Mitgliedergruppe	12
2.8	Genossenschaftliche Transaktionen – actos cooperativos	13

<b>3</b>	<b>Auswirkungen von Ökonomisierung und Globalisierung auf die allgemeine Rechtsentwicklung</b>	<b>14</b>
3.1	Trend zu transnationalen Gesetzen	14
3.2	Harmonisierung des Gesellschafts- und Wirtschaftsrechts	14
3.3	Auswirkungen der allgemeinen Entwicklungstrends der Ökonomisierung und Globalisierung auf die Genossenschaften und ihren Rechtsrahmen	15
	Box 4: Wirtschaftsverein	15
	Box 5: Familiengenossenschaft als Beispiel einer Sozialgenossenschaft	16
<b>4</b>	<b>Gefahren für die genossenschaftliche Identität und für ihren rechtlichen Rahmen</b>	<b>16</b>
4.1	Auswirkungen der Ökonomisierung von Genossenschaften und der Verbindungen zur <i>Economie Sociale et Solidaire</i> auf das Genossenschaftsrecht	16
4.2	Entwicklungstrends bei Genossenschaften in verschiedenen Teilen der Welt	18
<b>5</b>	<b>Schlussbemerkungen</b>	<b>20</b>
	<b>Quellenverzeichnis</b>	<b>22</b>

## Genossenschaftsprinzipien und Genossenschaftsrecht im internationalen Vergleich

Freie Universität Bozen, Campus Brixen, 9. 11. 2015, Hans-H. Mlinkner

### 1 Entwicklungstendenzen bei Genossenschaften in Zeiten eines weltweiten wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Wandels

#### 1.1 Ökonomisierung

Ökonomisierung bedeutet Dominanz des wirtschaftlichen Denkens über soziale und ökologische Überlegungen und Werte.

Kapitalistische Unternehmen, die auf kurzfristigen Gewinn ausgerichtet sind, arbeiten ohne sich für angerichtete soziale und ökologische Schäden verantwortlich zu fühlen (*toxic quarterly capitalism*).

#### 1.2 Hohe Mobilität von Ideen, Kapital und Arbeit

Internationale Finanzoperatore und der graue Kapitalmarkt (Hedgefonds) operieren weitgehend in einem rechtsfreien Raum ohne Einschränkungen der meisten nationalen Gesetze. So verdienen internationale Investmentfonds viel Geld bei Spekulationen mit Preisen für Rohstoffe (z. B. Erdöl, Metalle, landwirtschaftliche Produkte) und sparen bei der Zahlung von Steuern. Internationale Unternehmen sind überall anzutreffen. Kürzlich war mein erster Eindruck von Casablanca, Marokko, eine große Leuchtreklame der Franchising Gruppe McDonalds. Ausdruck der hohen Mobilität von Arbeit und Geld sind z. B. die vielen Vertragsarbeiter aus Asien und Afrika in den Golfstaaten und der informelle Transfer (*remittances*) von Löhnen dieser Arbeiter an ihre Familien z. B. über die Western Union.

Verstärkt wird die Mobilität von Ideen, Kapital und Arbeit durch die technologische Revolution besonders in den Bereichen Information, Kommunikation, Reisen und Transport.

#### 1.3 Wachsender Abstand zwischen Armen und Reichen,

Weltweit vergrößert sich die Kluft zwischen Reichen und Armen. Die Entwicklungschancen einer wachsenden Zahl von Jugendlichen in den Entwicklungsländern sinken. Ihnen bleibt nur die Wahl zwischen Armut und Migration. Während die Bemühungen um Erreichung der Weltentwicklungsziele der Vereinten Nationen, u. a. die Halbierung der Zahl der in Armut lebenden Menschen, nur langsam Erfolg zeigen, sind weltweit zum ersten Mal mehr als eine Milliarde Menschen in der Mittelschicht angekommen (d. h. sie verfügen über finanzielle Mittel von zwischen 6.100 und 36.700 € im Jahr). Diese Zahl hat sich seit 2000 verdoppelt. Diese neue Mittelschicht entwickelt sich besonders stark in Asien. Zu ihr zählen z. B. 578 Millionen Menschen in China. (Quelle: Eine Mrd. Menschen in der Mittelschicht, in FAZ vom 30. September 2015, S. 15; o. V. 2015b).

Box: 1:

**Überweisungen im Ausland arbeitender „Gastarbeiter“ an ihre Familien über informelle Netzwerke außerhalb des Bankensystems (Remittances)**

Nach Schätzungen überstieg 2014 die Summe derartige Überweisungen im Ausland tätiger Arbeiter an ihre Familien in den Herkunftsländern 40 Mrd. US \$. Das ist das Zweifache der Summe die jährlich für Entwicklungshilfe ausgegeben wird. Von dieser Summe wurden allein 70 Mrd. US \$ nach Indien transferiert. In Nepal entspricht die Summe dieser informellen Überweisungen 29 % des nationalen Haushalts, mit steigender Tendenz.

Exakte Statistiken fehlen, aber nach Schätzungen der Western Union – einer der großen Operateure im internationalen Geschäft mit informellen Überweisungen außerhalb des Bankensystems, mit einem weltweiten Netz von mehreren 100.000 Agenten – werden 30 % dieser Summe für Ausbildung ausgegeben und ein großer Teil dieser Gelder in Wohnungsbau investiert.

Die Überweisungen außerhalb des formellen Bankensystems sind teuer. Die durchschnittlich berechneten Kosten belaufen sich auf 7,7 %, d. h. für jeden Dollar, der von Arbeitern in Dubai an ihre Familien geschickt wird, werden 7 Cent als Kosten abgezogen. Für die ohne Bankkonto und fern von Bankdienstleistungen lebenden Angehörigen der Arbeiter ist diese Form der Überweisung über informelle Kanäle meistens der einzige Weg, das Geld zu erhalten.

Nach Schätzungen des Ocean Development Institute könnte der afrikanische Kontinent 1,8 Mrd. \$ mehr im Jahr erhalten, wenn die Kosten für Überweisungen nach Afrika um 5 % gesenkt werden könnten. Quelle: Überweisungen – wie Manna vom Himmel (Remittances – like manna from heaven) und Die Kosten internationaler Überweisungen – eine Steuer für die Armen (The cost of international transfers – A tax for the poor), in: The Economist, 5. September 2015, S. 65-66 (o. V. 2015a).

Mit ihrem weltweiten Netz von Spar- und Kreditgenossenschaften könnten die Genossenschaften zumindest zum Teil diese Rolle übernehmen, z. B. in Kenia mit seinem dichten Netz von über 5.000 Spar- und Kreditgenossenschaften (SACCOs), die bereits fast 50 % aller Spareinlagen im Lande mobilisieren (Kobial/Minishi 2014, S. 56, 63).

#### 1.4 Demographischer Wandel

Demographischer Wandel vollzieht sich in Industrieländern und Entwicklungsländern in gegenläufiger Richtung. In den Industrieländern: Niedrige Geburtenrate, steigende Lebenserwartung, d. h. weniger Junge und mehr länger lebende Alte. Urbanisierung führt zur Verödung ländlicher Gebiete mit Ausdünnung von bürgernahen Dienstleistungen und Infrastruktur, Auflösung von Sozialbeziehungen und Isolation. In Entwicklungsländern: Hohe Geburtenrate, Rückgang landwirtschaftlicher Erträge durch Übernutzung aber auch als Folge des Klima-

wandels, Landflucht, Urbanisierung mit Slums und Squatteriedlungen am Rand wachsender Städte, Auswanderung, Geldtransfers an die Angehörige in den Heimatländern (Remittances, oben Box 1, S. 2).

#### 1.5 Wachstum von Unternehmen

Die kapitalistischen Unternehmen zielen auf kurzfristigen Gewinn und setzen auf Wachstum (grow or fall out of the market). Dabei wird übersehen, dass unbegrenztes Wachstum angesichts der begrenzten Ressourcen auf unserem Planeten nicht möglich ist. Darauf hat der Club of Rome in seinem Bericht „Grenzen des Wachstums“ schon 1972 hingewiesen (Meadows et al. 1972). Wirtschaftliche, soziale und ökologische Schäden die durch ungebremsstes Streben nach Wachstum und kurzfristigem Profit entstehen, werden ignoriert. Für derartige negativen „Externalitäten“ fühlt man sich nicht verantwortlich, z. B. nicht dafür, dass sich bei Verlagerung von Produktionsstätten in Länder mit niedrigeren Arbeitskosten, ganze Arbeiterviertel von Städten in Arbeitslosenquartiere verwan-deln.

Bei Genossenschaften bedeutet wachsen „organisches Wachsen“ durch Verbesserung des Leistungsangebots und Vergrößerung der Mitgliederzahl sowie durch Vernetzung im Wege vertikaler Integration (Zusammenarbeit in Verbänden und Zentralen) neben Verschmelzungen und Übernahmen von Konkurrenten. (Hierz zu Bérubé et al. 2012, S. 4, 5).

#### 1.6 Global players, weltweit agierende Unternehmen

Eine besonders sichtbare Form der weltweit operierenden Akteure sind die international tätigen Franchising-Unternehmen wie z. B. McDonalds und Starbucks. Die Macht dieser Unternehmen konnte man vor einigen Jahren am Beispiel eines Rechtsstreits mit der chinesischen Regierung um ein McDonalds Restaurant im Zentrum von Beijing erleben. Die Regierung konnte nicht einfach die Schließung dieses Restaurants anordnen sondern musste sich einer juristischen Auseinandersetzung mit dem Großunternehmen stellen, die weltweit für Schlagzeilen sorgte.

#### Box 2:

Franchising-Modell: Neben Anspruch auf Gebühren für die Nutzung der Marke hat der Franchise-Geber Einfluss auf die Geschäftspolitik des Franchise-Nehmers, z. B. Qualitätskontrolle.

## 2 Die Rolle der Genossenschaften in diesem Szenario

### 2.1 Genossenschaft als Markenzeichen

Auch Genossenschaften haben weltweite Verbreitung. Nach Angaben des Internationalen Genossenschaftsbundes (IGB) vertritt die Genossenschaftsbewegung ca. eine Milliarde Menschen. Ihm gehören 285 Organisationen aus 93 Ländern an mit 2,6 Millionen Genossenschaften, die 250 Millionen Arbeitsplätze sichern.

Die Welt-Genossenschaftsbewegung mit dem IGB an ihrer Spitze wird von den Vereinten Nationen und von der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) offiziell anerkannt (UN Resolution von 2001 A/56/73, E/2001/68 vom 19. Dezember 2001 mit Richtlinien für die Schaffung eines förderlichen Umfelds für die Entwicklung Genossenschaften (UN Guidelines 2001); ILO Empfehlung 193 von 2002 betreffend die Förderung von Genossenschaften (ILO 2002), durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften: Erklärung zur Förderung von Genossenschaften in Europa (Commission of the European Communities 2004). Hagen Henry, der Vorsitzende der Kommission des IGB für Genossenschaftsrecht, vertritt die Auffassung, dass durch die Einbeziehung der Genossenschaftsprinzipien in die ILO Empfehlung 193 öffentliches internationales Genossenschaftsrecht entstanden ist (Henry 2013a, S. 65 f.).

Das Jahr 2012 wurde von den Vereinten Nationen zum Internationalen Jahr der Genossenschaften erklärt. 2012 veröffentlichte der IGB eine Blaupause für eine Dekade der Genossenschaften 2012-2020, und das Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg druckte eine deutsche Übersetzung (Münkner 2013).

Genossenschaften haben eine eigene globale „Marke“ geschaffen, die anders als beim Franchising frei genutzt werden kann, wenn die genossenschaftlichen Werten und Prinzipien beachtet werden. In seiner Blaupause für eine genossenschaftliche Dekade 2012-2020 weist der IGB darauf hin, dass heute auf dem Markt der sozialen Unternehmen Gedränge herrscht (Münkner 2013, S. 35). Deshalb ist es für Genossenschaften wichtig, ein klares Profil zu zeigen und sich erkennbar von sozialen Unternehmen abzugrenzen. Zu diesem Profil gehören die Eigenart der Genossenschaft als Selbsthilfeorganisation ihrer Mitglieder, das Identitätsprinzip nach dem Träger und Nutzer von Genossenschaften die gleichen Personen sind, der Zweck der Mitgliederförderung und die Doppelnatur der Genossenschaft bestehend aus einer Mitgliedergruppe und einem Unternehmen, die durch den Förderzweck verbunden sind. Die Genossenschaftsprinzipien (vgl. unten S. 18) dienen dazu, die genossenschaftlichen Werte in die Praxis umzusetzen.

Ein weit verbreiteter Irrglaube ist, dass Genossenschaften den Armen helfen. Richtig ist vielmehr, dass sich die Armen durch Errichtung von neuen oder Beitritt zu bestehenden Genossenschaften selbst helfen können, indem sie sich durch Kooperation aus der Armut herausarbeiten (Birchall 2003; Rediscovering the cooperative advantage – Poverty reduction through self-help, S. 13; Münkner 1967).

## 2.2 Genossenschaften als Gegenmodell zum kapitalistischen Unternehmen

Für viele gilt die Genossenschaft als Alternative zum Kapitalismus, vgl. z. B. Thierry Jeantet Thierry: *Economie Sociale – eine Alternative zum Kapitalismus*, Übersetzung aus dem Französischen von Münkner (2010), während andere Ge-

nossenschaften als Teil einer pluralistischen Marktwirtschaft sehen, als ein Modell das es erlaubt, Fehler des Kapitalismus zu vermeiden.

Bei Genossenschaften spielt das Kapital eine eingeschränkte Rolle. Es wird zu einem neutralisierten Instrument, dem die bei kapitalistischen Unternehmen üblichen Insignien seiner Macht entzogen werden:

- Beteiligungskapital ist variabel, Genossenschaftsanteile sind nicht übertragbar, aber können bei Ausscheiden aus der Genossenschaft zurückgefordert werden, d. h. bei offener Mitgliedschaft können die Mitglieder mit den Füßen abstimmen, wenn sie sich von ihrer Genossenschaft nicht mehr gefördert fühlen. Streilig ist ob dieses eine Schwäche oder eine Stärke des Genossenschaftsmodells ist.
- Das Stimmrecht wird nicht proportional zur Kapitalbeteiligung gewährt, sondern nach dem Prinzip „ein Mitglied – eine Stimme“;
- Die Verteilung der wirtschaftlichen Ergebnisse erfolgt nicht in Form einer Kapitaldividende sondern nach Umsatz des Mitglieds mit dem Genossenschaftsunternehmen (Rückvergrütung);
- Dividende oder Verzinsung des Anteilskapitals sind beschränkt;
- Die aus unverteilten Überschüssen gebildeten Reserven sind unteilbar.

Durch diese Einschränkungen wird das Beteiligungskapital bei Genossenschaften zu einem dienendem, „*geduldigem*“ Kapital (patient capital).

## 2.3 Genossenschaftliches Wirtschaften

Genossenschaftliches Wirtschaften ist eine besondere Art des Wirtschaftens: Bedarfswirtschaft statt Zinswirtschaft, nachhaltig, risikoarm und langfristig statt auf kurzfristigen Gewinn ausgerichtet.

Um zu verstehen und umzusetzen was „anders Wirtschaften“ bedeutet, braucht es nach Genossenschaftswerten und -prinzipien arbeitende Unternehmer und Führungspersonen, die das Ziel verfolgen, langfristig menschlichen Bedarf zu befriedigen statt kurzfristig Gewinn zu maximieren (Kring/Walther 2012; Münkner 2012).

Als antikapitalistisches Modell ist die Genossenschaft entweder ein Modell für „anders wirtschaften“ in einer Marktwirtschaft oder gehört zu den Unternehmen, die sich als Teil einer *Economie Sociale* et *Solidaire* verstehen.

## 2.4 Genossenschaftliches Wachsen

Eindrucksvolle Beispiele für das Größenwachstum von Genossenschaften bietet das Projekt Global 300 des IGB (*ica.coop/en/global-300*). Danach haben die 300 größten Genossenschaftsunternehmen der Welt eine Wirtschaftskraft, die dergleichen der neuntstärksten Wirtschaftsnation der Welt entspricht. In der Praxis ist eine Anpassung des Rechtsrahmens für Genossenschaften an die Bedürfnisse von Großgenossenschaften zu beobachten. Annäherung an das Modell der Ak-

tiengesellschaft wird für erforderlich gehalten, um „*finanzielle Schwächen*“ und Führungsschwächen des Genossenschaftsmodells auszugleichen, demokratische Selbstverwaltung der Mitglieder durch professionelles und autonomes Management. Eingeführt werden unterschiedliche Kategorien von Mitgliedern mit unterschiedlichen Rechten und Pflichten. Genossenschaften wachsen anders als ihre kommerziellen Konkurrenten (Bérubé et al. 2012, S. 4, 5). Neben externem Wachstum durch Verschmelzungen und Übernahmen setzen Genossenschaften besonders auf organisches Wachsen kombiniert mit vertikaler Integration in einen Verbund, nach dem Motto: „*Besser werden ist besser als größer werden*“ (Getting better is better than getting bigger).

Bei Großgenossenschaften mit zehn- oder sogar hunderttausenden von Mitgliedern verändert sich das Verhältnis zwischen Genossenschaften und ihren Mitgliedern. Teilnahmemöglichkeiten der Mitglieder schrumpfen. Bei Einführung von Vertreterversammlungen wird die aktive Partizipation der Mitglieder praktisch auf die Wahl von Vertretern reduziert. Mitglieder werden zu anonymen Kunden und die Genossenschaft wird in dieser Hinsicht zur Société Anonyme, wie die Aktiengesellschaft auf Französisch heißt.

Als Reaktion auf neue Herausforderungen entstehen neue, hybride Formen von Genossenschaften: Multi-stakeholder Genossenschaften, Sozialgenossenschaften mit eigenen Rechtsrahmen in Italien, Kanada, Frankreich, Portugal, Spanien, Lateinamerika, Mischformen wie genossenschaftliche Aktiengesellschaften, z. B. in Indien und Unions de l'Economie Sociale in Frankreich (Hfiez 2013a, S. 410).

Die Folgen dieser Entwicklungen sind: Ein verschwommenes Profil, Abweichungen von dem „klassischen Modell der genossenschaftlichen Selbsthilfeorganisation hin zu einem komplizierten Genossenschaftsrecht, voller erlaubter Abweichungen von den klassischen Regeln und Einschränkungen dieser Ausnahmen, um ein Mindestmaß an genossenschaftlicher Substanz zu erhalten. Es entstehen lange Gesetze (z. B. in Finnland 2014 mit 365 Artikeln, Henry 2013, S. 376), die OHADA Verordnung von 2010 mit 395 Artikeln.

### Box 3

**Komplizierung der Regeln des Genossenschaftsrechts am Beispiel der Abstimmung in der Generalversammlung einer Genossenschaft mit unterschiedlichen Kategorien von Mitgliedern und Mehrstimmrecht:**

**Klassisches Modell:** Kopfstimmrecht für alle Entscheidungen.

Zustimmung: Mehrheit der abgegebenen Stimmen

**Abweichungen:** Unterschiedliche Kategorien von Mitgliedern und Mehrstimmrecht.

Erforderlich sind für jede Entscheidung: Anwesenheitsliste mit den jeweiligen Stimmrechten der anwesenden Mitglieder, Beschluss darüber, um welche Art von Entscheidung es sich handelt, d. h. ob die Mehrstimmen zählen oder nicht, Zählung der Stimmen, Protokollierung des Abstimmungsergebnisses.

## 2.5 Genossenschaften als Teil einer Economie Sociale

Seit den 1980er Jahren verbreitet sich, ausgehend von Frankreich, das Konzept einer Sozial- und Solidarwirtschaft im südlichen Europa, in Nordafrika (z. B. Marokko) und Lateinamerika. Soziale Genossenschaften verfolgen zugleich wirtschaftliche und soziale Ziele. In der Regel haben sie eine heterogene Mitgliedergruppe (Multi-stakeholder Genossenschaft). Bei ihnen bedarf es spezieller Regelungen, um Gewicht und Interessen der verschiedenen Kategorien von Mitgliedern auszugleichen.

### 2.6 Sonderregelung für Sozialgenossenschaften nach ihrem Gesellschaftszweck

Bei der Regelung des Gesellschaftszwecks von Sozialgenossenschaften bleibt offen, ob derartige Genossenschaften nur, zusätzlich oder hauptsächlich dem Wohl Ihrer Mitglieder oder der Allgemeinheit dienen. Nach dem 7. Genossenschaftsprinzip des IGB können Genossenschaften dem Wohl der Gemeinschaft dienen, wenn die Mitglieder dieses beschließen. Bei Sozialgenossenschaften die hauptsächlich dem Allgemeininteresse dienen, verschwimmt die Grenze zwischen Genossenschaft und gemeinnützigem Verein.

**Italien:** Nationales Gesetz N° 381 vom 8. November 1991, Art. 1: Sozialgenossenschaften haben den Zweck, den allgemeinen Interessen zu dienen, durch die Förderung von Menschen und die Integration von Benachteiligten durch (a) soziale, medizinische oder Ausbildungsdienste oder (b) durch landwirtschaftliche, industrielle oder andere Aktivitäten mit dem Ziel, benachteiligte Personen in das Arbeitsleben zu integrieren.

**Frankreich:** Genossenschaftsgesetz N° 47-1775 von 1947, Art. 19quinquies: Genossenschaften für kollektive Interessen (SCIC) haben den Zweck, Güter und Dienstleistungen im allgemeinen Interesse zu liefern, die sozialnützlich sind. Art. 19sexies: Nichtmitglieder können diese Güter und Dienstleistungen der Genossenschaften für kollektive Interessen nutzen.

**Portugal:** Gesetzesverordnung N° 7/1998 vom 15. Januar 1998 über Genossenschaften für soziale Solidarität: Genossenschaften für soziale Solidarität sind solche, die durch Kooperation, unter Einhaltung der Genossenschaftsprinzipien und ohne Gewinnstreben soziale Bedürfnisse und Integration insbesondere in den folgenden Sektoren tätig werden: (a) Hilfe für benachteiligte Personen und insbesondere für Jugendliche, Behinderte und Alte, (b) Hilfe für benachteiligte Familien und Gemeinden mit dem Ziel, ihre Lebensbedingungen und ihre sozio-ökonomische Integration zu verbessern, (c) Hilfe für Bürger Portugals, die im Ausland leben, während ihres Aufenthalts im Ausland oder nach ihrer Rückkehr nach Portugal, wenn sie in wirtschaftlichen Schwierigkeiten sind, (d) Hilfe für Personengruppen mit ernststen gesundheitlichen, altersbedingten oder wirtschaftlichen Schwierigkeiten, (e) Förderung von sozial ausgegrenzten Personen durch das Angebot von allgemeiner und beruflicher Ausbildung.

**Spanien:** Nationales Genossenschaftsgesetz N° 27 von 1999, Art. 106: Genossenschaften für soziale Initiativen haben den Zweck, durch Tätigkeiten in den Bereichen Gesundheitswesen, Ausbildung und Kultur oder durch andere soziale Aktivitäten Dienste zum Allgemeinwohl anzubieten, um von sozialer Ausgrenzung bedrohten Personen die Integration in den Arbeitsmarkt zu ermöglichen oder ganz allgemein soziale Bedürfnisse zu befriedigen, die vom Markt nicht befriedigt werden.

Trotz ihrer Ausrichtung auf die Befriedigung allgemeiner Interessen mit Dienstleistungen, die auch von Dritten (Nichtmitgliedern) in Anspruch genommen werden können, müssen diese sozialen Genossenschaften ihr genossenschaftliches Profil definieren, wenn sie nach außen als Genossenschaften auftreten und firmieren wollen, z. B. in Quebec, Kanada (Genossenschaftsgesetz vom 1. Juni 1997, Titel II 1: Coopératives de Solidarité, Art. 226.1-226.14); Frankreich: Genossenschaftsgesetz N° 47-1775 von 1947 mit Änderungen bis 2001, *sociétés coopératives d'intérêt collectif* (SCIC), Genossenschaften für kollektive Interessen, Titre II 1, Art. 19quinquies-duodecies). Das gemeinsame Band, das Genossenschaften global verbindet, ist die Einhaltung der genossenschaftlichen Werte und Prinzipien des IGB.

2.7 Spezielle Regelungen von sozialen Genossenschaften in Bezug auf die Zusammensetzung ihrer Mitgliedergruppe

Typisch für Sozialgenossenschaften ist es, dass Talente und Ressourcen unterschiedlicher Interessenten (Nutzer, Mitarbeiter, Investoren und Förderer) zur Verfolgung gemeinsamer Ziele gebündelt werden. Es entstehen Multi-stakeholder Genossenschaften, wie die folgenden Texte zeigen.

**Kanada:** Quebec, Genossenschaftsgesetz vom 1. Juni 1997, Titel II 1: Coopératives de Solidarité. Die Mitgliedergruppe muss sich aus Nutzer-Mitgliedern, Arbeiter-Mitgliedern und Fördermitgliedern zusammensetzen (Art. 226.1) mit unterschiedlichen Pflichten zur Mindestbeteiligung am Kapital (Art. 226.4). Jede Kategorie von Mitgliedern hat das Recht, mindestens einen Vertreter in den Verwaltungsrat zu wählen, mit einem Maximum von drei Vertretern für die Fördermitglieder (Art. 226.6). Die Zusammensetzung der Mitgliedergruppe nach Kategorien muss im Jahresbericht ausgewiesen werden (Art. 226.7). In der Satzung müssen Nutzer-Mitglieder und Arbeiter-Mitglieder vorgesehen werden, andernfalls kann die Satzung von Amts wegen geändert werden (Art. 226.9). Genossenschaften für Solidarität, die ohne Nutzer-Mitglieder und Arbeiter-Mitglieder arbeiten werden von Amts wegen aufgelöst (Art. 226. 13).

**Frankreich:** Genossenschaftsgesetz N° 47-1775 von 1947 mit Änderungen bis 2001, *sociétés coopératives d'intérêt collectif* (SCIC), Genossenschaften für kollektive Interessen: Investoren-Mitglieder können zugelassen werden (Art. 3bis). In Artikel 3septies werden fünf Kategorien von Mitgliedern genannt: Arbeitnehmer der Genossenschaft, Personen, die kostenlos die Leistungen der Genossenschaft nutzen, jede natürliche Person, die ehrenamtlich an der Tätigkeit der

Genossenschaft teilnehmen will, öffentliche Organisationen und ihre Zusammenschlüsse und natürliche oder juristische Personen, die auf jede andere Art zu den Aktivitäten der Genossenschaft beitragen (Art. 19septies).

**Italien:** Nationales Gesetz N° 381 vom 8. November 1991: Zusätzlich zu den Kategorien von Mitgliedern, die im Genossenschaftsgesetz vorgesehen sind, können ehrenamtliche Mitglieder aufgenommen werden, mit einem Maximum von fünfzig Prozent und einem Minimum von 10 Prozent aller Mitglieder (Art. 2 (1)). In den Sozialgenossenschaften des Typs b muss ein Minimum von Arbeitnehmern zu den benachteiligten Personen gehören (Art. 4 (2)). Gesetz N° 59 vom 1. Januar 1992: Das Maximum von Fördermitgliedern die ehrenamtlich mitarbeiten kann ein Drittel aller Mitglieder betragen. Im Verwaltungsrat müssen die Arbeiter-Mitglieder die Mehrheit der Stimmen haben (Art. 4).

**Portugal:** Gesetzesverordnung N° 7/1998 vom 15. Januar 1998 über Genossenschaften für soziale Solidarität: Die Konzeption jeder Genossenschaft ist die Selbsthilfe der Mitglieder (Art. 2). Die effektiven Mitglieder sind Nutzer-Mitglieder und Arbeiter-Mitglieder (Art. 4). Das Maximum an ehrenamtlichen Mitgliedern, die freiwillig Arbeit beitragen, ist ein Drittel aller Mitglieder.

**Spanien:** Nationales Genossenschaftsgesetz N° 27 von 1999: Juristische Personen aus dem öffentlichen Sektor können als Mitglieder zugelassen werden (Art. 106 (2)).

2.8 Genossenschaftliche Transaktionen – *actos cooperativos*

In engem Zusammenhang mit der Einbeziehung von Genossenschaften in eine *Economie Sociale* steht der Trend, Transaktionen zwischen Genossenschaften und ihren Mitgliedern und von Genossenschaften als Vertreter ihrer Mitglieder mit Dritten als Geschäfte eigener Art außerhalb des Handelsrechts zu betrachten. Nach diesem Konzept werden „*genossenschaftliche Transaktionen*“ als Alleinstellungsmerkmal von Genossenschaften angesehen, das diese klar von kommerziellen Unternehmen unterscheidet und eine besondere Behandlung der Genossenschaften im Gesellschaftsrecht, Handelsrecht und Steuerrecht rechtfertigt.

In Lateinamerika werden Genossenschaften durch den Gesetzgeber als eine neue Kategorie der Gesellschaft anerkannt, die eine neue Art der Beziehung sowohl zu den Mitgliedern als auch zu Nichtmitgliedern schafft und die unterschiedlich von zivilrechtlichen Gesellschaften und Handelsgesellschaften arbeitet. Nach dieser Konzeption haben genossenschaftliche Aktivitäten einen besonderen Charakter, welcher der Natur der Genossenschaften entspricht. (Münkner 2015a, S. 48 f.; Münkner 2015b, S. 243-252).

Diese Argumentation kommt z. B. im peruanischen Genossenschaftsgesetz N° 29638 von 2011, Art. 1, zum Ausdruck:

„... *entsprechend ihrer Eigenart unternehmen Genossenschaften genossenschaftliche Transaktionen, die definiert werden als Transaktionen, die intern zwischen Genossenschaften und ihren Mitgliedern zur*

*Erfüllung ihres satzungsmäßigen Zwecks ausgeführt werden. Genossenschaftliche Transaktionen sind in der Satzung vorgesehene Handlungen ohne Gewinnstreben“ (MünKner 2015a, S. 51; MünKner 2015b, S. 246).*

Der Auftrag der Mitglieder an ihre Genossenschaft umfasst folgende Transaktionen:

- Zwischen Mitgliedern und ihrer Genossenschaft: Kauf und Verkauf von Gütern,
- zwischen Genossenschaften und Lieferanten: gemeinsamer Einkauf im Namen der Mitglieder,
- zwischen Genossenschaften und Abnehmern: gemeinsamer Verkauf im Namen der Mitglieder.

Genossenschaftliche Transaktionen unterliegen nicht der Steuerpflicht, während Lieferanten und Abnehmer von Genossenschaften steuerpflichtig sind (MünKner 2015b, S. 246-250).

### 3 Auswirkungen von Ökonomisierung und Globalisierung auf die allgemeine Rechtsentwicklung.

#### 3.1 Trend zu transnationalen Gesetzen

Zunehmende Globalisierung führt u. a. zum Erlass von transnationalen Gesetzen, z. B. für die europäische Aktiengesellschaft (SE) (Council Regulation n. 2157/2001), die europäische Genossenschaft (SCE) in der EU (2003) (Fici 2013, S. 115 f.) und in Lateinamerika das Mercosur Statut (2009) (Cracogna 2013a, S. 153 f.). Einen Sonderfall stellt die von der Organisation zur Harmonisierung des Wirtschaftsrechts in Afrika (OHADA) beschlossene Regulierung für Genossenschaften von 2010 dar: Erlass einer Verordnung, die nach einer zweijährigen Übergangszeit die nationalen Genossenschaftsgesetze der OHADA Mitgliedsstaaten im frankophonen Afrika ersetzen soll und auch Regeln für transnationale Genossenschaften enthält (Hiez/Tadjidje 2013, S. 89 f.).

#### 3.2 Harmonisierung des Gesellschafts- und Wirtschaftsrechts

Es besteht ein Trend zur Harmonisierung des Gesellschafts- und Wirtschaftsrechts, z. B. für alle Organisationsformen (inklusive Genossenschaften) geltende Regeln für Rechnungswesen, Berichterstattung, Prüfung, Auflösung, Umwandlung (z. B. Deutsches Umwandlungsgesetz (UmwG) 1994). Die Eingung auf internationale Normen für die Unternehmensprüfung, International Auditing Standards (IAS), führte zu der Frage, ob bei Genossenschaften das variable Anteilskapital als Eigenkapital oder als Verbindlichkeit zu klassifizieren ist.

Der Harmonisierung nationaler Genossenschaftsgesetze dienen kommentierte Modellgesetze wie z. B. der Credit Union Model Act des World Council of

Credit Unions (WOCCU) von 1987 und das Modellgesetz (Ley Marco) für Mercosur (Lateinamerika) von 2009 (Cracogna 2013b).

Ein weiterer Trend ist die Anpassung der Genossenschaftsgesetze an die Bedürfnisse von Großgenossenschaften und an das Aktienrecht (Companization): D. h.: Finanzielle Schwächen ausgleichen, das Management professionalisieren, die Rolle der Mitglieder reduzieren um so die Schwächen einer demokratischen Binnenstruktur auszugleichen und hierarchische Leitungsstrukturen einzuführen.

#### 3.3 Auswirkungen der allgemeinen Entwicklungstrends der Ökonomisierung und Globalisierung auf die Genossenschaften und ihren Rechtsrahmen

Ganz allgemein weist der IGB darauf hin, dass Genossenschaften eine andere Art des Wirtschaftens propagieren, als ihre kommerziellen Konkurrenten. Besonders betont wird diese andere Art zu Wirtschaften bei Genossenschaften, die sich als Teil einer *Economie Sociale et Solidaire* verstehen. Wie bereits oben ausgeführt entstehen in diesem Bereich neue Formen von Genossenschaften: Sozialgenossenschaften und Multi-stakeholder Genossenschaften mit eigenen Rechtsrahmen (Italien, Kanada, Frankreich, Portugal, Spanien, Lateinamerika).

Ferner entwickeln sich Mischformen, hybride Modelle wie genossenschaftliche Aktiengesellschaften (bei denen das Identitätsprinzip von Trägern und Nutzern praktiziert wird – nur Produzenten der verarbeiteten Produkte können Aktien erwerben – und Überschussverteilung nach Umsatz erfolgt), z. B. mit eigenem Gesetz in Indien (Producer Companies im Companies Amendment Act, 2002) oder einer Zwischenform zwischen informeller Gruppe und Genossenschaft: Common Interest Groups (CIGs) in Kamerun 1992 und Unions d’Economie Sociale in Frankreich 1985 (Hiez 2013a, S. 410).

#### Box 4

##### Wirtschaftsverein

In der Regel arbeiten Vereine als „Idealvereine“, d. h. sie dürfen keine wirtschaftliche Haupttätigkeit haben. Aus deutscher Sicht sind Genossenschaften eine Sonderform der Wirtschaftsvereine, bei welcher der Schutz der Interessen der Mitglieder, der Gläubiger und der Allgemeinheit in Form einer zwingend vorgeschriebene Gründungsprüfung durch einen genossenschaftlichen Prüfungsverband, Pflichtmitgliedschaft bei einem Prüfungsverband und regelmäßige Pflichtprüfungen gewährleistet ist. Dadurch erhöhen sich die Rechtsformkosten.

Für Vereine, die wirtschaftlich tätig werden wollen, ist ein kompliziertes Genehmigungsverfahren vorgeschrieben. Umgehung eines solchen Genehmigungsverfahrens wird als Grund für die Einführung der Sozialgenossenschaften in Italien genannt.

## Box 5

**Familiengensenschaft als Beispiel einer Sozialgensenschaft**

Bei „*Familiengensenschaften*“ werden komplementäre wirtschaftliche und soziale Interessen der Mitglieder und Nutznießer der Genossenschaft befriedigt. Unternehmer in einer Region schließen sich zusammen, um gemeinsam ihren Mitarbeitern soziale Dienste anzubieten: Kinderbetreuung, Altenbetreuung, Haushaltshilfen in Notfällen und ähnliche personennahe Dienstleistungen. Die Vorteile für die Unternehmer sind, als attraktiver Arbeitgeber zu gelten und insbesondere für junge qualifizierte Mitarbeiter interessant zu sein, Zufriedenheit der Mitarbeiter und deren Angehöriger, Kostensenkung durch gemeinsame Angebote mehrerer Unternehmen und Entlastung der eigenen Personalverwaltung. Gleichzeitig werden die sozialen Verhältnisse in der Region verbessert. Einbeziehung von Anbietern sozialer Leistungen vor Ort in den Kreis der Mitglieder führt zu einer Verbesserung der Arbeits- und Verdienstmöglichkeiten in der Region und erhöht zugleich deren Attraktivität.

#### 4 Gefahren für die genossenschaftliche Identität und für ihren rechtlichen Rahmen

4.1 Auswirkungen der Ökonomisierung von Genossenschaften und der Verbindungen zur *Economie Sociale et Solidaire* auf das Genossenschaftsrecht

Die Trends zu Ökonomisierung und Größenwachstum von Genossenschaften einerseits und zur Zugehörigkeit zu einer *Economie Sociale et Solidaire* andererseits führen zu verschiedenen Abweichungen vom „klassischen Modell“ der Genossenschaft und dementsprechend vom herkömmlichen Genossenschaftsrecht:

- *Erweiterung des Zwecks* von der wirtschaftlichen Förderung der Mitglieder auf die Förderung von deren sozialen und kulturellen Belangen.
- *Zulassung unterschiedlicher Kategorien von Mitgliedern*: von homogener zu heterogener Mitgliedergruppe, von gleichen Rechten und Pflichten aller Mitglieder zu unterschiedlichen Rechten und Pflichten der verschiedenen Kategorien (MSC), z. B. Mehrstimmrechte, Vorzugsanteile, Haftung, Zugleich Abweichung vom Identitätsprinzip (nicht-nutzende Investoren-Mitglieder, nutzende Nichtmitglieder bei Zulassung des Nichtmitgliedergeschäfts, mit und ohne Begrenzungen im Gesetz bzw. in der Satzung). Damit werden aus gleichgerichteten Interessen von Trägern die zugleich Nutzer sind, mögliche Interessenkonflikte zwischen den unterschiedlichen Mitgliederkategorien
- *Verschiedene Organisationsmuster zur Wahl*: einstufig (Verwaltungsrat, inspiriert vom französischen Modell), zweistufig (Vorstand und Aufsichtsrat, inspiriert vom deutschen Modell), für Genossenschaften mit

großer Mitgliederzahl: Vertreterversammlung statt Generalversammlung oder Vertreterversammlung und Generalversammlung für die Entscheidung wichtiger Fragen, z. B. in Deutschland). Für kleine Genossenschaften mit Mitgliederzahlen unter 20: Vereinfachter Organisationsaufbau: Ein-Personen Vorstand und Mitgliederversammlung, ohne zusätzliches Aufsichtsorgan z. B. in Deutschland, Italien (zu Italien: Kiewetter 2005).

- *Angebot verschiedener Finanzierungsinstrumente* aus dem Werkzeugkasten der Kapitalgesellschaften, z. B. stimmrechtslose Vorzugsanteile (Frankreich), Übertragbare Zertifikate, Genussrechte (in Deutschland praktiziert, in der Schweiz für Genossenschaften verboten); unterschiedliche Kategorien von Anteilen, die auch von Nichtmitgliedern erworben werden können (Finnland, Henry 2013b, S. 383-387).

- Wo erwirtschafteter Gewinn als Erfolgsmesser ausscheidet, müssen *neue Wege der Erfolgsmessung* bei Genossenschaften gefunden werden: Bewertung ökonomischer Effizienz und förderwirtschaftliche Effektivität (Förderplan und Förderbericht) sowie der sozialen und ökologischen Verantwortung für wirtschaftliches Handeln und für Kapitalanlagen (Ethikfilter). Besondere Probleme gibt es bei der Erfolgsmessung im Falle von ökonomisierten Großgenossenschaften. Dabei sind Sozialbericht und Sponsoring im Rahmen einer Corporate Social Responsibility kein Ersatz für einen Bericht über Mitgliederförderung.

Folgen der Abweichungen von dem „klassischen Modell“ der Genossenschaft können nur dann richtig eingeschätzt werden, wenn man das Original kennt. Eine international anerkannte Definition der Genossenschaft findet sich in Abschnitt I. 2 der Empfehlung 193 der Internationalen Arbeitskonferenz von 2002 betreffend die Förderung der Genossenschaften (ILO 2002), in welcher die Definition des IGB von 1995 übernommen wird:

2. *Im Sinne dieser Empfehlung bedeutet der Ausdruck „Genossenschaft“ eine eigenständige Vereinigung von Personen, die sich freiwillig zusammengeschlossen haben, um durch ein in Gemeinschaftseigentum befindliches und demokratisch geleitetes Unternehmen ihre gemeinsamen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bedürfnisse und Bestrebungen zu erfüllen. “*

3. *Die Förderung und Stärkung der Identität der Genossenschaften sollte angeregt werden auf der Grundlage:*

- a) *der genossenschaftlichen Werte der Selbsthilfe, Eigenverantwortlichkeit, Demokratie, Gerechtigkeit und Solidarität sowie der ethischen Werte der Ehrlichkeit, Offenheit, sozialen Verantwortung und Sorge für andere; und*
- b) *der von der internationalen Genossenschaftsbewegung aufgestellten und im beigefügten Anhang erwähnten genossenschaftlichen*

*Grundsätze. Diese Grundsätze sind: freiwillige und offene Mitgliedschaft; demokratische Entscheidungsfindung durch die Mitglieder; wirtschaftliche Mitwirkung der Mitglieder; Autonomie und Unabhängigkeit; Ausbildung, Fortbildung und Information; Kooperation mit anderen Genossenschaften und Vorsorge für die Gemeinschaft.*

Durch die neuen Regelungen für Großgenossenschaften und soziale Genossenschaften entsteht die Gefahr des Verlusts der Identität der Genossenschaften zwischen verschiedenen Entwicklungsstadien.

- Zunehmend komplizierte und detaillierte Genossenschaftsgesetze für Großgenossenschaften mit komplexen wirtschaftlichen Tätigkeiten,
- vereinfachte Gesetze für kleine Genossenschaften, sei es als besonderes Gesetz (Italien) oder als besondere Vorschriften im allgemeinen Genossenschaftsgesetz, z. B. in Deutschland, wo mit vereinfachter Organisationsstruktur gearbeitet werden kann und in England, wo bestimmte Klein-genossenschaften auf eine externe Prüfung verzichten können (opting out).
- Spezialgesetze oder besondere Vorschriften in allgemeinen Genossenschaftsgesetzen für soziale Genossenschaften, die in der Regel Multi-stakeholder Genossenschaften sind und
- „konventionelle“ Genossenschaftsgesetze für das „klassische Modell“ der Genossenschaft, mit einem hinreichend groben und homogenen Mitgliederkreis sowie klaren Vorschriften zur Regelung der Mitgliedergruppe und des Genossenschaftsbetriebs in einer Weise, die leicht zu verstehen, zu kommunizieren und anzuwenden ist – als ein für eine Bürgerbewegung angemessener Rechtsrahmen.

Durch diese neuen Trends wird das Genossenschaftsrecht zunehmend komplizierter: Zulassung von Abweichungen vom „klassischen“ Modell, um dieses an neue Herausforderungen anzupassen mit weiteren Regeln zur Festlegung von Grenzen für derartige Abweichungen, um die genossenschaftliche Substanz der Organisation zu erhalten. So wird aus einem relativ einfachen und klaren Modell eine komplizierte Konstruktion.

#### 4.2 Entwicklungstrends bei Genossenschaften in verschiedenen Teilen der Welt

**In den Industrieländern:** Wachstum und die Entwicklung von Großgenossenschaften führen zu Angleichungen der Genossenschaften und des Genossenschaftsrechts an das Modell der Kapitalgesellschaften. Daneben erhalten kleine Genossenschaften, soziale Genossenschaften und Multi-stakeholder Genossenschaften ihre eigenen Rechtsrahmen.

**In den sozialistischen Ländern:** Trotz formaler Anerkennung der international anerkannten Grundsätze des IGB arbeiten Genossenschaften in sozialistischen Ländern real oft mit eingeschränkter Autonomie, als Teil des staatlichen Wirt-

schafts- und Kontrollsystems und der Parteistrukturen. So besteht z. B. das Bankemonopol des Staates weiter. In China sind Kreditgenossenschaften praktisch Zweigstellen von staatlichen Banken. Als Ausweichstrategie haben sich in China ländliche Stiftungen entwickelt (Lux 1998 und Ren Bo/Lux 1998).

**In den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas:** Unterschiedliche Entwicklungen, je nach Grad der sozialistischen Transformation vor dem Systemwandel: Das wird an den Beispielen Ungarn, Polen und der Tschechischen Republik gezeigt, mit der Entwicklung in der DDR – den neuen Bundesländern Deutschlands – als Sonderfall.

**In Ungarn** begann die Umwandlung von sozialistischen Kollektiven in autonome Genossenschaften schon 1972 mit einem Gesetz, das Genossenschaftseigentum für gleichwertig mit Staatsseigentum erklärte. Antriebskräfte für diese Transformation waren in Ungarn die Genossenschaftsverbände und Zentralen. Seit 1990 wurde das in sozialistischen Zeiten als unteilbar angesehene Genossenschaftseigentum für teilbar erklärt und konnte unter den Mitgliedern der ehemaligen Kollektive in Form von übertragbaren Coupons verteilt werden.

**In Polen** begann die Transformation 1982 durch Erlass eines neuen Genossenschaftsgesetzes, 1990 gefolgt von einem Gesetz über die Autonomie von Unternehmen. 1990 wurden alle Genossenschaftsverbände und Zentralen – die als Symbole des sozialistischen Regimes galten – aufgelöst.

**In der Tschechischen Republik** (damals Tschechoslowakei) begann die Transformation der sozialistischen Kollektive 1984, in dem den Mitgliedern dieser Kollektive das Recht eingeräumt wurde, ihr zwangskollektivierte Eigentum (Teile des Bodens der Kollektive) zurückzufordern, als erster Schritt in Richtung auf die Schaffung autonomer Genossenschaften. Die Devise lautete: Rückkehr zur Entschädigung.

**In Deutschland** wurde bei der Umwandlung der landwirtschaftlichen Kollektive nach der entgegen gesetzten Methode verfahren: Entschädigung vor Rückkehrstatung und zwar aus praktischen Gründen. Statt zu versuchen, den früheren Eigentümern ihren Teil des während der sozialistischen Herrschaft kollektivierten Bodens zurückzugeben, die überwiegend nicht fähig oder nicht interessiert waren, als Kleinbauern zu arbeiten, wurden die ehemals sozialistischen Kollektive in der Landwirtschaft mit in Agrargenossenschaften umgewandelt. Die Schaffung neuer Kreditgenossenschaften erfolgte mit Unterstützung des westdeutschen genossenschaftlichen Bankenverbundes (vgl. zu diesem Abschnitt Marburg Consult für Selbsthilfeförderung (Hrsg.) 1997).

**In den Entwicklungs- und Schwellenländern:** Trotz formaler Akzeptanz der Genossenschaftsprinzipien einschließlich Autonomie und Unabhängigkeit der Genossenschaften bleibt es oft bei der Instrumentalisierung von Genossenschaften für die Umsetzung staatlicher Entwicklungsprogramme unter staatlicher Kontrolle, in Afrika, aber z. B. auch in Indien und Malaysia. Bürger weichen in an-

dere Rechtsformen aus, z. B. in Common Interest Groups (CIGs) in Kamerun (1992), deren Existenz jetzt durch die OHADA Verordnung gefährdet ist.

## 5 Schlussbemerkungen

Für die Einschätzung der aufgezeigten globalen Entwicklungstrends und von deren Auswirkungen auf die Genossenschaftsentwicklung bieten sich zwei Sichtweisen an:

**Positiv gesehen** kann man sagen, dass sich das Genossenschaftsmodell als ein flexibles Modell erwiesen hat, das für unterschiedliche Zwecke und in verschiedenen Rollen genutzt werden kann und das die Genossenschaftsprinzipien so weit gefasst sind, dass sie hinreichenden Spielraum für unterschiedliche Interpretationen und Genossenschaftsmodelle bieten.

- Genossenschaften als Großunternehmen in der Marktwirtschaft unter Vermeidung von Fehlern des Finanzkapitalismus,
- Genossenschaften als Teil einer *Economie Sociale et Solidaire*, eines dritten Sektors zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor, als Non-profit Organisationen und soziale Unternehmen, die nicht nur, oder in erster Linie ihre Mitglieder, sondern das Gemeinwohl fördern,
- Genossenschaften als kommunale Selbsthilfeorganisationen in Form von Multi-stakeholder Genossenschaften, die örtliche Akteure und Ressourcen zur Lösung örtlicher Probleme zusammenführen.

**Negativ gesehen** besteht die Gefahr, das klare Profil der Genossenschaft als Selbsthilfeorganisation ihrer Mitglieder zu verlieren und sich von dem klassischen Modell der Genossenschaft zu entfernen. Dieses zeigt sich in Abweichungen von den genossenschaftlichen Werten und Prinzipien, wie sie der IGB 1995 in seiner Erklärung zur genossenschaftlichen Identität formuliert hat und wie sie internationale Anerkennung erfahren haben. Gegen derartige Abweichungen hat der IGB in seiner Blaupause Stellung bezogen, allerdings nicht mit der erforderlichen Klarheit. Demgegenüber schließt z. B. die *Financial Conduct Authority (FCA)*, die in England für die Eintragung von Genossenschaften zuständige Behörde, für Organisationen ohne den Zweck der Mitgliederförderung eine Eintragung als echte (*bona fide*) Genossenschaft aus.

Anpassungen erfolgen entweder an das Model der Aktiengesellschaft oder des Wohltätigkeitsvereins, wie bei den Sozialgenossenschaften. Das bedeutet für das Genossenschaftsrecht: Von klaren, relativ einfachen Regelungen, die leicht zu verstehen, zu kommunizieren und anzuwenden sind, zu komplizierten Reglungssystemen voller Ausnahmen und Regeln zur Einschränkung der Ausnahmen (was z. B. in Finnland 2014 zu einem Gesetz mit 365 Artikeln führt, wovon ein Viertel des Textes der Regelung der verschiedenen Finanzierungsinstrumente dient) (Henry 2013 S. 376, 383-387). Das Ergebnis sind u. a. hohe Rechts-

formkosten, Benötigung von Fachleuten zur Klärung komplizierter Rechtsfragen, und in der Praxis: Ausweichen auf einfachere Modelle.

Ein eindrucksvolles Beispiel für Abweichungen vom „klassischen Genossenschaftsmodell“ ist die Europäische Genossenschaft (SCE), die nach Einschätzung von Iris Barsan weder europäisch noch genossenschaftlich ist (Münkner 2014):

- Nicht europäisch, weil das europäische Organisationsgerüst in der SCE Verordnung mit 27 nationalen Etiketten versehen ist und
- nicht genossenschaftlich wegen der vielen Abweichungen vom „klassischen Genossenschaftsmodell“.

Die SCE wird in der Praxis kaum genutzt. Statt europäische Genossenschaften nach der komplizierten SCE-Verordnung von 2003 zu errichten, wird als Rechtsform für transnational arbeitende Genossenschaften die nach nationalem Recht gegründete Genossenschaften mit internationaler Mitgliedschaft bevorzugt, wie z. B. *Intersport*.

Hier zeigt sich ein Dilemma der Genossenschaftsentwicklung: Gefangen zwischen Anpassung an die Aktiengesellschaft (Größenwachstum, Streben nach ökonomischer Effizienz des Unternehmens vor Mitgliederförderung) und Anpassung an den gemeinnützigen Verein (Verfolgung gemeinnütziger Zwecke bei Gefahr des Verlustes des persönlichen Interesses der Mitglieder zur aktiven Beteiligung an der Genossenschaft mit eigenen Ressourcen). Bei beiden Entwicklungen droht der Genossenschaft der Verlust ihrer Eigenart als Selbsthilfeorganisation ihrer Mitglieder, sei es auf dem Weg zu einer ökonomisierten Großorganisation oder zu einer gemeinnützigen Organisation ohne Gewinnstreben. Hagen Henry beklagt eine verlassende Unterscheidbarkeit von Genossenschaften als eine Herausforderung an den Gesetzgeber (Henry 2012, S. 105).

Es gibt auch positive Trends. In Zeiten hoher Mobilität der Arbeit und Finanztransaktionen mit undurchsichtigen Finanzierungsinstrumenten und Derivaten, gewinnen Kreditgenossenschaften als örtlich verwurzelte Organisationen mit transparenten Geschäften einen neuen Stellenwert. Sie schaffen System-, Personal- und Produktvertrauen und konzentrieren sich auf die langfristige Stärkung ihrer Region: „*Wir machen nur Geschäfte die wir können mit Leuten, die wir kennen*“. Der Hauptvorteil von Genossenschaften ist ihre Nähe zum Kunden – sie haben eine engere Beziehung zu den Kunden und verstehen deren Erwartungen und Bedürfnisse besser als kapitalistische Unternehmen (Bérubé et al. (2012), S. 8).

Angesichts der seit Jahrzehnten zu beobachtenden Annäherung der (Groß-) Genossenschaften an das Modell der Aktiengesellschaft, kommt die weltweit operierende Firma für Unternehmensberatung McKinsey zu überraschenden Aussagen. In einem Bericht über Genossenschaften, der von den Organisatoren eines „Gipfeltreffens der Genossenschaften“ (Co-operative Summit) das 2012 mit über 2000 Teilnehmern in Quebec, Kanada, stattfand, in Auftrag gegeben wurde,

heißt es, dass kapitalistische Unternehmer von Genossenschaften langfristiges Denken und Streben nach Nachhaltigkeit lernen können (Barton 2012, S. 68). Es wird festgelegt, dass Unternehmer heute vor der Wahl stehen: Den Kapitalismus selbst zu reformieren oder den Kapitalismus für sich reformieren zu lassen (Business leaders today face the choice: we can reform capitalism, or we can let capitalism be reformed for us). (Barton 2012, S. 71).

## Quellenverzeichnis

- Barton, Dominic (2012): Capitalism for the long term (*Kapitalismus auf lange Sicht*), in: McKinsey & Company: McKinsey on Cooperatives, McKinsey Publishing, October 2012, S. 68-76.
- Bérubé, Vincent; Grant, Andrew und Tarek, Mansour (2012): How co-operatives grow (*Wie Genossenschaften wachsen*) in: McKinsey & Company: McKinsey on Cooperatives, McKinsey Publishing, October 2012, S. 4-11.
- Birchall, Johnston (2003): Rediscovering the cooperative advantage – Poverty reduction through self-help, ILO Geneva.
- Commission of the European Communities (2004): Communication on the promotion of co-operative societies from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the promotion of co-operative societies in Europe, COM (2004) 18 of 23/2/2004, Brussels.
- Cracogna, Dante (2013a): Chapter 5: in: The Statute of Mercosur Co-operatives, in Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 153-164.
- Cracogna, Dante (2013b): Chapter 6: The Framework Law for Co-operatives in Latin America, in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 165-186.
- Cracogna, Dante/Fici, Antonio/Henry, Hagen (Eds.) (2013): Handbook of Co-operative Law, Heidelberg, New York, Dordrecht, London.
- Fici, Antonio (2013b): Chapter 4: The European Co-operative Society Regulations, in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 115-151.
- Henry, Hagen (2012): Guidelines for Co-operative Legislation, 3<sup>rd</sup> edition, ILO Geneva.
- Henry, Hagen (2013a): Chapter 3 Public International Co-operative Law in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 65-88.
- Henry, Hagen (2013b): Chapter 16 Finland in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 373-392.

- Hiez, David (2013a): Chapter 17 France in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, S. 393-411.
- Hiez, David (2013b): Cooperatives: Création, Organisation, Fonctionnement, Paris.
- Hiez, David and Tadjudje, Willy (2013): Chapter 3 The OHADA Co-operative Regulation, in: Cracogna et al. (Eds.) (2013): International Handbook of Co-operative Law, pp. 89-113.
- IGB eine Blaupause für eine Dekade der Genossenschaften 2012-2020 (2013), Deutsche Übersetzung, Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg.
- ILO (2002): Empfehlung 193 der Internationalen Arbeitskonferenz von 2002 betreffend die Förderung von Genossenschaften, Genf.
- Kieswetter, Oscar (2005): Die „kleine Genossenschaft“ im italienischen Gesellschaftsrecht, in: ZfzG Band 55, 3/2005, pp. 224-231.
- Kobia, Slias K. and Minishi, Laboun S. (2014): Co-operatives in East Africa – How co-operatives unite and empower people, Nairobi.
- Kring, Thom/Walther, Gerhard (2012): Wider die Glaubwürdigkeitsdefizite in der Führung: Ansätze zur Revitalisierung einer genossenschaftlichen Mitarbeiterführung, in: ZfzG Sonderheft 2012, S. 49-63.
- Lamarre, Eric; Mansour, Tarek; Tétraut, Jonathan (2012): Introduction, in: McKinsey & Company: McKinsey on Cooperatives, McKinsey Publishing, October 2012, S. 2-3.
- Lux, Jens Peter (1998): Die ländlichen Stiftungen (Nongcan hezuo jiyinhui) in der Provinz Sichuan, China, Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen Bd. 91, Göttingen 1998.
- Marburg Consult für Selbsthilfeförderung (Hrsg.) (1997): Genossenschaften in Mittel- und Osteuropa, Theorie und Praxis der Selbsthilfeförderung Serie A-11, Marburg.
- McKinsey & Company (2012): McKinsey on Cooperatives, McKinsey Publishing, October 2012;
- Meadows, Donella; Meadows, Dennis; Randers, Jørgen; Behrens, William W. (1972): Bericht an den Club of Rome: Grenzen des Wachstums, Stuttgart.
- Mölls, Sascha und Münkner, Hans-H. (Hrsg.) 2014): Blueprint des IGB für eine Dekade der Genossenschaften in kritischer Betrachtung, Marburger Kolloquium 2013, Baden-Baden.
- Münkner, Hans-H. (1976): Co-operatives for the Rich or for the Poor? in: Asian Economies, Research Institute of Asian Economies, Seoul, Korea, June 1976, No. 17, S. 32-54.
- Münkner, Hans-H. (2010): Übersetzung aus dem Französischen: Jeanfer, Thierry: Economie Sociale – eine Alternative zum Kapitalismus, Neu-Ulm 2010.

- Münkner, Hans-H. (Hrsg.) (2012): Ausbildung von Genossenschaftspromotoren – 40 Jahre IKE, Bericht über den Studiengang der Diplom-Kooperations-ökonominnen und das Institut für Kooperation in Entwicklungsländern (IKE) der Universität Marburg, Marburg Consult für Selbsthilfeförderung, Sonderausgabe, Marburg 2012.
- Münkner, Hans-H. (2013): Blaupause des Internationalen Genossenschaftsbundes (IGB) für eine Dekade der Genossenschaften 2012-2020 - Übersetzung aus dem Englischen, Zusammenfassung und Kommentierung für den deutschen Leser, Marburger Beiträge zur genossenschaftlichen Kooperation 60, Marburg.
- Münkner, Hans-H. (2014a): Iris Barsan: La Société Coopérative Européenne (SCE) – entre identité coopérative et efficacité économique (Die Europäische Genossenschaft (SCE) – Zwischen genossenschaftlicher Identität und wirtschaftlicher Effizienz), in *ZfGG* 3/2014, S. 201-214.
- Münkner, Hans-H. (2014b): Genossenschaften in einer hoch industrialisierten Gesellschaft – am Beispiel von Japan, Marburger Beiträge zur genossenschaftlichen Kooperation 61, Marburg.
- Münkner, Hans-H. (Ed.) (2015a): *Co-operative Principles and Co-operative Law*, second revised edition, Münster, Wien, Zürich.
- Münkner Hans-H. (2015b): Das Recht der Genossenschaften in Lateinamerika – eine Einführung, in *ZfGG* Band 65, Heft 3/2015, S. 243-252.
- o. V. 2015a: Überweisungen – wie Manna vom Himmel (Remittances – like manna from heaven) und Die Kosten internationaler Überweisungen – eine Steuer für die Armen (The cost of international transfers – A tax for the poor), in: *The Economist*, 5. September 2015, S. 65-66.
- o. V. 2015b: Eine Mrd. Menschen in der Mittelschicht, in *FAZ* vom 30. September 2015, S. 15.
- Ren Bo und Jens Peter Lux (1998): Materialien zu ländlichen Stiftungen in der Provinz Sichuan, China, Marburger Beiträge zum Genossenschaftswesen 33, Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg.
- UN Guidelines (2001), aimed at creating a supportive environment for the development of co-operatives, A/56/73, E/2001/68, adopted at 88th plenary session, 19 December 2001, A.RES.56.114.