2 Genossenschaften

Genossenschaften sind eigenständige Personenvereinigungen von nicht geschlossener Mitgliederzahl auf freiwilliger Basis, die die Förderung der wirtschaftlichen, sozialen und/oder kulturellen Belange ihrer Mitglieder durch Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung bezwecken. Sie „sind von Bürgern gegründete Selbsthilfeorganisationen (d. h., sie sind privater Natur und zählen nicht zum öffentlichen Sektor), die formal organisiert sind und Entscheidungsfreiheit genießen“ (Chaves Ávila/Monzón Campos 2012: 29). Der Begriff Genossenschaft – *coopérative* (französisch), *cooperativa* (italienisch), *cooperative* (englisch) und *kooperativ* (schwedisch) – steht für gemeinschaftliche Selbsthilfeunternehmen und ist unmittelbar mit Gemeinsamkeit und Gegenseitigkeit verbunden. Genossenschaft ist ein gemeinsam getragenes und kontrolliertes Unternehmen, das kooperatives Handeln verlangt, denn die Kooperation der Mitglieder ist sowohl ein Mittel als auch ein Ziel der genossenschaftlichen Selbsthilfeorganisationen (Hettlage 1998: 152). Zudem streben Genossenschaften „nach langfristiger Förderung ihrer Mitglieder und nicht nach Erzielung kurzfristiger Gewinne“ (Münkner 2013: 29), und anders als bei herkömmlichen Unternehmen stehen der Mensch und sein Bedarf, statt des Kapitals und dessen Rendite, im Zentrum des genossenschaftlichen Handelns (vgl. ebd.).

Die Genossenschaften entstanden mit den Konzepten der „Frühsozialisten“ oder „utopischen Sozialisten“ in Frankreich und England im Laufe des 19. Jahrhunderts, obwohl Formen der Kooperation und Gegenseitigkeitshilfe bzw. genossenschaftsähnliche Strukturen in Landwirtschaft und Handwerk schon im Altertum und Mittelalter vorkamen (vgl. Dülfer 1980: 1359; Kramer 2001, 123; Kluge 2007). In den 1820er Jahren tauchten die ersten genossenschaftlichen Ideologien in unmittelbarem Zusammenhang mit der beginnenden Industrialisierung auf (vgl. Kluge 2007: 22).

> „Die zunehmend schwierigeren Lebensbedingungen auf dem Lande, die damit zusammenhängende Landflucht und […] aufkommende Industrialisierung, die zunehmende wirtschaftliche Liberalisierung […] sowie die Idee und Attraktivität individueller (politischer) Freiheiten im Zuge der Französischen Revolution von 1789 bewirkte immer größere Widersprüche und Spannungen innerhalb von Wirtschaft und Gesellschaft.“ (Atmaca 2007: 519)

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
R.Y.R. Guerra, *Inklusion und Teilhabe durch Arbeitnehmergenossenschaften*, Bürgergesellschaft und Demokratie, DOI 10.1007/978-3-658-16297-9_2

Dementsprechend entstanden neue Ideologien wie auch Institutionen, und neben der Arbeiterbewegung wurde ebenfalls das Vereinsleben hervorgerufen. In diesem Kontext wurden Genossenschaften als ein Weg zur Lösung der „Sozialen Frage“[2] gegründet (ebd.; vgl. auch Hettlage 1990: 305). Die sogenannten modernen (industriezeitlichen) Genossenschaften stellten also eine Antwort auf die wirtschaftlichen und sozialen Schwierigkeiten weiter Bevölkerungsteile (Bauer, Arbeiter und traditionelle Handwerker) dar. „Sie waren Versuche, auf dem Wege der Selbsthilfe und in relativ bescheidenem Wirkungskreis die Unterprivilegierten der industriellen Revolution zu fördern“ (Hettlage 1990: 305). Darüber hinaus fungierte die etwa ab Mitte des 19. Jahrhunderts entstandene Genossenschaftsbewegung als „Sprachrohr“ zur Formulierung des politischen Widerstands gegen die herrschenden Verhältnisse (Atmaca 2007: 519).

Die erste moderne Genossenschaft wurde in Form einer Produktivgenossenschaft (Tischlergenossenschaft) durch Philippe Buchez (1796-1865) im Jahr 1832 in Frankreich gegründet (vgl. Dülfer 1980: 1359; Göler von Ravensburg 2007: 49). Er wird als „theoretischer Begründer der Produktivgenossenschaft“ bezeichnet und neben ihm gilt der Franzose Louis Blanc (1811-1882) als „zweiter wichtiger Verfechter der Produktivgenossenschaft“ (Flieger 1996: 42 ff.). Im Unterschied zu Buchez, der das Selbsthilfeprinzip in den Vordergrund stellte, plädierte Blanc für staatlich finanzielle Förderung der Genossenschaften, da der Staat Recht auf Arbeit gewährleisten müsste und deswegen Koordinations- und Stützungsfunktion der Genossenschaften durch Bereitstellung von Finanzmitteln übernehmen sollte (vgl. Flieger 1996: 44; Göler von Ravensburg 2007: 50 f.). „Blanc hoffte dabei, dass in den staatlich geförderten Produktivgenossenschaften jedem Arbeiter das ‚Recht auf Arbeit‘ in seinem erlernten Beruf garantiert werden könne“ (Pankoke 2000: 193). Als Vorläufer des genossenschaftlichen Gedankens in Frankreich lassen sich Claude-Henry de Saint-Simon (1760-1825) und Charles Fourier (1772-1837) benennen (vgl. Kluge 2007: 24; Göler von Ravensburg 2007: 49 f.). Die erste „Volksbank“ wurde 1849 ebenso in Frankreich gegründet, die zwar keine Genossenschaft, sondern ein Hilfsverein zum Erhalt zinsloser Darlehen war, aber auf der genossenschaftlichen Gegenseitigkeit basierte (vgl. Kluge 2007: 26; Göler von Ravensburg 2007: 50). Ab Mitte des 19. Jahrhunderts wurden zahlreiche Produktivgenossenschaften in Frankreich gegründet und es wird als „Geburtsland der gewerblichen Genossenschaften“ bezeichnet, obgleich sich auch andere Genossenschaftsarten dort entwickelten (Kluge 2007: 24).

2 Der Begriff „Soziale Frage“ entstand etwa ab 1830 und bezeichnet die sozialen Missstände, d.h. die Notlage bzw. Verelendung des Großteils der Bevölkerung, die mit der Industriellen Revolution einherging.

Die Genossenschaftsbewegung wurde von Protagonisten aus unterschiedlichen gesellschaftspolitischen Strömungen beeinflusst. In England war der Unternehmer und Humanist Robert Owen (1771-1858) der wichtigste Promotor des Genossenschaftswesens. Er setzte sich für Siedlungsgenossenschaften vom Typ der „*villages of co-operation*" als „Grundgestalten einer neuen Gesellschaft" ein und gab Anstöße für die Entstehung von Produktiv- und Konsumgenossenschaften (Kluge 2007: 22; vgl. Kramer 2001: 124). Ab 1828 wurden zahlreiche genossenschaftliche Konsumläden von seinen Schülern gegründet. Seine Anhänger u.a. errichteten im Jahr 1844 die Genossenschaft der „Redlichen Pioniere von Rochdale" (bei Manchester), die zum internationalen Vorbild der Konsumgenossenschaften wurde (Kluge 2007: 23; vgl. auch Göler von Ravensburg 2007: 46 ff.). Die Rochdale Pioniere formulierten Grundprinzipien (die so genannten „*Rochdale Principles*"[3]), die weltweit zur Leitlinie der Genossenschaftsbewegung wurden und später die Grundlage für den Internationalen Genossenschaftsbund bildeten (vgl. Mersmann/Novy 1991: 42; Göler von Ravensburg 2007: 48). Großbritannien wurde das „Musterland der Konsumgenossenschaften". Am Erfolg der Konsumgenossenschaften in England waren neben Owen und den „Oweniten" auch die „christlichen Sozialisten" und die Tradition der freiwilligen Hilfskassen[4] (*Friendly Societies*) beteiligt (Kluge 2007: 23).

Die Genossenschaftskonzepte aus Frankreich und England kamen relativ spät nach Deutschland – 1844 entstand der erste Werkzeug- und Nahrungsmittelverein – und wurden vor allem durch Victor Aimé Huber (1800-1869) übermittelt (Göler von Ravensburg 2007: 53 f.). „Huber war jedoch nicht allein ein Übermittler, sondern ein Bearbeiter, der die vielfach sozialistisch motivierten Genossenschaften Englands und Frankreichs in konservativer Weise interpretierte" (Kluge 2007: 23). Ab 1846 propagierte er Arbeiterkolonien, d.h. Einheiten aus Wohn- und Konsumgenossenschaften, welche die sozialen Probleme des Industrieproletariats mildern sollten. Dazu sollten auch die Produktivgenossenschaften letztlich in integrierten Modellen zur Siedlungsgenossenschaft verschmelzen (Göler von Ravensburg 2007: 54 f.). Seine Ideen bildeten die Grundlage insbesondere für die Entstehung der Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften sowie für das Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz (1940). Trotz seiner konservativen Genossenschaftsrichtung wurde die Entwicklung der Genossenschaften in Deutschland von unterschiedlichen Ansichten bzw. Denkströ-

3 Demokratische Willensbildung, offene Mitgliedschaft, begrenzte Anteilsverzinsung, Rückvergütung gemäß der individuellen Beteiligung am Geschäftsverkehr, Ansammlung eines Reservefonds, reiner Bargeldhandel, Qualitätsgarantie für die Waren, Weiterbildung der Mitglieder und politische und religiöse Neutralität (siehe z.B. Göler von Ravensburg 2007: 48).

4 Arbeiterorganisationen bzw. Formen der gesellschaftlichen Selbsthilfe zur sozialen Sicherung der Lohnabhängigen, welche Unterstützungskassen für Krankheit, Unfall, Alter und anderen Risiken des Proletariats waren.

mungen – besonders der liberalen und christlich-humanistischen Richtungen – geprägt (vgl. Göler von Ravensburg 2007: 41).

Der bedeutendste Genossenschaftspromotor Deutschlands war der liberale Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883). Im Gegenteil zu Huber, der Fremdhilfe aus dem Mittelstand und der Aristokratie bei der Errichtung von Genossenschaften befürwortete, vertrat Schulze-Delitzsch das Konzept der „reinen Selbsthilfe" und lehnte die Idee der Fremdhilfe, besonders durch den Staat, massiv ab (vgl. Engelhardt 1990a: 18; Göler von Ravensburg 2007: 55 ff.; Atmaca 2007: 526 f.). Anfänglich strebte er nach einem umfassenden Genossenschaftssystem als Lösung der sozialen Fragen, wobei die Produktivgenossenschaften die „Spitze der genossenschaftlichen Pyramide" darstellen sollten, jedoch rückte er von dieser Idee Ende der 1860er Jahre ab, „weil klar wurde, dass Produktivgenossenschaften nur im Ausnahmefall funktionierten" (Kluge 2007: 27; vgl. auch Flieger 1996: 47; Göler von Ravensburg 2007: 57). „Funktional gesehen erwartete Schulze-Delitzsch am meisten von den Vorschussvereinen und Volksbanken [...], aber auch von Beschaffungs- und Vermarktungsgenossenschaften" (Göler von Ravensburg 2007: 57). Die von ihm vertretenen Genossenschaftsprinzipien[5] beeinflussten die Entwicklung des Genossenschaftswesens in Deutschland, sie prägten auch seine Vorschläge für ein Preußisches Genossenschaftsgesetz (1867) und das Reichs- Genossenschaftsgesetz (1889) (vgl. Engelhardt 1990a: 20; Göler von Ravensburg 2007: 57).

Ein anderer einflussreicher Genossenschaftspionier in Deutschland war Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888). Motiviert durch eine christliche, fast pietistische Weltbildorientierung sah er die landwirtschaftlichen Genossenschaften als Lösung für die Armut der ländlichen Bevölkerung und erstrebte die Dorfgenossenschaften als „Basis eines genossenschaftlichen Systems" (Kluge 2007: 27). Raiffeisen stand für ein „von fürsorglicher Obrigkeit und Nächstenliebe geprägtes Genossenschaftswesen" und gründete Darlehenskasse-Vereine (Göler von Ravensburg 2007: 57). Nach seiner Ansicht sollten die ländlichen Genossenschaften einen unpolitischen Charakter haben und die religiöse bzw. moralische Fortentwicklung der Mitglieder fördern. Fremdhilfe (staatlich oder privat) für Genossenschaften wurde von ihm nicht abgelehnt, denn er erkannte keinen Widerspruch zwischen externer Förderung und dem genossenschaftlichen Selbsthilfeprinzip (vgl. Kluge 2007: 28; Göler von Ravensburg 2007: 57 f; Atmaca 2007: 526).

Der Sozialist Ferdinand Lassalle (1825-1864) war auch ein deutscher Verfechter des Genossenschaftsgedankens, der u.a. von Blanc beeinflusst wurde und

5 Selbsthilfe, Selbstverwaltung, Selbstverantwortung, Gleichberechtigung aller Mitglieder, solidarische Haftung der Gruppe und strikte Ablehnung aller externen Hilfe (siehe Engelhardt 1990a: 20; Göler von Ravensburg 2007: 57).

für die Produktivgenossenschaften plädierte (Göler von Ravensburg 2007: 56). Er war pessimistisch in Bezug auf die „Chance des liberalisierten Arbeitsmarktes", nach seiner Auffassung würde „die wachsende Industrialisierung die Situation des Arbeiters auf dem Arbeitsmarkt nur verschlechtern", da die Überschüsse aus dem Arbeitsertrag nur zugunsten der Unternehmer fließen (Pankoke 2000: 194 f.). Eine Aufhebung dieses Unternehmergewinns „erkannte Lassalle nur in einer Politik, die den Arbeiter ‚zu seinem eigenen Unternehmer machen' könne" (ebd.: 195; siehe auch Flieger 1996: 45). Er rückte von der liberalen Genossenschaftsidee von Schulze-Delitzsch ab und setzte sich wie Blanc für Staatshilfen für die Produktivgenossenschaften ein, jedoch im Unterschied zu Blanc betonte Lassalle das „Freiheitselement des Assoziationsgedankens", wobei die Produktivgenossenschaften selbstorganisiert und selbstverwaltet werden sollten (vgl. Pankoke 2000: 192 ff.; Göler von Ravensburg 2007: 56; Atmaca 2007: 523). „Konsum- und Kreditgenossenschaften dagegen verwarf er vehement und wurde später zum Gegenspieler von Schulze-Delitzsch" (Göler von Ravensburg 2007: 56).

Weitere Genossenschaftspromotoren in Deutschland waren u.a. Eduard Pfeiffer (1832-1921) und Wilhelm Haas (1839-1913) (siehe Engelhardt 1990a; Göler von Ravensburg 2007). Im Gegensatz zu Frankreich und England wurde die Genossenschaftsbewegung in Deutschland durch „vielschichtige ideologische Differenzen, gravierende Unterschiede im Selbstverständnis und eine Reihe von Konflikten" gekennzeichnet (Göler von Ravensburg 2007: 59). „Auffällig ist, dass die neuzeitliche [moderne, R.Y.R.G.] deutsche Genossenschaftsbewegung auch im frühen Stadium nicht so ausgeprägt sozialreformerisch ausgerichtet war wie die französische" (ebd.:58). Jedoch gab Deutschland Impulse für die Genossenschaftsbewegung anderer Länder und wurde zum Vorbild der Kredit- und landwirtschaftlichen Genossenschaften[6] (vgl. Kluge 2007: 34).

2.1 Merkmale und Prinzipien der Genossenschaften

Jede Genossenschaft weist eine Doppelnatur auf, indem sie eine Personenvereinigung bzw. eine Gruppe von Personen im soziologischen Sinn und gleichzeitig ein Gemeinschaftsbetrieb im ökonomischen Sinn ist (vgl. z.B. Laurinkari/Brazda 1990; Dülfer 1995; Atmaca 2007). Genossenschaften sind Personenvereinigungen mit gemeinsamen Zielen und zugleich gemeinschaftliche Wirtschaftsbetriebe, die der Mitgliederförderung (Förderungsauftrag) dienen. „Sie wollen nicht nur ökonomische Erträge erwirtschaften, sondern – was ganz besonders deutlich

6 Für weitere Informationen zur Genossenschaftsbewegung in Deutschland siehe den Abschnitt 2.5.1.

bei den Produktivgenossenschaften zum Vorschein kommt – auch soziale Ziele wie gegenseitige Hilfe, Selbsthilfe, Kommunikation, Freundschaft und Geselligkeit verwirklichen“ (Hettlage 1998: 152). Die Doppelnatur (assoziativ und unternehmerisch) ist ein besonderes Strukturmerkmal von Genossenschaften und deutet somit auf den hybriden Charakter dieser Unternehmensform. Nach Auffassung von Maier-Rigaud (2013: 74 f.) macht der hybride Charakter von Genossenschaften – durch ihre Marktorientierung einerseits und die dezidierte Verfolgung sozialer Prinzipien im Binnenverhältnis andererseits – sie „zwar zu ‚enfants terribles‘ der Ökonomik, gleichzeitig sind sie aber auch Inbegriff dritter Wege, wie sie etwa die Soziale Marktwirtschaft beschreitet.“

Laut dem Internationalen Genossenschaftsbund – *International Cooperative Alliance* (ICA) 1895 in England gegründet und mit Sitz in Genf – beruhen die Genossenschaften auf den Werten der Selbsthilfe, Selbstverantwortung, Demokratie, Gleichheit, Gerechtigkeit und Solidarität (vgl. Birchall 2005). Wesentliche Prinzipien der Genossenschaften sind das Identitäts-, Demokratie- und Förderungsprinzip (vgl. z.B. Hettlage 1990; Flieger 1996; Atmaca 2007), welche im Folgenden kurz skizziert werden.

Das genossenschaftliche Identitätsprinzip betrifft die Doppelrolle bzw. Doppelfunktion der Genossenschaftsmitglieder. Die Genossenschaften werden gemeinsam getragen und genutzt, d.h. die Mitglieder sind gemeinsame Eigentümerinnen und Eigentümer und gleichzeitig Nutzerinnen und Nutzer des Betriebs. Normalerweise stehen sich diese Rollen am Markt gegenüber und werden von zwei unterschiedlichen, sogar widersprüchlichen Marktparteien durchgeführt, aber bei Genossenschaften werden sie in einer Person vereinigt: Anbieter und Nutzer der Leistung, Eigentümer und Kunden, Händler und Verbraucher, Mieter und Vermieter, Arbeitgeber und Arbeitnehmer usw. je nach Genossenschaftsart. Das Identitätsprinzip ist ein zentrales Merkmal und Abgrenzungskriterium der Genossenschaften, denn keine andere Unternehmensform kennzeichnet sich dadurch (vgl. Flieger 1996: 27). Allerdings können Geschäfte mit Nichtmitgliedern – sofern es die Satzung der Genossenschaft zulässt – auch betrieben werden.

Das genossenschaftliche Demokratieprinzip wird in der Literatur am häufigsten hervorgehoben und ist ein grundlegendes Prinzip des Genossenschaftswesens. Eine Genossenschaft ist eine demokratische und selbstverwaltete Organisationsform, die sich auf die Grundwerte der Gleichheit, Gerechtigkeit und der Solidarität gründet. Alle Mitglieder haben die gleichen Rechte und Pflichten sowie das gleiche Stimmrecht. Das heißt, im Unterschied zu anderen Unternehmensformen hat jedes Genossenschaftsmitglied nur eine Stimme, unabhängig von der Höhe seiner Kapitalbeteiligung bzw. der Anzahl seiner Geschäftsanteile. Die Trägerrechte und Entscheidungsstruktur von Genossenschaften sind nicht an die Kapitalanteile, sondern an die Person des Mitglieds gebunden. „Damit wird

sowohl der genossenschaftliche Charakter als Personenvereinigung im Gegensatz zur Kapitalvereinigung dokumentiert als auch verhindert, dass sich einzelne Mitglieder allein aufgrund größerer Wirtschaftskraft gegen schwächere durchsetzen“ (Atmaca 2007: 513).

Ebenso grundlegend ist das Förderungsprinzip, „weil es den originären Seinsgrund der genossenschaftlichen Organisationsform überhaupt betrifft: die Förderung der Mitglieder“ (Atmaca 2014: 53). Das Primärziel der Genossenschaften besteht darin, die Belange ihrer Mitglieder zu fördern (dienende Rolle des Kapitals). „Nicht die Verwertung von Kapital und das Erwirtschaften von Gewinn soll Hauptzweck einer Genossenschaft sein, sondern die Förderung der Mitglieder in dem Geschäftsfeld, in dem sie angesiedelt ist“ (Klemisch/Flieger 2007: 3). Die Förderungsaufgabe von Genossenschaften ist wesenhaft und bereits der Definition des Begriffs zu entnehmen, bspw. der Empfehlung 193 von 2002 von der Internationalen Arbeitsorganisation (*Internationale Labour Organization* – ILO) – Empfehlung betreffend die Förderung der Genossenschaften:

> „[…] Der Ausdruck ‚Genossenschaft‘ [bedeutet] 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.“ (Internationale Arbeitsorganisation 2002: 2)

Außer diesen wesentlichen und wissenschaftlich unumstrittenen Prinzipien der Genossenschaften hat der Internationale Genossenschaftsbund folgende sieben Grundsätze festgelegt, die als Leitlinien für die Umsetzung der Genossenschaftswerte in der Praxis dienen sollen: Freiwillige und offene Mitgliedschaft, demokratische Entscheidungsfindung durch die Mitglieder, wirtschaftliche Mitwirkung der Mitglieder, Autonomie und Unabhängigkeit, Aus- und Fortbildung sowie Information, Kooperation zwischen Genossenschaften und Sorge für die Gemeinschaft (ausführlich dazu Münkner 2014: 31 f.).

2.2 Genossenschaftsarten

Die Genossenschaften können nach verschiedenen Kriterien eingeteilt werden. Sie können z.B. nach ihrer Lebensdauer, nach ihren Tätigkeitsbereichen oder nach gesetzlich festgelegten Kriterien eingeordnet werden (vgl. u.a. Laakkonen 1990; Engelhardt 1994; Dülfer 1995). Ein weitverbreitetes Differenzierungskriterium der genossenschaftlichen Organisationen orientiert sich an der Beziehung zwischen der Genossenschaft und ihren Mitgliedern, denn die Mitglieder können

Konsument, Vermieter, Kreditgeber, Arbeitnehmer, Lieferantenorganisation usw. sein. Nach dieser Einteilung, die auch hier verwendet wird, werden Genossenschaften in Förderungsgenossenschaften und Produktivgenossenschaften gegliedert.

Bei der Förderungsgenossenschaft im Gegensatz zur Produktivgenossenschaft gibt es keine Arbeitsbeziehung der Mitglieder zur Genossenschaft. Die Förderungsgenossenschaften bieten Dienstleistungen ihrer selbstständig bleibenden Mitglieder und fördern ihren Erwerb bzw. ihre eigene Wirtschaft (Betrieb oder Haushalt). „Der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Aktivitäten der Mitglieder liegt außerhalb der Genossenschaft" (Laakkonen 1990: 380). In den Produktivgenossenschaften betreiben die Mitglieder „keine eigenen Individualbetriebe, sondern arbeiten (hauptberuflich) im Genossenschaftsbetrieb" (Dülfer 1980: 1356). Sie sind weder Selbstständige noch Subunternehmen, sondern festangestellte MitarbeiterInnen des Gemeinschaftsbetriebs. Das genossenschaftliche Identitätsprinzip findet hier seinen Ausdruck in einer Identität von Mit-UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen (ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen) im gemeinschaftlichen Betrieb, statt von Mit-UnternehmerInnen und KundInnen bzw. GeschäftspartnerInnen, wie bei den Förderungsgenossenschaften (Kramer 2003a: 6).

2.2.1 Förderungsgenossenschaften

Die Förderungsgenossenschaften bezwecken die Förderung der Mitglieder in ihrem Gewerbe oder Haushalt, um ihnen bessere bzw. günstigere Konditionen am Markt zu beschaffen und/oder ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Sie werden auch als Ergänzungs- oder Hilfsgenossenschaften bezeichnet (Klemisch/Flieger 2007: 14). Ihre Mitglieder können natürliche Personen (Haushalt/Konsumentin oder Konsument, wie z.B. bei Konsum-, Wohnbau- und Kreditgenossenschaften) oder juristische Personen (Unternehmen) sein (Atmaca 2007: 515). Förderungsgenossenschaften können wiederum in Beschaffungs- und Vermarktungsgenossenschaften gegliedert werden, obwohl eine eindeutige Unterscheidung dieser beiden Genossenschaftstypen nicht immer möglich ist (Laakkonen 1990: 382). Beschaffungsgenossenschaften sind Einkaufsvereinigungen und erzielen die Versorgung ihrer Mitgliederwirtschaften mit Bedarfsgütern, wie z.B. die Konsum-, Wohnbau, Kredit- und Dienstleistungsgenossenschaften (Wasser-, Elektrizitätsgenossenschaften, usw.). Vermarktungsgenossenschaften erfüllen eine Absatzfunktion und haben als Hauptzweck die Übernahme, Verwertung und Vermarktung von Produkten ihrer Mitgliederbetriebe, wie beispielsweise die Kredit-, Fischerei-, Molkerei- und Verkaufsgenossenschaften der Handwerker

oder Industrieunternehmer (vgl. ausführlich Laakkonen 1990). Zu den Förderungsgenossenschaften zählt eine Reihe von Genossenschaftsarten, die hier nicht im Einzelnen aufgeführt werden können, aber die wichtigsten davon werden im Folgenden summarisch dargestellt.

Die *gewerblichen Genossenschaften* sind Zusammenschlüsse von (kleinen) Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie von Angehörigen freier Berufe, damit sie sich im Wettbewerb gegen immer größere und schärfere Konkurrenten besser durchsetzen können. Gewerbliche Genossenschaften ermöglichen eine bessere Konkurrenzfähigkeit ihrer Mitglieder, „indem sie die günstigsten Einkaufsquellen im In- und Ausland ausfindig machen, Marketingaufgaben lösen, Handelsmarken schaffen, Beratungswünsche befriedigen und Ausbildungschancen bieten" (Hamm 1990: 594). Gewerbliche Genossenschaften sind vor allem die Genossenschaften von Einzelhändlern und Handwerkern, welche ihre Tätigkeitsschwerpunkte in folgenden Branchen haben: Nahrungsmittelhandwerk und -einzelhandel (wie z.B. Fleischer-, Bäcker- und Konditorengenossenschaften), Nichtlebensmittelhandwerk und -handel (wie z.B. Apothekergenossenschaften, Einkaufs- und Liefergenossenschaften der Zimmerleute, Installateure usw.) und Branchen der Transport- und Verkehrswirtschaften (wie beispielsweise die Taxi- und Binnenschiffahrts-Genossenschaften). Mit ähnlichen Zwecken und Funktionen entstehen die *ländlichen Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften* (Raiffeisengenossenschaften). „Diese versorgen ihre […] Mitglieder mit Betriebsmitteln (Bezugsgenossenschaften), verarbeiten deren Erzeugnisse und vermarkten die Produkte im In- und Ausland (Absatzgenossenschaften); […], hinzu kommen diverse Beratungsleistungen" (Brockmeier 2007a: 652).

Die *Konsum- bzw. Verbrauchergenossenschaften* sind Beschaffungsgenossenschaften und haben als Aufgabe, ihre Mitglieder mit preisgünstigen und qualitativ hochwertigen Produkten, durch Sammeleinkauf zu versorgen. Sie entstanden im 19. Jahrhundert, um den Detailhandel auszuschalten und also den Konsumentinnen und Konsumenten, die sich ausgebeutet fühlten, eine Marktalternative zu dem etablierten (Groß-)Handel zu bieten. Ab den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts verringerte sich die Bedeutung der Konsumgenossenschaften in Deutschland und viele wandten sich in Aktiengesellschaften um. 2010 gab es 33 deutsche Konsumgenossenschaften mit 355.000 Mitgliedern (vgl. Klemisch/Vogt 2012: 70), dazu zählen u.a. Dorfladen- und Dienstleistungsgenossenschaften, wie z.B. Schulen, Erzeuger-Verbraucher-Gemeinschaften und Energiegenossenschaften. Außer der Bereitstellung von Marktalternativen sehen sie auch die Aufklärung der Verbraucher als ihre Hauptaufgabe (Schädel 2007: 170; siehe ausführlich Brazda/Schediwy 1990; Mersmann/Novy 1991).

Die *Kreditgenossenschaften* in Deutschland umfassen die Volks- sowie die Raiffeisenbanken und haben eine große Bedeutung im deutschen Genossen-

schaftswesen. „Mit 16.689 Millionen Mitgliedern Ende 2010, […], weisen sie rund 80 Prozent aller Mitglieder in Genossenschaften aus“ (Klemisch/Vogt 2012: 15). Insgesamt haben die deutschen Kreditgenossenschaften über 30 Mio. Kundinnen und Kunden, da auch Nichtmitgliedergeschäfte gesetzlich zugelassen sind, und bieten ihren Mitgliedern bzw. Kundinnen/Kunden Finanzdienstleistungen an. Gut die Hälfte aller Kundinnen und Kunden sind zugleich Teilhaber ihrer Bank und haben somit Mitbestimmungsrechte. Obwohl die Kreditgenossenschaften in Deutschland seit Jahren Fusions- und Konzentrationsprozesse erleben, bleiben sie weiterhin (gemessen an der Filialzahl, aber nicht am Geschäftsvolumen) die größte Bankengruppe des Landes, wobei etwa zwei Drittel aller deutschen Banken Genossenschaftsbanken sind (Brockmeier 2007a: 650).

Wohnungsbaugenossenschaften sind Beschaffungsgenossenschaften, die Wohnanlagen für ihre Mitglieder bereitstellen und verwalten, sowie die Sanierung von bedürftigen Wohnanlagen durchführen. Diese Wohnungen bzw. Häuser können von ihren Mitgliedern dauerhaft genutzt oder käuflich erworben werden. Die Wohnungsbaugenossenschaften dürfen jedoch nicht als Bauunternehmen tätig sein (Jenkis 1990: 634), aber sie können begrenzte Bautätigkeit von Miet- oder Erwerbshäusern im eigenen Namen unternehmen und ihre Mitglieder beim Bau von Eigentumswohnungen oder -häusern auf deren eigene Rechnung begleiten. Sie spielten eine wichtige Rolle für den Wiederaufbau im westlichen Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg und ab den 70er Jahren wurde ihre Bautätigkeit zunehmend durch Instandhaltungs- und Modernisierungsleistungen ersetzt (Schädel 2007: 172; siehe ausführlich. Jenkis 1990; Mersmann/Novy 1991).

2.2.2 Produktivgenossenschaften

Produktivgenossenschaften haben dieselben Merkmale und Prinzipien der Genossenschaften im Allgemeinen, aber eine ganz unterschiedliche Struktur und Zielrichtung. Anders als bei den Förderungsgenossenschaften liegt ihre Zielsetzung nicht in der Förderung bzw. Ergänzung der autonomen Wirtschaft oder Erwerbstätigkeit ihrer Mitglieder, sondern in der Förderung ihrer Mitglieder durch die Bereitstellung einer bezahlten Beschäftigung im gemeinsamen Betrieb. Die Produktivgenossenschaften bezwecken die Verwertung der Arbeitskraft ihrer Genossenschaftsmitglieder, d.h. die Schaffung bzw. Erhaltung von Arbeitsplätzen für ihre Mitglieder im selbstverwalteten genossenschaftlichen Unternehmen, sowie die Zahlung eines angemessenen Entgelts für die geleistete Arbeit an ihre Mitglieder (Heublein 2007: 9; vgl. z.B. Flieger 1996: 31; Kramer 2003c: 51; Internationaler Genossenschaftsbund 2005: 3). Die Mitglieder sind folglich so-

wohl die wirtschaftlichen Träger der Genossenschaft als auch die Beschäftigten im genossenschaftlichen Unternehmen. Sie üben kein selbstständiges Gewerbe (mehr) aus, sondern sind in einem Gemeinschaftsbetrieb angestellt und darauf baut ihre wirtschaftliche Existenz auf. Als Zielsetzung der Produktivgenossenschaften können auch die Verbesserung des Einkommens und der Arbeitsbedingungen sowie eine Entscheidungsbeteiligung bzw. gleichberechtigte Unternehmensführung unterstellt werden (Flieger 1996: 31). Durch die Doppelrolle ihrer Mitglieder als Gesellschafter und Beschäftigte sowie ihres spezifischen Förderungsprinzips unterscheiden die Produktivgenossenschaften sich prinzipiell von den anderen Unternehmenstypen und Genossenschaftsarten.

Der Unternehmensgegenstand der Produktivgenossenschaften kann nicht nur die Herstellung von Produkten und deren Verkauf, sondern auch die Erbringung von Dienstleistungen sein (vgl. Engelhardt 1990b: 664 f.; Kramer 2003c: 42; Internationaler Genossenschaftsbund 2005: 4; Heublein 2007: 230; Atmaca 2007: 516). Ihre Tätigkeitsfelder liegen besonders im landwirtschaftlichen, handwerklichen und semiindustriellen Bereich (Klemisch/Flieger 2007: 14), und im Vordergrund steht nicht die Gewinnmaximierung, sondern die Förderung ihrer Mitglieder, d.h. die Bereitstellung und Erhaltung ihrer Arbeitsplätze. Sie unterscheidet sich vollkommen von den *Produktionsgenossenschaften*, die Förderungsgenossenschaften sind. Produktionsgenossenschaften

> „[…] verarbeiten die von ihren Mitgliedern produzierten Güter weiter und/oder setzen sie am Markt ab. […]. Während die Mitglieder einer Produkt*iv*genossenschaft selbst in genossenschaftlichen Unternehmen zusammen arbeiten, sind die Mitglieder einer Produkt*ions*genossenschaft dagegen im eigenen – freiberuflichen, gewerblichen oder landwirtschaftlichen – Unternehmen tätig.“ (Heublein 2007: 12; Hervorh. im Original)

Beispiele hier sind Molkerei-, Brauerei- oder Winzergenossenschaften, die durch Landwirte, Gastwirte oder Winzer als gemeinsame Produktionsbetriebe zur Erfüllung von Teilaufgaben – wie Milchverarbeitung, Bierbrauerei oder Weinvermarktung – unterhalten werden (vgl. Flieger 1996: 22; Schulte 2011: 64).

Das Verständnis von Produktivgenossenschaft variierte im Laufe der Zeit und unterscheidet sich auch nach Ländern, wobei der Intensitätsgrad der gemeinsamen Aktivitäten in der Genossenschaft einen wesentlichen Differenzierungsfaktor darstellt. Variationsformen der Produktivgenossenschaften sind entstanden,

> „[…], die von ganz intensiven Zusammenschlüssen (Infield: *Vollgenossenschaft*), […], bis zu recht extensiven Formen des Zusammenschlusses reichen, z.B. bei den französischen Produktivgenossenschaften der Gegenwart. Hier sind die Mitglieder

> praktisch nur noch als Gesellschafter beteiligt, während die Mitarbeiter in der Mehrzahl nicht Mitglieder sind.“ (Dülfer 1980: 1357; Hervorh. im Original)

Es gibt Produktivgenossenschaften, die durch einen intensiven Zusammenschluss in unterschiedlichen Lebensbereichen ihrer Mitglieder charakterisiert sind. Sie sind nicht nur eine Arbeitsgemeinschaft, sondern auch eine Art der Lebensgemeinschaft, indem die Genossenschaftsmitglieder sowohl Wohnen als auch andere Lebensbereiche gemeinsam gestalten. Diese Genossenschaften werden deshalb als Vollproduktiv-, Vollgenossenschaften oder Siedlungsgenossenschaften bezeichnet. Ein bekanntes Beispiel hierfür sind die israelischen Kibbuzim (Heublein 2007: 225; Atmaca 2007: 518).

Bezüglich der Identität von Mitgliedern und Beschäftigten handelt es sich um den Idealtypus der Produktivgenossenschaft, wenn alle Mitglieder Beschäftigte und alle Beschäftigte Mitglieder der Genossenschaft sind. Aber dies ist in der gegenwärtigen Praxis die Ausnahme (Heublein 2007: 17; vgl. auch Kramer 2003c: 43 und 49 f.), denn die Aufnahme von Nur-Mitgliedern und/oder Nur-Beschäftigten in der Genossenschaft ist möglich bzw. kann in der Satzung zugelassen werden. In der Gegenwart sind in den meisten Produktivgenossenschaften nur ein Teil ihrer Mitglieder Beschäftigte und/oder nur ein Teil ihrer Beschäftigten Genossenschaftsmitglied. Diese Genossenschaften werden als „atypische“ Produktivgenossenschaften bezeichnet (vgl. Heublein 2007: 17). Für Burghard Flieger (2003: 14) sind es Produktivgenossenschaften, „wenn zumindest ein nennenswerter Teil der Mitglieder auch Beschäftigte der Genossenschaft sind oder über diese regelmäßig bezahlte Arbeit erhalten, die nicht in irgendeiner Form der Selbständigkeit oder Subunternehmerschaft ausgeführt wird“ (ebd.). Laut Definition des Internationalen Genossenschaftsbunds – in der Welterklärung über Arbeitnehmergenossenschaften von 2005 (freie Übersetzung von *World Declaration on Worker Cooperatives*) – soll eine Produktivgenossenschaft die Mehrheit ihrer Beschäftigten als Mitglieder haben und umgekehrt:

> „They [worker cooperatives, R.Y.R.G.] have the objective of creating and maintaining sustainable jobs and generating wealth, in order to improve the quality of life of the worker-members, […]. As a general rule, work shall be carried out by the members. This implies that the *majority* of the workers in a given worker cooperative enterprise are members and vice versa.“ (Internationaler Genossenschaftsbund 2005: 3; Hervorh. R.Y.R.G.)

Die Produktivgenossenschaften, die dieser Definition entsprechen sind in dieser Arbeit als typische Produktivgenossenschaften bezeichnet.

Außer den Produktivgenossenschaften im formellen bzw. juristischen Sinne, das heißt in der Rechtsform der Genossenschaft (in Deutschland eingetragenen

Genossenschaft – eG), gibt es auch produktivgenossenschaftliche Unternehmen, welche eine produktivgenossenschaftliche Struktur und ebensolche Ziele haben, aber unter anderen Erscheinungsformen bzw. Rechtsformen betrieben werden. Sie sind deswegen Produktivgenossenschaften im materiellen Sinne (Heublein 2007: 14 f.). Hier sind Beteiligungsunternehmen (wie z.B. Mitarbeiterunternehmen, die Arbeitnehmergesellschaften oder die Belegschafts-Buy-Outs) und Selbstverwaltungsunternehmen (wie z.B. Kooperationsbetriebe oder die unkonventionellen Beschäftigungsinitiativen) gemeint, die oft unter der rechtlichen Form einer GbR, GmbH oder AG geführt werden. Sie gehören aber nicht zum Forschungsgegenstand dieser Arbeit. Nur (typische und atypische) Produktivgenossenschaften sowie beschäftigungsorientierte Sozialgenossenschaften im Rechtssinne bzw. in der Rechtsform der eG sind hier erfasst.

2.2.3 Sozialgenossenschaften

Sozialgenossenschaften verfolgen wirtschaftliche und soziale Zielsetzungen. Sie bieten soziale Dienstleistungen an und/oder fördern die Arbeitsmarkteingliederung von benachteiligten Personen. Sozialgenossenschaften sind „autonome Organisationen, die einerseits Dienstleistungen von kollektivem Interesse anbieten und andererseits alle Eigenschaften erwerbswirtschaftlicher Betriebe aufweisen“ (Fornace/Stenico 1996: 161). Im Unterschied zu den anderen Genossenschaftsarten, liegt der Zweck der Sozialgenossenschaften „nicht in der Förderung der eigenen Mitglieder, sondern im Handeln im generellen Interesse der Gemeinschaft und der Förderung der sozialen Integration benachteiligter Personen“ (Nothdurfter 2011: 342). Die Sozialgenossenschaften verbreiteten sich in Italien ab den 1980er Jahren, und für ihre Entwicklung war das Staatsgesetz Nr. 381 von 1991 (Regelung der Sozialgenossenschaften – *Disciplina delle cooperative sociali*) von großer Bedeutung (vgl. z.B. Fornace/Stenico 1996; Nothdurfter 2011; Elsen 2012). Der italienische Gesetzgeber erkannte damit eine „neue“ Genossenschaftsart bzw. „die Sozialgenossenschaften als neue genossenschaftliche Organisationsform an und schrieb deren wesentliche Merkmale in Bezug auf ihre Zielsetzung fest“ (Nothdurfter 2011: 342). Bereits in Art. 1 des Gesetzes Nr. 381/91 ist die allgemeine Zielsetzung der Sozialgenossenschaften definiert:

> „[…] Die Sozialgenossenschaft bezweckt im allgemeinen Interesse der Gesellschaft die Förderung des Menschen und die soziale Integration der Bürger mittels Führung von soziosanitären und bildenden Dienstleistungen sowie durch Ausübung verschiedener Tätigkeiten, mit dem Ziel, sozial benachteiligte Personen in die Arbeitswelt einzugliedern […].“ (Italienisches Gesetz Nr. 381 von 1991, zitiert nach Stenico/Kiesswetter 2003: 263)

Das erlassene Gesetz unterscheidet zwei Typen von Sozialgenossenschaften und zwar: *Sozialkooperativen Typ A*, die Dienste der allgemeinen Wohlfahrt und der Bildung anbieten, und *Sozialkooperativen Typ B*, die in verschiedenen Bereichen tätig sind und benachteiligte Personen beschäftigen – mindestens 30% ihrer Belegschaft muss aus dieser Personengruppe bestehen (Loss 2005: 77 f.). Als Benachteiligte gelten nach dem Gesetz: Drogenabhängige, Alkoholiker, Behinderte, schlecht ausgebildete ArbeiterInnen, Frauen und alte Männer mit niedrigen Qualifikationen sowie Strafgefangene auf Bewährung (ebd.: 81).

Viele Sozialgenossenschaften, vor allem des Typen B, können den Produktivgenossenschaften zugleich zugeordnet werden, da sie produktivgenossenschaftliche Charakteristiken aufweisen. Sozialgenossenschaften Typ B sind zugleich Produktivgenossenschaften, indem sie sozial- und beschäftigungsorientierte Zielsetzungen haben bzw. bezwecken, ihren Mitgliedern, darunter ein Anteil benachteiligter Personen, Arbeit und Einkommen durch die Produktion von Waren oder Dienstleistungen zu verschaffen (Haensch 1997a: 13). Aber auch Sozialgenossenschaften für soziale Dienste (Typ A) können zugleich Produktivgenossenschaften sein, indem sie soziale Dienstleistungen erbringen und Arbeit und Einkommen für ihre Mitglieder schaffen (vgl. ebd.). Diese Genossenschaften werden hier beschäftigungsorientierte Sozialgenossenschaften genannt.

In Deutschland hat Burghard Flieger sich intensiv mit dem Begriff Sozialgenossenschaften beschäftigt. Er grenzt die Sozialgenossenschaften in ähnlicher Weise wie das italienische Recht ab. Nach seiner Auffassung verbinden Sozialgenossenschaften einen wirtschaftlichen Förderauftrag mit sozialpolitisch verantwortlichem Handeln. „Dem Begriff Sozialgenossenschaften kann ein breites Spektrum, in sehr unterschiedlichen Bereichen wirtschaftlich tätiger Genossenschaften zugeordnet werden, deren Mitglieder oder Beschäftigte im sozialen Sektor arbeiten bzw. dort zuzuordnen sind“ (Flieger 2003: 14). Zu den Sozialgenossenschaften zählen Genossenschaften zur Arbeitsplatzsicherung für benachteiligte Gruppen sowie Genossenschaften, die soziale Dienstleistungen im Bereich von Kindertagesstätten über Schulen bis hin zur Altenpflege und Altersheime anbieten. Flieger unterscheidet drei Typen von Sozialgenossenschaften: *Sozialgenossenschaften Betroffener, Solidarische Sozialgenossenschaften* und *Professionelle Sozialgenossenschaften*, welche produktivgenossenschaftlichen oder hilfsgenossenschaftlichen Charakter haben können.

„Bei *Sozialgenossenschaften Betroffener* geht es um Personen, die zur Lösung eines sozialen Problems in Selbsthilfe oder mit Hilfe von in diesem Bereich beruflich Tätiger zur gestützten Selbsthilfe greifen“ (Flieger 2003: 15; Hervorh. R.Y.R.G.). Beispiele hier sind Arbeitslosen-, Behinderten- und Seniorengenossenschaften. Diese Genossenschaften haben einen produktivgenossenschaftlichen Charakter, wenn sie Beschäftigungs- bzw. Arbeitsmöglichkeiten für ihre

Mitglieder auch bezwecken. Sie sind jedoch hilfsgenossenschaftlich aktiv, wenn sie z.B. Absatz oder gemeinsames Einkaufen von Produkten und/oder Dienstleistungen organisieren. „*Solidarische Sozialgenossenschaften* greifen verstärkt auf die im Sozialbereich verbreitete Form des Ehrenamts zurück, bzw. ihre Mitglieder bringen in größerem Maße unbezahlte Arbeit in die Genossenschaft ein" (Flieger 2003: 15; Hervorh. R.Y.R.G.). Hier stehen die sozialen Hilfestellungen im Vordergrund, statt Arbeit und Einkommen oder die gemeinsame Versorgung bzw. Vermarktung. Bei den *Professionellen Sozialgenossenschaften* „gehören die Mitglieder oder die Angestellten nicht selten zu einer bestimmten qualifizierten Berufsgruppe im Sozialbereich" (Flieger 2003: 15), die durch die Genossenschaft Arbeit und Einkommen finden.

2.3 Gesellschaftlicher Beitrag von Produktivgenossenschaften

Die Entstehung der (Produktiv-)Genossenschaften ist also eng mit der wirtschaftlichen Krisenzeit des 19. Jahrhunderts bzw. der damaligen Arbeitslosigkeit, Armut und Verelendung der Bevölkerung verbunden, und sie bildeten sich als Notlösung für soziale Probleme heraus. Mit der „Krise der Arbeitsgesellschaft" ab Mitte der 1970er Jahre – ausgelöst vor allem durch den internationalen Druck an den Märkten (vgl. Hettlage 1998: 142) – gewinnen die (Produktiv-)Genossenschaften wieder an Bedeutung. Man spricht von einer Wiederbelebung bzw. „Renaissance der Produktivgenossenschaften" (Kramer 2001: 137 f.). Der immer wichtiger werdende Beitrag von (Produktiv-)Genossenschaften für die Schaffung und Erhaltung von neuen Arbeitsplätzen ist durch Studien belegt, wie z.B. durch die Pilotaktion der Europäischen Kommission „Drittes System und Beschäftigung" (Europäische Kommission 2003). „Ein kurzer Überblick über einige europäische Länder zeigt die relativ größere Leistungsfähigkeit genossenschaftlicher Unternehmen, was Wachstum, Beschäftigung, Überlebensrate und Unternehmensgründungen angeht" (Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss 2012: 27). In den meisten EU-Mitgliederstaaten bilden die Genossenschaften einen nennenswerten Bestandteil der Marktwirtschaft, insbesondere im primären und tertiären Wirtschaftssektor (Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2001: 8). Viele EU-Länder, vor allem Italien, Spanien, Portugal, Finnland und Schweden, also Länder, in denen die Genossenschaften stark präsent sind, erleben in letzter Zeit einen Aufschwung der Arbeitnehmergenossenschaften sowie der Sozialgenossenschaften (Europäische Kommission 2003: 9).

Die hochtechnisierten Großunternehmen schaffen nicht genügend Arbeitsplätze für die Erwerbsbevölkerung. Genossenschaften können für neue Beschäftigung im Dienstleistungssektor auf lokaler Ebene oder in Nischenmärkten sor-

gen, die als wenig lukrativ gelten, welche ansonsten durch die gewinnorientierten Unternehmen nicht entstehen würden. Wie Susanne Elsen (2004b) zu Recht anmerkt:

> „Genossenschaftlich organisierte lokale Unternehmen können auch in wenig rentablen Bereichen am ehesten kostendeckend arbeiten und Arbeitsplatzsicherheit gewährleisten, denn die erwirtschafteten Erträge kommen unmittelbar denjenigen zugute, die sie erarbeitet haben, bzw. fließen zurück in die Stabilisierung und Weiterentwicklung des Unternehmens." (Ebd.: 126)

Darüber hinaus sind Genossenschaften mit dem Ort verbunden, an dem sie ansässig sind, und daher stark in der Region verwurzelt. „Im Gegensatz zum privaten Sektor werden Genossenschaften nicht verlagert; dieses Merkmal ist nicht mit der Globalisierung unvereinbar" (Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss 2012: 28). Sie fördern somit die nachhaltige Entwicklung vor Ort und dienen so dem Gemeinwohl (ebd.). Durch ihre besondere Unternehmensstruktur, der die genossenschaftlichen Werte und Prinzipien zugrunde liegen, sind die Genossenschaften flexibler und innovativer als die konventionellen Unternehmensformen bei der Schaffung neuer Unternehmen und Bewältigung von Krisenzeiten, wie in der Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung" vom April 2012 hervorgehoben ist:

> „Aufgrund des besonderen genossenschaftlichen Verwaltungsmodells, das auf Gemeinschaftseigentum, demokratischer Teilhabe und Kontrolle durch die Mitglieder beruht, […], sind Genossenschaften bei der Bewältigung von langfristigen Umstrukturierungen und bei der Schaffung neuer Unternehmen flexibler und innovativer." (Ebd.)

Daten, auf die sich die Stellungnahme stützt, zeigen, „dass Genossenschaften in Krisenzeiten widerstandsfähiger und langlebiger als andere Unternehmensformen sind und darüber hinaus neue unternehmerische Initiativen entwickeln" (ebd.: 24). Die Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten trifft insbesondere Genossenschaftsbanken, Arbeitnehmergenossenschaften im Industrie- und Dienstleistungssektor, Sozialgenossenschaften und KMU-Genossenschaften zu (vgl. ebd.: 26). In Ländern, wie Frankreich, Italien und Spanien, die höheren genossenschaftlichen Anteil haben und somit über größere einschlägigere Erfahrung verfügen, scheinen Genossenschaften „besser mit der Krise zurechtzukommen als die in denselben Sektoren und auf denselben Gebieten tätigen konventionellen Unternehmen" (ebd.: 27). Es lässt sich in einigen EU-Ländern beobachten, bspw. in Spanien und Schweden, dass bei Genossenschaften der Abbau von Arbeitsplätzen infolge

der Wirtschaftskrise 2008/2009 geringer und die Auflösungsrate niedriger waren als bei konventionellen Unternehmen (vgl. ebd.: 28). „Mithilfe eines Modells der internen Mobilität in Verbindung mit einer Arbeitsplatzgarantie sichern Genossenschaften Arbeitsplätze. Arbeitnehmer- und Sozialgenossenschaften passen Gehälter und Arbeitszeiten an, anstatt Stellen zu streichen“ (ebd.). Die Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses betont, dass Genossenschaften den Wandel ökonomisch effizient und sozial verantwortlich bewältigen und „zum sozialen und territorialen Zusammenhalt“ beitragen (ebd.: 24). (Produktiv-)Genossenschaften bieten zwar keine Wunderlösung für die Krise der Arbeitsgesellschaft an, jedoch können sie „mit ihrem festen Regionalbezug und den aus der Kooperation entstehenden sozialen Ressourcen ein wichtiges Instrument innovationsorientierter Wirtschaftspolitik sein“ (Alscher 2006: 16).

Die Bedeutung der Produktivgenossenschaften für die Gesellschaft ist allerdings nicht auf den wirtschaftlichen Aspekt begrenzt, sie erfüllen ebenfalls soziale Funktionen. Genossenschaften fördern wirtschaftliche und soziale Entwicklung (vgl. z.B. Vereinte Nationen 2001, 2007; Elsen 2012; Schmale/Degens 2013). „Co-operative are effective in responding to market failures and state crises; in the provision of quasi-public goods in the new welfare markets, and in responding to social/community problems“ (Spear 2000: 521). Neben ihrem Beitrag für die Beschäftigungsförderung spielen die Produktivgenossenschaften auch eine wichtige Rolle für die soziale Integration gesellschaftlicher (Rand-) Gruppen, für personelles und soziales Empowerment sowie für Bildung und Erhaltung des Sozialkapitals.

Produktiv- und insbesondere Sozialgenossenschaften fördern die soziale (Re-) Integration sozial benachteiligter und ausgegrenzter Menschen, indem sie eine Beschäftigungsmöglichkeit für Personen (wie z.B. Langzeitarbeitslose, Ungelernte, Ältere, Behinderte usw.) darstellen, die ansonsten weiterhin nicht oder nur schwerlich von den privaten gewinnorientierten Unternehmen eingestellt würden.

> „Da sie auch auf Kostendeckungs- oder Kosten-plus-Basis tätig sind, können Genossenschaften von solchen Personen geschaffen und verwaltet werden, die andernfalls keinen Zugang zum Arbeitsmarkt hätten. Sie können daher die von sozialer Ausgrenzung betroffenen Bevölkerungsgruppen wirksam in die Arbeitswelt und die Gesellschaft integrieren.“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaft 2004: 19)

Durch Produktivgenossenschaften können gesellschaftlich ausgegrenzte Menschen sowohl in den Arbeitsmarkt (wieder) eingegliedert werden als auch Gleichberechtigung und Partizipation aufgrund der Genossenschaftsprinzipien erleben, was für ihre soziale Integration von großer Bedeutung ist (siehe Flieger 2005: 166 f.). Die Mitbeteiligung, Mitgestaltung und Mitbestimmung im genossenschaftlichen Unternehmen fördern ihre Selbstbestimmung und stärken ihr

Selbstbewusstsein. „Sie erleben sich selbst als Menschen, die gebraucht werden, die über ihre eigenen Interessen und Bedürfnisse mitentscheiden und sie mitgestalten können“ (ebd.: 169). Dies bildet – neben dem Zugang zum Arbeitsmarkt – eine wichtige Grundlage für soziale Inklusion.

(Produktiv-)Genossenschaften sind wirksame Wege aus der Abhängigkeit und Hilflosigkeit, bzw. um diese zu überwinden sowie Autonomie, Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung zu erreichen. Lokale Genossenschaften sind „Gegenmodelle zu den Abhängigkeiten von Staat und Markt“ (Elsen 2004b: 124) und ermöglichen den Beteiligten ökonomische und soziale Teilhabe an der Gesellschaft durch kollektive Selbsthilfe, demokratische Selbstverwaltung und Selbstverantwortung. „They [co-operatives, R.Y.R.G.] are an effective instrument for assisting weaker actors combat excessive market power“ (Spear 2000: 521). Die Bündelung von Kräften und Ressourcen in genossenschaftlichen Selbsthilfeorganisationen löst einen „Empowermentprozess“ aus, der die Handlungsfähigkeit der Menschen erhöht und nach Korrektur ökonomischer und sozialer Ungleichheiten strebt (siehe ausführlich Klöck 1998; Elsen 2004b, 2005). „Empowerment“ bedeutet Ermächtigung bzw. Selbstbemächtigung und beschreibt einen Entwicklungsprozess, in dem Menschen Kraft (rück-)gewinnen, um ihr Leben besser gestalten zu können (Elsen 2005: 59).

Für Susanne Elsen (2005) sind die Genossenschaften

> „[…] ideale Organisationen für die Einleitung und Ausweitung personaler, sozialer und struktureller Empowermentprozesse. Die Bündelung von Kräften und Ressourcen ermöglicht den Beteiligten die soziale, ökonomische und politische Teilhabe und die individuelle und gemeinschaftliche Erfahrung von Handlungsfähigkeit.“ (Ebd.: 61)

Anders als die externen Investoren ist das Interesse von Produktivgenossenschaftsmitgliedern an lokal gebundenen Arbeitsplätzen langfristiger orientiert, und durch die „Erhaltung, Bewirtschaftung und Zuteilung von Ressourcen“ auf lokaler Ebene wird das Gemeinwesen verstärkt (ebd.: 62). Elsen bezeichnet die Genossenschaften als „*empowering organizations*“, die individuelle und soziale Selbstveränderung bzw. Selbstbemächtigung einleiten und dabei zur Stärkung der Bürgergesellschaft beitragen. „Genossenschaftliche Assoziationsmuster eröffnen unter den gegebenen Bedingungen neue Möglichkeiten bürgerschaftlicher Kooperation und Absicherung auf Gegenseitigkeit durch die produktive Nutzung der Potenziale von Bürgerinnen und Bürgern“ (ebd.: 73). Auf den wichtigen Beitrag von (Produktiv-)Genossenschaften zur Stärkung der Bürgergesellschaft haben einige Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler auch bereits hingewiesen, wie z.B. Roger Spear (2000: 520): „Co-operatives strengthen civil society and this has considerable economic impact (as well as social impact) within a community“.

Produktivgenossenschaften sind Personenvereinigungen und demzufolge leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Mobilisierung und Reproduktion von Sozialkapital einer Gesellschaft. „Co-operatives build on solidarity within the community, they extend stronger relations within a community or territory and build social capital to develop a better civil society and improve economic performance“ (Spear 2000: 521). Zentrale Komponenten des Konzeptes „Sozialkapital“ sind gemäß Robert Putnam (1993) Vertrauen, Kooperation, gegenseitige Unterstützung und bürgerschaftliches Engagement. „Social capital here refers to features of social organization, such as trust, norms [of reciprocity, R.Y.R.G.], and network [of civic engagement, R.Y.R.G.], that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions“ (ebd.: 167). Für Putnam spielt das Sozialkapital eine wesentliche Rolle für die wirtschaftliche und politische Entwicklung einer Gesellschaft. Es entsteht durch die Bereitschaft der Bürger, miteinander zu kooperieren und benötigt eine Basis des sozialen Vertrauens. „Trust lubricates cooperation. The greater the level of trust within a community, the greater the likelihood of cooperation. And cooperation itself breeds trust” (ebd.: 171). Nach seiner Auffassung ist der Aufbau von Sozialkapital nicht leicht, aber es ist „the key to making democracy work“ (ebd.: 185). Sozialkapital ist daher ein öffentliches bzw. gesellschaftliches Gut, dessen Reproduktion durch gewinnorientierte Unternehmen nicht angemessen gefördert wird. „Like all public good, social capital tend to be undervalued and undersupplied by private agents“ (ebd.: 170). Anders ist dies bei den freiwilligen Zusammenschlüssen, wie z.B. Genossenschaften und Bürgervereinen, die stark mit der Gemeinschaft verbunden sind und wo das Sozialkapital gleichzeitig verkörpert und reproduziert wird (siehe ausführlich Putnam 1993; Evers 2001).

Die besondere Bedeutung von (Produktiv-)Genossenschaften für die Gesellschaft wird ebenfalls von internationalen Zusammenschlüssen anerkannt und nachdrücklich hervorgehoben. Im Dezember 1999 verabschiedete die Generalversammlung der Vereinten Nationen (UN) eine Resolution, in der die große Relevanz von Genossenschaften für die Beschäftigungsförderung, Armutsverringerung, wirtschaftliche und soziale Entwicklung sowie für die Verbesserung sozialer Integration unterstrichen wurde und die Mitgliedsländer aufgefordert wurden, einen unterstützenden Rahmen für die Entwicklung von Genossenschaften zu setzen (siehe Vereinte Nationen 2000). Im Jahr 2001 wurden die UN-Richtlinien zur Schaffung eines förderlichen Umfelds für die Entwicklung von Genossenschaften beschlossen, an welchen sich die Politik und die nationalen Pläne orientieren sollen. Diese Richtlinien schreiben den Mitgliedstaaten unter anderem vor: Öffentliche Anerkennung der Bedeutung von Genossenschaften für die Gesellschaft, das Treffen von rechtlichen und administrativen Vorkehrungen, die ein förderliches Umfeld für die Entwicklung von Genossenschaften gewähr-

leisten, sowie die Durchführung von Forschungen und statistischen Erhebungen, welche die Entwicklung und den Beitrag der Genossenschaften für die Volkswirtschaft aufzeigen sollen (vgl. Vereinte Nationen 2001).

Im UN-Bericht vom Juli 2007 (*Cooperatives in social development*) wird der potenzielle Beitrag von (Produktiv-)Genossenschaften für die Beschäftigungsförderung erneut dargelegt:

> „Workers' cooperatives tend to create more jobs and require less capital per unit of output compared to other private enterprises. […]. Workers' cooperatives promote job retention in their local communities. […]. Cooperatives are also effective in opening up employment opportunities for certain social groups that tend to be marginalized from the labour market. […]. Additionally, cooperatives provide social benefits and serve as effective means of government-assisted employment in lieu of welfare." (Vereinte Nationen 2007: 9-11)

Dieser Bericht teilt ebenfalls diverse eingeführte Maßnahmen durch einige Mitgliedsländer zur Förderung der Genossenschaften bzw. Implementation der UN-Richtlinien von 2001 mit:

> „Governments also increasingly recognize the importance of providing an enabling environment for cooperatives. This includes providing the appropriate legal and institutional framework for the creation, functioning and sustainability of cooperatives by updating or amending regulatory practices and lifting barriers to their participation in certain economic activities. Governments typically support the growth of cooperatives through tax relief and by co-financing start-up cooperatives. […]. Governmental programmes in support of cooperatives often include raising public awareness, promoting the growth of cooperatives and strengthening their capacity through technical training and workshops and the acquisition of modern technology." (Ebd.: 16 f.)

Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) erkennt ebenfalls die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Genossenschaften an. Sie verabschiedete bereits 1966 eine Empfehlung zur Bildung und Entwicklung von Genossenschaften in den sogenannten Entwicklungsländern (ILO Empfehlung 127 betreffend die Rolle der Genossenschaften in der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Entwicklungsländer). Im Jahr 2002 erweiterte sie ihre Empfehlung auf alle Länder durch ein neues Dokument (ILO Empfehlung 193 betreffend die Förderung der Genossenschaften), in dem sie sich auch für öffentliche Unterstützungsmaßnahmen für Genossenschaften aussprach, „die bestimmten sozial- und staatspolitischen Zielen dienen wie Beschäftigungsförderung oder die Entwicklung von Tätigkeiten, die benachteiligten Gruppen oder Regionen zugute kommen" (Internationale Arbeitsorganisation 2002: 4). Gemäß der ILO Empfehlung 193 sollten

die Regierungen aller Länder, unabhängig von ihrem Entwicklungsstand, einen förderlichen politischen und rechtlichen Rahmen für Genossenschaften schaffen sowie ihnen den Zugang zu Unterstützungsdiensten erleichtern, die unter anderem Programme zur Entwicklung der Humanressourcen, Zugang zu Finanzmitteln und Investitionen, Managementinformation und Unterstützungsdienste für die Vermarktung umfassen sollten (ebd.: 5 f.).

Der gesellschaftliche Beitrag von (Produktiv-)Genossenschaften wird auch in der Europäischen Union thematisiert und in verschiedenen Berichten, Mitteilungen und Konsultationspapieren dargelegt. Im Jahr 2000 wurde die Europäische Charta für kleine Unternehmen durch den Europäischen Rat verabschiedet, in der die Mitgliederstaaten aufgefordert werden, für die Genossenschaften förderliche Bedingungen herzustellen (Dellheim 2005: 18). Besonders in dem Konsultationspapier von 2001 wird detailliert „auf die Rolle und Bedeutung genossenschaftlicher Unternehmen im wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Leben der Europäischen Union eingegangen“ und werden zudem Orientierungsvorschläge für die Stärkung der Beiträge der Genossenschaften unterbreitet (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001: 4). In einer Mitteilung von 2004 sind konkrete und ausführliche Maßnahmen zur Förderung der Genossenschaften dargestellt, welche von der Europäischen Union und den Mitgliederstaaten ergriffen werden sollen. Die Mitgliederstaaten sind jedoch weiterhin primär für die Entwicklung der Genossenschaften verantwortlich (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2004: 20). Die empfohlenen Maßnahmen umfassen u.a. folgendes:

- Gewährleistung eines besseren Verständnisses für die genossenschaftliche Unternehmensform und Organisation von Informations- und Erfahrungsaustausch zum Thema genossenschaftliches Unternehmertum;
- Mehr Erhebung und Analyse von statistischen Daten über Genossenschaften;
- Förderung beruflicher Bildung bzw. Fortbildung und spezieller Studiengänge auf dem Gebiet der Genossenschaft und des Genossenschaftsmanagements;
- Bereitstellung von Unterstützungsdiensten für Genossenschaften;
- Erleichterung der Finanzierung von Genossenschaften bzw. des Zugangs zu Finanzmitteln;
- Förderung der Übernahme und Leitung eines Unternehmens durch eine Arbeitnehmergenossenschaft;
- Mehr Zusammenarbeit zwischen den nationalen Behörden und den Genossenschaftsverbänden, um die Verbesserung des Genossenschaftsrechts zu gewährleisten (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2004).

In der Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ von 2012 wird erneut auf die Besonderheit dieser Unternehmensform hingewiesen, die – wie es in der Stellungnahme heißt – den Menschen in den Vordergrund rückt und eine wirtschaftliche und soziale Nachhaltigkeit langfristig anstrebt (vgl. Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss 2012). „Die Stellungnahme soll die Öffentlichkeit stärker für die Rolle der Genossenschaften als Unternehmensform sensibilisieren, die neue Perspektiven für soziale Innovationen eröffnet und zur nachhaltigen Wohlstandsbildung und -verteilung beiträgt“ (ebd.: 25). Sie weist darauf hin, dass Genossenschaften stärker in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden sollten und dafür Statistiken und Berichte zum Genossenschaftssektor unerlässlich sind. „Berichte über die soziale Verantwortung der *Genossenschaften* (auf die Genossenschaften bezogene *Corporate Social Responsibility*, d.h. die soziale Verantwortung der Unternehmen) sollten ein wesentliches Instrument der Außenwahrnehmbarkeit und Förderung sein“ (ebd.; Hervorh. im Original). Zudem hebt die Stellungnahme anhand von Daten die Widerstandfähigkeit von Genossenschaften in Krisenzeiten hervor und empfiehlt und listet politische Maßnahmen zur Förderung der Genossenschaften auf, deren Umsetzung von der EU und den Mitgliedstaaten vorangetrieben werden soll. „Die für die nächste Haushaltsperiode 2014-2020 eingerichteten Programme und Fonds, insbesondere der Strukturfonds, müssen wichtige Instrumente zur Unterstützung von Genossenschaften werden“ (ebd.: 24).

Ein Bericht des Ausschusses für Industrie, Forschung und Energie über den Beitrag der Genossenschaften zur Überwindung der Krise bekräftigt diese Stellungnahme (vgl. Europäisches Parlament 2013). Der Bericht weist in seinem Einleitungskapitel darauf hin,

> „[…], dass Genossenschaften zusammen mit anderen Unternehmen der Sozialwirtschaft vor allem in Krisenzeiten eine entscheidende Rolle für die europäische Wirtschaft spielen, indem sie Wirtschaftlichkeit mit Solidarität verbinden, qualitativ hochwertige Arbeitsplätze schaffen, den sozialen, wirtschaftlichen und regionalen Zusammenhalt stärken und Sozialkapital hervorbringen;“ (ebd.: 4)

Zudem ist der Bericht der Auffassung, dass die Unternehmensübertragungen an die Belegschaft durch die Gründung einer Genossenschaft und andere Formen von Mitarbeiterbeteiligung „die beste Möglichkeit sein könnten, das Fortbestehen eines Unternehmens sicherzustellen“ (ebd.: 9). Ausdrücklich bekräftigt das Europäische Parlament in demselben Bericht, „dass das genossenschaftliche Geschäftsmodell zu einem wirklich ökonomischen Pluralismus beiträgt, ein zentraler Bestandteil der sozialen Marktwirtschaft ist und den im EU-Vertrag veranker-

ten Werten sowie den Zielen der Strategie Europa 2020 in jeder Hinsicht entspricht“ (ebd.: 5).

Wie man sieht, geben alle diese Dokumente deutliche Hinweise auf die wesentliche Bedeutung der (Produktiv-)Genossenschaften für die Gesellschaft. Nichtsdestotrotz bleiben die darin formulierten Forderungen nach einer besseren Wahrnehmung dieser Unternehmensform und der Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für ihre Entwicklung bislang in Deutschland unerfüllt. Auch die Forderung nach empirischen Erhebungen und Datenanalysen der Genossenschaften, um diese besser bzw. überhaupt zu erfassen, bleibt hierzulande – zumindest bezüglich der Sozial- und Produktivgenossenschaften – bisher wirkungslos.

2.4 Genossenschaften und der Dritte Sektor

Der Dritte Sektor umfasst die formell strukturierten und nicht gewinnorientierten Organisationen, die eigenständig verwaltet werden und organisatorisch unabhängig vom Staat sind, wie z.B. Vereine, Stiftungen und Selbsthilfeorganisationen. Die Organisationen des Dritten Sektors haben soziale Zielsetzungen und/oder vertreten gesellschaftliche Teilbereiche und Interessen. In ihrem Vordergrund steht das Gemeinwohl und nicht die Gewinnerzielung, und sie werden daher auch „non-profit-Organisationen“ genannt (siehe ausführlich u.a. Evers/Laville 2004; Anheier 2005; Zimmer/Priller 2005). Die Dritte-Sektor-Organisationen stehen in einem „intermediären Bereich“ bzw. im Spannungsfeld von Markt (erster Sektor), Staat (zweiter Sektor) und Gesellschaft (vgl. Evers 2004). Sie sind Hybride Organisationen, indem sie „sowohl in Hinblick auf die Zielbestimmung wie auch in Hinblick auf ihre Ressourcen inputs staatlicher Politik, der Zivilgesellschaft mit verschiedenen Gruppen und communities und des Marktes verschränken und ausbalancieren“ (ebd.: 11; siehe auch Laville/Nissens 2001; Evers u.a. 2002; Evers/Benjamin 2010).

Die Verortung der (Produktiv)Genossenschaften schwankt je nach Land von rein wirtschaftlichen bzw. Profit-Organisationen bis hin zu Non-Profit-Organisationen (NPO), d.h. sie werden der Privatwirtschaft oder dem Dritten Sektor zugeordnet. Das liegt vor allem daran, dass die Abgrenzung des Dritten Sektors sich in den europäischen und US-amerikanischen Forschungsansätzen unterscheidet. Im Gegensatz zu den USA werden in der EU – besonders in den südeuropäischen Ländern – die Genossenschaften als Teil der Sozialen Ökonomie betrachtet und dadurch oft dem Dritten Sektor zugerechnet (siehe dazu z.B. Seibel u.a. 1997; Evers/Laville 2004; Anheier 2005; Birkhölzer 2005; Zimmer/Priller 2005; Noya/Clarence 2007). Das Konzept der Sozialen Ökonomie wurde in der EU – abgeleitet von der Tradition der französischen *économie*

sociale – eingeführt und steht für eine solidaritätsbasierte (*solidarity-based*) Wirtschaft. Die Wurzeln der Sozialen Ökonomie liegen in der Selbsthilfe- und Genossenschaftsbewegung des 19. Jahrhunderts (vgl. Birkhölzer 2005: 76). Nach diesem Konzept sind die Organisationen und Unternehmen der Sozialen Ökonomie im Gegensatz zu den rein erwerbswirtschaftlichen Betrieben an Prinzipien wie der Solidarität, Selbsthilfe, Selbstverwaltung, Gegenseitigkeit und Demokratie orientiert, wobei „der Mensch im Mittelpunkt steht" und „Gewinnstreben nicht das ultimative Ziel wirtschaftlicher Tätigkeit ist" (Swoboda 1997: 103). Während in den USA der Begriff Dritter Sektor ökonomisch orientiert ist bzw. nur „non-profit" Organisationen erfasst, stehen in der EU Aspekte wie „gesellschaftliche Nützlichkeit" oder „Verantwortung gegenüber der Gesellschaft" stärker im Mittelpunkt des Begriffsverständnisses (Zimmer/Priller 2005: 53; vgl. Defourny/Nyssens 2006).

Die Zuordnung der Genossenschaften zum Dritten Sektor ist allerdings vor allem in Deutschland sehr umstritten und wird von der Genossenschaftswissenschaft abgelehnt (vgl. Kramer 2003a; Theurl 2007). „Zu jenen Organisationsformen, die in Deutschland – im Unterschied zur Forschungspraxis anderer Länder – bisher nicht eindeutig dem Dritten Sektor zugeordnet werden, gehören die Genossenschaften" (Alscher/Priller 2007: 2). Für Annette Zimmer und Ekhard Priller (2005: 48) ist die Genossenschaft „als genuine Organisationsform des Dritten Sektors entstanden und erst nach und nach in Deutschland in den Sektor Markt abgewandert […], heute jedoch aufgrund ihrer schlanken Managementstrukturen zunehmend für die Organisation von Nonprofit-Aktivitäten genutzt wird". Im Unterschied zu südeuropäischen Ländern wurde „die Genossenschaft zunehmend als funktionales Äquivalent marktwirtschaftlicher Organisationsformen genutzt" (ebd.), und hierzulande entwickelten sich wenig sozialreformerische und viel mehr liberale Genossenschaften, die ohne gemeinwohlorientierte Ziele ausschließlich erwerbswirtschaftlich ausgerichtet sind. „Auch von ihrem Selbstverständnis her rechneten sich die genossenschaftlichen Organisationen in zunehmendem Maße eindeutig dem Sektor Markt zu" (ebd.).

In Deutschland ist das Verbot der Gewinnausschüttung an die Mitglieder ein wichtiges Definitionskriterium für die Dritter-Sektor-Organisationen. Der steuerrechtliche Gemeinnützigkeitsstatus gibt daher „einen eindeutigen Hinweis auf eine Organisation des Dritten Sektors" (Rosenski 2012: 210). Somit dürfte eine Zuordnung von Genossenschaften zum Dritten Sektor, wie Annette Zimmer und Ekhard Priller (2005: 49) ausführen, „unter der Bedingung, dass erzielte Gewinne nicht an Mitglieder ausgezahlt werden", kein Problem darstellen. In der Praxis sind die Genossenschaften in Deutschland nicht dem Dritten Sektor zugeordnet, und nur gemeinnützige Genossenschaften, d.h. die den Gemeinnützigkeitsstatus vom Finanzamt erhalten haben, werden in der Dritten-Sektor-Forschung erfasst,

wie bspw. in der Studie über die Dritter-Sektor-Organisationen in Deutschland vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung: „Dritte-Sektor-Organisationen heute – eigene Ansprüche und ökonomische Herausforderungen“ (vgl. Priller u.a. 2012). Da hierzulande die Produktivgenossenschaften meistens wie privatwirtschaftliche Unternehmen agieren, fällt ihre Einordnung in den Dritten Sektor schwer (Priller u.a. 2013: 17).

2.5 Die Bedeutung der Produktivgenossenschaften für die Wohlfahrtspolitik in ausgewählten Ländern Europas

Die modernen Genossenschaften entstanden vor der Entwicklung des Wohlfahrtsstaates[7] und ihre Entfaltung – wie die der Wohlfahrtsstaaten – geschah in verschiedene Richtungen von dem gesellschaftspolitischen Kontext beeinflusst. In der Gegenwart werden sie wieder zunehmend in Betracht gezogen als alternative Lösung für die sozialen und wirtschaftlichen Probleme der Gesellschaft und damit bekommen sie mehr politisches Gewicht. Die Unterstützung sowie die Einbeziehung der Produktivgenossenschaften durch die Wohlfahrtsstaaten als Element staatlicher Sozialpolitik werden jedoch nicht immer vorgenommen, was einerseits in unmittelbarem Zusammenhang mit der Einstellung des Staates zu diesen genossenschaftlichen Selbsthilfeorganisationen steht. Andererseits hängt dies von dem Wohlfahrtsstaatsregime bzw. der Trägerstruktur sozialer Dienstleistung und der jeweiligen Zuordnung oder Nicht-Zuordnung der Genossenschaften zum Dritten Sektor ab, denn seit etwa den 1980er Jahren werden die Produktivgenossenschaften in manchen Ländern nicht nur als Strategie gegen die Arbeitslosigkeit eingesetzt, sondern auch in die Wohlfahrtsproduktion einbezogen. Eine neutrale oder genossenschaftsfreundliche Einstellung des Staates zu den Produktivgenossenschaften ist wiederum besonders auf den Interessenkonflikt bzw. das Kräfteverhältnis zwischen gesellschaftlichen Gruppen oder Klassen und ihre Organisationen zurückzuführen, das die Verbreitung dieser Genossenschaftsart ebenso beeinflusst hat.

Die Bereitstellung sozialer Dienstleistungen durch Staat, Markt, Gemeinschaft und den Dritten Sektor wird in unterschiedlicher Form organisiert und diese Instanzen befinden sich je nach Land in verschiedenen Arrangements. Dies ist eine der zentralen Kriterien, wodurch die Wohlfahrtsstaaten in bestimmte Ty-

7 Die modernen Wohlfahrtsstaaten entwickelten sich ab Ende des 19. Jahrhunderts mit der Einführung staatlicher Sozialversicherungssysteme in Westeuropa als Folge des Strukturwandels europäischer Gesellschaften (zur Entstehungsgeschichte der Wohlfahrtsstaaten siehe ausführlich z.B. Alber 1987).

pen oder Regime eingeteilt werden können[8]. Das Verhältnis zwischen den verschiedenen Instanzen – Markt, Staat, Familie bzw. Gemeinschaft und Dritter Sektor – in Hinblick auf die Erbringung sozialer Dienstleistungen hat sich seit den 1970er Jahren vor allem aufgrund der steigenden Arbeitslosigkeit und der Krise der Wohlfahrtsstaaten[9] verändert. Der Dritte Sektor wird seither zunehmend in die Wohlfahrtsproduktion einbezogen und zahlreiche neue Organisationen werden durch die Bürgergesellschaft gegründet – zumeist in Form von Assoziationen und Genossenschaften – als Reaktion auf die Leistungskürzungen bzw. Einstellung oder Privatisierung sozialer Dienste (vgl. Borzaga/Santuari 2003: 38 ff.; Laville/Levesque/Mendell 2007: 161 f.). Die (Produktiv-)Genossenschaften übernehmen in einigen Ländern immer mehr soziale Aufgaben und bieten personenbezogene Dienstleistungen an. Dadurch entlasten sie die Wohlfahrtsstaaten sowohl bezüglich der Beschäftigungsförderung als auch der Bereitstellung sozialer Dienste. Innerhalb der EU sind die (Produktiv-)Genossenschaften in Italien, Portugal, Spanien, Frankreich und Schweden als Antwort auf neue Bedürfnisse im sozialen Bereich schon staatlich anerkannt und dies wurde in deren neuem Genossenschaftsgesetz verankert (Laville/Levesque/Mendell 2007: 163 f.). Darüber hinaus wurde die Bedeutung der (Produktiv-)Genossenschaften von den Regierungen Portugals, Spaniens, Griechenlands, Schwedens und Finnlands in den jeweiligen Nationalen Aktionsplänen für Beschäftigung hervorgehoben, die im Rahmen der Europäischen Beschäftigungsstrategie jährlich vorzulegen sind (Dellheim 2005: 31). „Their reorientations [of cooperatives and associations, R.Y.R.G.] within recent decades can be seen as an attempt to adjust to the changes in public action in different ways, depending on the welfare state system in their particular country" (Evers/Laville 2004: 31). Vor allem in Ländern des mediterranen und sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaatsregimes werden (Produktiv-)Genossenschaften als ein Mittel der Sozialpolitik einbezogen.

Für die folgende vergleichende Analyse wurde die Auswahl der Länder in Anlehnung an den Bericht der Europäischen Kommission von 2003 über die

8 Die Wohlfahrtsstaaten werden nach der Typologie von Esping-Andersen (1990) in drei verschiedene Wohlfahrtsregimetypen unterschieden, und zwar dem liberalen, dem konservativen – auch als der korporatistische Typ bezeichnet – und dem sozialdemokratischen Typ. Dieses Modell wurde um eine vierte Kategorie – den mediterranen Wohlfahrtsstaatstyp – durch andere FachwissenschaftlerInnen erweitert (vgl. dazu Leibfried 1992; Ferrera 1996).

9 Der Krise der Wohlfahrtsstaaten liegt nicht nur die Arbeitslosigkeit zugrunde, sondern auch die Änderung der demographischen, sozialen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wie die Veränderung der Altersstruktur der Bevölkerung, der Wandel der Geschlechtsrollen bzw. Familienstruktur und die wachsenden internationalen Verflechtungen durch die Globalisierung (siehe ausführlich Kaufmann 1997: 49 ff.).

Pilotaktion in der EU „Drittes System und Beschäftigung“ vorgenommen und gemäß der erweiterten Wohlfahrtsregimetypologie von Esping-Andersen, aber auch nach der Tradition der Genossenschaftsbewegung getroffen. Anhand dieses Berichts ist die Zahl der Produktivgenossenschaften in letzter Zeit in denjenigen Ländern gestiegen, die nach der erweiterten Typologie von Esping-Andersen zu dem sozialdemokratischen und mediterranen Wohlfahrtsstaatsregime eingeordnet sind (Esping-Andersen 1990; vgl. Leibfried 1992; Ferrera 1996). Daher wurde jeweils ein Land von den beiden verschiedenen wohlfahrtsstaatlichen Regimen für diese vergleichende Analyse mit Deutschland ausgewählt, und zwar Schweden und Italien. Die Bundesrepublik wird nach dieser Typologie dem konservativen Wohlfahrtsregime zugeordnet. Bei der Länderauswahl wurden zudem die historischen Traditionen des Genossenschaftswesens berücksichtigt, d.h. die drei für diese Analyse ausgewählten Länder wurden stark von der Genossenschaftsbewegung geprägt (siehe Göler von Ravensburg 2007). Die sogenannten modernen Genossenschaften entwickelten sich ab Mitte des 19. Jahrhunderts in England, Frankreich, Deutschland und Italien (vgl. Flieger 1996: 42 ff.) und in Schweden ab Ende des 19. Jahrhunderts (vgl. Pestoff, 2004: 68 ff.). Die Produktivgenossenschaften konsolidierten sich besonders in Italien und Frankreich (vgl. Flieger 1996: 42; Evers/Laville 2004: 25).

In Italien haben die Produktivgenossenschaften eine lange Tradition und sind ein wichtiger Beschäftigungsfaktor des Landes. Mit der steigenden Arbeitslosigkeit hat ihre Zahl kräftig zugenommen und verdoppelte sich innerhalb des Jahrzehnts 1980-1990 von 17.880 auf 37.339 (Pankoke 2000: 200). Im Jahr 2005 waren bereits 364.378 Menschen in Produktivgenossenschaften beschäftigt (Chaves Ávila/Monzón Campos 2006: 50). Darüber hinaus sind ab Ende der 1970er Jahre zahlreiche neue Genossenschaften – die Sozialgenossenschaften – in enger Verbindung zu den spezifischen lokalen Kontexten gegründet worden, die sich hauptsächlich den „neuen Armen“ widmen, d.h. Jugendlichen mit familiären Problemen, Alten, Behinderten, Obdachlosen und Drogenabhängigen. Sie bildeten sich heraus, um die durch den Staat unzureichende Bereitstellung von sozialen Dienstleistungen zu kompensieren. Die Sozialgenossenschaften verbreiteten sich in den 1980er Jahren in vielen Regionen Italiens aufgrund ihrer Fähigkeit allgemeine gesellschaftliche Aufgaben zu erfüllen: Schaffung von Arbeitsplätzen für benachteiligte Personen und Erstellung personenbezogener Dienstleistungen (vgl. Evers/Laville 2004: 31).

Die gesellschaftliche Funktion des Genossenschaftswesens ist in Italien seit 1948 mit der Ratifizierung der Verfassung der italienischen Republik explizit anerkannt, wonach die Genossenschaften eine gemeinnützige Zielsetzung anstreben und Dienstleistungen von allgemein gesellschaftlichem Interesse erbringen können. Die Unterstützung von Genossenschaften, die nicht privatem Ge-

winnstreben dienen, wurde darin festgeschrieben, und die Möglichkeit einer gemeinnützigen Zielsetzung durch diese Rechts- und Organisationsform somit verfassungsmäßig verankert (vgl. Haensch 1997b: 72 ff., Pankoke 2000: 200; Borzaga 2004: 54). Im Jahr 1991 mit der Erlassung des Gesetzes 381 – das bereits in Kap. 2.2.3 dieser Arbeit dargestellt wurde – bekamen die Sozialgenossenschaften öffentliche Anerkennung und wurden damit gesetzlich geregelt. Daraufhin ist die Zahl der Sozialgenossenschaften in Italien in den letzten Jahrzehnten stark angestiegen. Nach den Daten von ISTAT (*Istituto Nazionale di Statistica* – Nationales Institut für Statistik) wuchs ihre Zahl in den 1970er Jahren auf 333, in den 1980ern auf 1.741 Organisationen (Loss 2005: 80). In den 1990er Jahren hat sie sich verdreifacht und 2001 gab es 5.515 Sozialgenossenschaften (ISTAT 2007: 2). 2005 betrug ihre Zahl bereits 7.363, davon waren 59% (4.345) Sozialgenossenschaften Typ A, d.h. Anbieter sozialer Dienstleistung, 32,8% (2.419) Sozialgenossenschaften Typ B bzw. mit der Zielsetzung der Arbeitsintegration benachteiligter Menschen, 4,3% (315) Sozialgenossenschaften, die beide Ziele verfolgen, und 3,9% (284) Konsortien von Sozialgenossenschaften, d.h. die Vereinigung von zwei oder mehr Sozialgenossenschaften (ebd.: 3). In diesen Genossenschaften hatten im selben Jahr ca. 244.000 Menschen eine entlohnte Beschäftigung – 73,6% (179.836) davon waren Frauen (ebd.: 8). Die Sozialgenossenschaften Typ A erbringen Dienstleistungen besonders im sozialen, Bildungs- und Gesundheitsbereich sowie im Bereich der Kultur, des Sports und der Freizeit (ebd.: 12). Nach der Erhebung von ISTAT entsprach die Zahl der Sozialgenossenschaften im Jahr 1999 2,1% der Gesamtzahl der Organisationen des Dritten Sektors in Italien (Loss 2005: 78).

Die Sozialgenossenschaften erbringen oft innovative Dienstleistungen, zum Teil Pionierarbeit wie z.B. Leistungen für Drogenabhängige, Aidskranke usw., und verbessern damit die Qualität der Pflegeleistungen (vgl. Barbetta 2001: 108 ff.; Borzaga/Santuari 2001: 178). Zudem wird durch die Sozialgenossenschaften eine neue Organisationsform der familienbezogenen Dienstleistungen ermöglicht, was sich auf die Erwerbsbeteiligung der Frauen auswirkt. “The Italian social co-operatives provide models of how to transfer activities from non-paid work in the private sphere to paid work within the social economy” (Sätre Åhlander 2001: 426). Die Sozial- und Produktivgenossenschaften in Italien bilden neue Beschäftigungsmöglichkeiten und erweitern die soziale Leistungsbereitstellung, sie tragen also für die Substitution der unbezahlten, normalerweise von Frauen geleisteten Familienarbeit durch entlohnte Beschäftigungen bei.

In Schweden sind ebenfalls in den letzten Jahren eine Vielzahl von kleinen (Produktiv-)Genossenschaften in Verbindung mit den lokalen sozialen Problemen entstanden. Sie haben oft eine Zielsetzung von allgemein gemeinschaftlichem Interesse und/oder bezwecken die Erbringung von Dienstleistungen für

ihre Mitglieder oder bestimmte soziale Gruppen (vgl. Pestoff: 2004: 65). Die „Neo-Genossenschaften waren in den 90er Jahren die expansivste Gruppe im schwedischen Nonprofit-Sektor und müssen als Kern des Dritten Sektors verstanden werden“ (Wijkström 2001: 82 f.). Wie in Italien haben die Genossenschaften in Schweden eine lange Tradition, sie sind von Anfang an Teil der sozialen Bewegung, und die Organisationen, die aus sozialen Bewegungen entstehen, werden als Organisationen der Sozialen Ökonomie betrachtet (vgl. Pestoff: 2004).

> „The Swedish concept, which to some extent can be said to be equivalent to social economy, is the expression ‚popular movement economy‘. It is based upon the Swedish popular movement tradition. The social economy is therefore close to what is called the voluntary sector, as well as to the co-operative sector, which is based on citizens’ taking initiatives and uniting in democratic forms in order to fulfill various tasks.“ (Regeringskansliet 2001: 7)

Nach Auffassung der schwedischen Regierung nehmen die Genossenschaften eine zentrale Stelle in der Sozialen Ökonomie ein, die ein Mittel zur Schaffung von Arbeitsplätzen darstellen kann.

> „The social economy can be a resource in job creation. In Sweden, enterprise within the social economy is principally undertaken in the form of cooperatives. Profitability goals are combined with goals relating to development and empowerment for the people who participate in the activities of the social enterprises.“ (Ministry of Health and Social Affairs 2007: 25)

Die neu entstandenen (Produktiv-)Genossenschaften bieten Dienstleistungen im sozialen Bereich, die bis Ende der 1970er Jahre fast ausschließlich durch den Staat bzw. die Gemeinden erbracht wurden, oder/und schaffen neue Arbeitsplätze. Im Bereich soziale Dienste betreiben sie besonders Kindertagesstätten, da die von den Gemeinden angebotenen Kindergartenplätze schon lange unzureichend sind, und diese werden durch staatliche Subventionen gefördert (vgl. Pestoff 2004: 72; Stryjan 2005: 9 f.). Der größte Teil dieser neuen Genossenschaften sind die sogenannten Elterngenossenschaften, d.h. genossenschaftliche Vereinigungen von Eltern, um die Kindertagesstätten selber zu betreiben. Im Jahr 1994 gab es in Schweden bereits 1.768 Kindergärten, die nicht von den Gemeinden geführt wurden und in denen 12% aller Kleinkinder betreut wurden. Davon waren 1.020 von Elterngenossenschaften und 117 von Produktivgenossenschaften geleitet (Laville/Levesque/Mendell 2007: 161; vgl. dazu Stryjan/Wijkström 1996: 13 f.). Andere soziale Dienstleistungen wie z.B. Alten- und Gesundheits-

pflege werden ebenfalls durch die neuen (Produktiv-)Genossenschaften erbracht (Stryjan/Wijkström 1996: 15).

Die neuen genossenschaftlichen Initiativen erfüllen auch eine wichtige Funktion als Mittel zur Rehabilitation bzw. (Re-)Integration in den Arbeitsmarkt von Behinderten, psychisch kranken Menschen und Drogenabhängigen, die sich in Produktivgenossenschaften organisieren und durch Beschäftigung und Mitbeteiligung einen Empowerment- und Rehabilitationsprozess erleben (siehe ebd.: 15 f.; Stryjan 2004: 14 f.). Im Jahr 2002 gab es 90 solcher Genossenschaften (auch „*Social work co-operatives*" genannt), die etwa 1.400 Menschen beschäftigten (Stryjan 2004: 15). In Schweden werden jährlich etwa 200 bis 300 neue (produktiv-)genossenschaftliche Unternehmen mit staatlicher Unterstützung gegründet, um besonders die Beschäftigung von Frauen, jungen Heranwachsenden und Menschen ausländischer Herkunft zu fördern (Regeringskansliet 2004: 27).

Darüber hinaus spielen in Schweden die (Produktiv-)Genossenschaften eine bedeutsame Rolle für die Entwicklung ländlicher Gebiete, wo sich ab den 1980er Jahren ebenso eine neue genossenschaftliche Bewegung bildete (siehe Ronnby 1996; Sätre Åhlander 2001: 428 ff.). In diesen Gebieten wurden neue (Produktiv-) Genossenschaften gegründet, die sich u.a. mit Ökotourismus, Forstwirtschaft, Gartenprodukten, Handwerks- und Kunstgewerbeerzeugnissen beschäftigen. Sie bekommen zum Teil öffentliche Unterstützung und leisten einen unerlässlichen Beitrag zur lokalen und nachhaltigen Entwicklung.

> „The rural co-operative in Jämtland [Mittelschweden, R.Y.R.G.] are all examples of how the formation of some co-operative sets the stage for rural development in an area where the public sector is contracting and where there are no big private enterprise. […]. If the policy environment is supportive towards individual initiatives to start co-operatives in rural areas this might promote processes of development based on local initiatives." (Sätre Åhlander 2001: 430)

In dem schwedischen Wohlfahrtsstaat entwickelt sich eine neue Dynamik zwischen dem Staat und den Organisationen des Dritten Sektors bzw. den (Produktiv-)Genossenschaften, die aufgrund von staatlichen Kürzungen zunehmend in die Wohlfahrtsproduktion einbezogen werden, man spricht hier von einer „Kooperativierung" („*cooperatization*") der Sozialen Dienste (vgl. Lorendahl 1997: 388 ff.; Evers/Laville 2004: 31). Die (Produktiv-)Genossenschaften tragen zur Aufrechterhaltung umfassender Angebote der Daseinsvorsorge bei – ein wesentlicher Baustein des schwedischen Wohlfahrtsstaates – und stellen eine Alternative zur Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen durch erwerbswirtschaftliche Betriebe dar.

> „Es handelt sich bei den Sozial-, Gesundheits- und Bildungsgenossenschaften zwar um Re-Privatisierung öffentlicher Leistungen, […], doch birgt diese Variante die Möglichkeit, eine rein kommerzielle Privatisierung durch bürgerschaftlich kontrollierte Organisationsmodelle zu verhindern und den Zugang für alle zu sichern." (Elsen 2007: 79)

Außerdem kann die hohe Beschäftigungsquote in Schweden trotz der Stagnierung der Arbeitsplatzangebote im öffentlichen Sektor weiter erhalten werden, da die (Produktiv-)Genossenschaften neue Arbeitsplätze schaffen und ein weiteres Ansteigen der Arbeitslosigkeit verhindern (vgl. Sätre Åhlander 2001: 423 ff.).

Im Gegensatz zu Italien und Schweden werden die (Produktiv-)Genossenschaften in Deutschland üblicherweise als Teil der Privatwirtschaft angesehen, obwohl sie ursprünglich als Unternehmen mit sozialen bzw. gemeinwesenbezogenen Zielsetzungen entstanden sind. Die Genossenschaft war eine „genuine Organisationsform des Dritten Sektors", die aber hierzulande mit der Zeit in den Sektor Markt gewechselt ist (Zimmer/Priller 2004: 48). Den wirtschaftlichen Zwecken wurde Vorrang vor den gemeinnützigen Zielsetzungen eingeräumt, was durch die Novellierung des Genossenschaftsgesetzes (GenG) im Jahr 1973 noch verstärkt wurde (vgl. Betzelt 2001: 300). Darüber hinaus wurde die Zuordnung der Genossenschaften zum Dritten Sektor von den genossenschaftlichen Verbänden stark verhindert, die das Genossenschaftswesen für einen Teil der Privatwirtschaft hielten bzw. halten.

> „Bis heute gibt es einen massiven Widerstand deutscher Genossenschaftswissenschaftler und insbesondere der konservativen Genossenschaftsverbände und ihnen nahe stehender Politiker, gegen eine Verortung des Genossenschaftswesens im Sektor der Économie Sociale." (Elsen 2004a: 42; vgl. dazu Swoboda 1997: 110)

Die gesetzliche Beschränkung auf die Förderung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder verhinderte die Tätigkeit der Genossenschaften im gemeinnützigen Bereich, und folglich war diese Rechts- und Organisationsform grundsätzlich aus dem Dritten Sektor ausgeschlossen.

> „Cooperatives [in Germany, R.Y.R.G.] have largely died out as agents for social reform, for socially oriented products and services and as pioneers for new technological and cultural orientations. […]. No emphasis was given to the cooperative idea by the social policy community." (Bode/Evers 2004: 106)

Erst mit der Verabschiedung des neuen Genossenschaftsgesetzes im Sommer 2006 – aus Anlass der Einführung der Europäischen Genossenschaft (*Societas Cooperativa Europaea*, kurz SCE) in das deutsche Recht und mit Wirkung ab 18.

August 2006 – dürfen Genossenschaften die sozialen und kulturellen Belange ihrer Mitglieder auch offiziell fördern. Mit dem neuen Genossenschaftsrecht wurden ebenfalls andere formale Hindernisse für die (Produktiv-)Genossenschaften aufgehoben und die Gründungsvoraussetzungen von genossenschaftlichen Unternehmen sowie die allgemeinen rechtlichen Rahmenbedingungen für kleine Genossenschaften sind vereinfacht worden[10].

Die bis 2006 restriktive und unflexible Genossenschaftsregelung (vgl. Betzelt 2001: 300 ff.) sowie die Zuordnung der (Produktiv-)Genossenschaften zu dem Sektor Markt erschwerten die Verbreitung der Produktivgenossenschaften in Deutschland. Außerdem hat das sogenannte Oppenheimersche Transformationsgesetz, wonach die Produktivgenossenschaften unter strukturellen und funktionellen Problemen litten, die entweder zu ihrem Scheitern oder ihrer Umwandlung in Kapitalgesellschaften führen würden, das Image dieser Genossenschaftsart hierzulande seit Anfang des 20. Jahrhunderts negativ geprägt, was auch sicherlich ihre Entwicklung beeinträchtigt hat (siehe dazu nächsten Abschnitt). Im Jahr 2001 gab es lediglich 1.422 Produktivgenossenschaften in Deutschland, die 107.100 Menschen beschäftigten (Chaves Ávila/Monzón Campos 2006: 56) und in Branchen beispielweise der Landwirtschaft und personenbezogenen Dienstleistungen tätig waren bzw. sind. Die meisten davon resultierten aus der Umwandlung von Genossenschaften der ehemaligen DDR – Produktionsgenossenschaften bzw. Produktivgenossenschaften des Handwerks (PGHs) und Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPGs) (vgl. Atmaca 2007: 571 f.).

Trotz des bis 2006 restriktiven und unflexiblen Genossenschaftsgesetzes entstanden in der Bundesrepublik in den 1970er und 1980er Jahren zahlreiche neue (Produktiv-)Genossenschaften bzw. selbstverwaltete Betriebe im Zusammenhang mit der sogenannten Neuen Sozialen Bewegung, die auf die verschlechterte Situation am Arbeitsmarkt reagierten und „Alternativen in der Wirtschaftspolitik“ bzw. eine „Alternativökonomie“ anstrebten (vgl. Atmaca 2007: 572 ff.). Sie waren häufig „das Ergebnis der Bemühungen zur Abwendung von Betriebsschließungen“ oder sie waren Arbeitslosenprojekte, um die Beteiligten wieder in den Arbeitsmarkt zu integrieren, aber hinzu kamen auch (Produktiv-)

10 Durch das neue Genossenschaftsgesetz ist die Gründung von kleinen Genossenschaften erleichtert worden. Die Mindestmitgliederzahl für die Bildung einer Genossenschaft wurde von 7 auf 3 reduziert. Die Pflichtprüfung für kleine Genossenschaften wurde in ihrem Umfang beschränkt. Genossenschaften mit bis zu 20 Mitgliedern können auf einen Aufsichtsrat verzichten und nur einen (statt zwei) Vorstandsmitglieder haben. Zudem wurden Investierende bzw. Fördermitglieder zugelassen, und der Förderzweck von Genossenschaften, welcher früher auf die wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder beschränkt war, wurde auf die sozialen oder kulturellen Belange ihrer Mitglieder erweitert (siehe dazu ausführlich z.B. Kramer 2007 und Brockmeier 2007b).

Genossenschaften, die aufgrund ideologischer oder ökologischer Zielsetzungen entstanden waren (Kramer 2003a: 15 f.; siehe dazu Atmaca 2007: 572 ff.). Seit etwa den 1990er Jahren werden weiterhin neue Genossenschaften vor allem von FreiberuflerInnen und gewerblichen DienstleisterInnen gegründet, welche besonders in den Bereichen des IT-Sektors, der Beratung, Gesundheit, Betreuung und lokalen Diensten tätig sind (vgl. Göler von Ravensburg 2006: 151).

Die Bedeutung der (Produktiv-)Genossenschaften für die öffentliche Sozialpolitik wurde in Deutschland bis heute jedoch kaum anerkannt, wie bspw. in Italien und Schweden, wo sie vom Staat bei der Durchführung sozialpolitischer Aufgaben als Partner einbezogen werden. Nur gelegentlich greifen Kommunen oder Wohlfahrtsverbände hierzulande auf die Rechtsform eG in Form einer Public-Private-Partnership zurück, und dies geschieht „insbesondere wo ehemals öffentliche Leistungen aus öffentlichen Mitteln alleine nicht mehr finanzierbar erscheinen", wie z.B. bei der Rettung öffentlicher Bäder und Weiterführung oder Neueinrichtung von Beschäftigungsprogrammen (ebd.: 152). Nichtsdestotrotz leisten (Produktiv-)Genossenschaften ebenso in der Bundesrepublik einen Beitrag zur Beschäftigungsförderung, wenn auch nur in geringem Maß im Vergleich zu den hier dargestellten Ländern, und sind – zwar ganz selten – aber auch an der Wohlfahrtsproduktion beteiligt.

Ob es sich um Betreuung von Kleinkindern, um Alten- und Gesundheitspflege, um das Bildungswesen, um Freizeitangebote oder Umweltschutz handelt, zunehmend bieten die (Produktiv-)Genossenschaften Dienstleistungen von allgemein gesellschaftlichem Interesse an und schaffen für viele Menschen eine entlohnte Beschäftigung. Aus den oben dargestellten Daten lässt sich feststellen, dass sich die jeweilige Rolle der (Produktiv-)Genossenschaften in den untersuchten Wohlfahrtsstaaten bezüglich der Wohlfahrtsproduktion je nach Land bzw. Trägerstruktur sozialer Dienstleistungen unterscheidet. In Italien, wo an der Bereitstellung sozialer Dienstleistungen die Familie die zentrale Instanz bildet, der Staat wenig beteiligt ist und der Dritte Sektor bis Anfang der 1980er Jahre geringe Bedeutung hatte (vgl. Borzaga/Defourny 2001: 356), spielen sie eine *komplementäre bzw. ergänzende Rolle*. Dies bedeutet, dass das dort „wenig" entwickelte soziale Dienstleistungssystem durch Produktiv- und insbesondere Sozialgenossenschaften erweitert wird. In Schweden, das ein umfassendes und universales System sozialer Dienste hat und der Staat bzw. die Gemeinden ihr Hauptanbieter sind, haben die (Produktiv-)Genossenschaften eine *ersetzende Rolle* in der Wohlfahrtsproduktion. Sie übernehmen staatliche Aufgaben und ermöglichen durch eine „Nicht-Marktlösung" die Erhaltung des umfassenden sozialen Dienstleistungssystems bei Leistungskürzungen. In Deutschland dagegen spielen sie eigentlich *keine Rolle* als Wohlfahrtsproduzent, obgleich hier ein großer Teil der sozialen Dienstleistungen durch Organisationen des Dritten Sek-

tors erbracht werden. Jedoch sind die (Produktiv-)Genossenschaften nicht dem Dritten Sektor zugeordnet, dessen Organisationen durch einen Nonprofit-Charakter gekennzeichnet und auf staatliche Förderungen und private Spenden angewiesen sind. „What is understood as constituting the third sector [in Germany, R.Y.R.G.] – social and welfare associations – is seen as an arrangement without any special economics of its own" (Bode/Evers 2004: 106). Viele dieser Organisationen sind zudem stark auf ehrenamtliches Engagement und freiwillige Mitarbeit angewiesen und haben oft eine konfessionelle oder weltanschauliche Bindung.

2.5.1 Genossenschaftsförderung und ihre historischen Hintergründe

Der Aufschwung der Produktivgenossenschaften in den letzten Jahren und ihre wachsende Rolle in der Wohlfahrtsproduktion in Italien und Schweden ist das Ergebnis einer aktiven Förderung, die ihnen durch die genossenschaftlichen Organisationen bzw. Verbände und vor allem durch den Staat zukommen.

> „A study of workers' cooperatives in North America and Europe suggests that the rise in the number of workers' cooperatives is the result of supportive measures such as legislation in support of their creation, support for social economy enterprises or funding assistance and preferential tax rates in several countries. […]. On the other hand, in countries that lack government support for workers' cooperatives, their growth has slowed down." (Vereinte Nationen 2007: 10)

In beiden Ländern wird die Bedeutung dieser Genossenschaftsart für die Gesellschaft von den Regierungen anerkannt und sie wird staatlich gefördert, wobei die Produktivgenossenschaften sowohl finanzielle Förderung als auch andere Leistungen (wie z.B. Beratungen und Ausbildungen für ihre Mitglieder) erhalten. Die öffentliche Anerkennung der Produktiv- und Sozialgenossenschaften ist allein schon ein sehr wichtiger Schritt für ihre Entwicklung. „The experience of Italian social co-operatives demonstrates that […] the introduction of laws that clearly recognise and identify these enterprises can give strong support to their development" (Borzaga/Santuari 2001: 180).

Obwohl die Staaten von den internationalen Organisationen UN und ILO sowie der EU aufgerufen wurden, Unterstützungsmaßnahmen einzuleiten und fördernde Rahmenbedingungen für die Entwicklung der (Produktiv-)Genossenschaften zu schaffen, wurden diese Aufrufe jedoch in Deutschland kaum umgesetzt. „Genossenschaftsförderung steht in Deutschland folgenlos auf geduldigem Verfassungspapier" (Bösche 2007: 4). In Italien und Schweden ist dagegen die öffentliche Förderung des Genossenschaftswesens keine Neuheit, da es schon im

Laufe seiner Geschichte gelegentliche Unterstützung vom Staat erhielt (vgl. Haensch 1997b: 23; Göler von Ravensburg 2007: 62), und in den letzten Jahrzehnten werden die (Produktiv-)Genossenschaften in beiden Ländern laufend öffentlich gefördert.

In Italien gibt es seit langer Zeit staatliche Anreize für diese Unternehmensform. Hier bekommen vor allem die Produktiv- und Sozialgenossenschaften staatliche Förderung und Unterstützung. Dafür sind seit den 1970er Jahren mehrere Dekrete und Gesetze erlassen worden, die sowohl Fördermaßnahmen für die (Produktiv-)Genossenschaften vorsehen als auch den besonderen Stellenwert der Sozialgenossenschaften institutionalisieren und die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Gründung von „kleinen Genossenschaften" vereinfachen (siehe Randow 1994; Kiesswetter 2005; Loss 2005).

Die staatlichen Fördermaßnahmen für die (Produktiv-)Genossenschaften beinhalten hauptsächlich Steuerbegünstigungen, Subventionen oder andere Zuschüsse sowie Aufhebung von Pflichtabgaben für Sozial- und Fürsorgeleistungen (Haensch 1997b: 76). Mit der Einführung des Staatsgesetzes Nr. 59/1992 wurden Wechselseitige Fonds bzw. Fonds für die wechselseitige Unterstützung und Entwicklung des Genossenschaftswesens (Mutualitätsfonds) gebildet, und jede Genossenschaft ist verpflichtet, jährlich 3 Prozent ihrer Gewinne in diese Fonds abzuführen (vgl. Haensch 1997b). Die Fonds dienen der Förderung und Entwicklung des Genossenschaftswesens, und damit kann die Gründung von (Produktiv-)Genossenschaften oder ihren Konsortien gefördert, Programme für deren Entwicklung finanziert, berufliche Aus- bzw. Fortbildungskurse für das leitende Personal des Genossenschaftsbereichs organisiert sowie für die Genossenschaftsbewegung bedeutende Studien und Forschungen unterstützt werden. Den Sozialgenossenschaften wird nach dem Gesetz 381 von 1991 vorrangiger Zugang zu öffentlichen Aufträgen gegeben sowie Steuerbegünstigung oder -befreiung gewährt (vgl. Randow 1994; Vella 2000; Stenico/Kiesswetter 2003). Die Sozialgenossenschaften, die benachteiligte Personen beschäftigen (sogenannter Typ B), werden zudem von den Sozialbeiträgen für die benachteiligten Beschäftigten befreit (Loss 2005: 82).

In Schweden wurden bzw. werden ebenso einige staatliche Fördermaßnahmen für die Entwicklung des Genossenschaftswesens eingeführt, die sowohl einen Anreiz für die Gründung von Produktivgenossenschaften bezwecken als auch diese Unternehmen finanziell unterstützen sowie deren Mitgliedern Informations- und Bildungsmöglichkeiten anbieten. „Das Beispiel Schweden steht für die Organisation von Genossenschaften ‚von oben', für das Motivieren, Initiieren, Beraten, Gründen, Begleiten seitens der öffentlichen Verwaltungen und für deren Partnerschaft mit genossenschaftlichen Verbänden" (Dellheim 2005: 31).

Für die Förderung des Genossenschaftswesens werden von der schwedischen Regierung lokale Zentren zur Genossenschaftsentwicklung unterhalten, die die Gründung von (Produktiv-)Genossenschaften durch Beratung und Aus- und Weiterbildungsprogramme fördern (vgl. Regeringskansliet 2004: 81; Bösche 2007: 4). Auch Informationskampagnen über das Genossenschaftswesen wurden bereits durchgeführt. „1999 und 2000 lief in Schweden eine nationale Informationskampagne über Genossenschaften ‚Sei selbstangestellt in Company', die zugleich auf die Schaffung von Ausbildungsprogrammen für genossenschaftliche Betriebe zielte" (Dellheim 2005: 32). Außerdem werden den Produktivgenossenschaften – vor allem den in ländlichen Regionen ansässigen und die im sozialen Dienstleistungssektor tätig sind – Zuschüsse bzw. Subsidien vom Staat bzw. den Gemeinden bewilligt (siehe Sätre Åhlander 2001: 428 ff.; Dellheim 2005: 31; Stryjan 2005: 13 ff.).

In der Bundesrepublik fehlt es bis in die Gegenwart an staatlichen Fördermaßnahmen, die an den Produktivgenossenschaften ausgerichtet sind. Während die (Produktiv-)Genossenschaften in Italien und Schweden einen bedeutsamen Beitrag zur Ersetzung bzw. Entlastung öffentlicher Sozialpolitik leisten, werden sie in Deutschland dagegen nicht als Vehikel für sozialpolitische Ziele verstanden. Dies spiegelt der historische Stellenwert dieser Rechts- und Organisationsform in der Trägerstruktur sozialer Dienstleistungen wieder, ist aber auch das Ergebnis der Einstellung des Staates zu den Produktivgenossenschaften. Diese Haltung des Staates kann anhand der Machtressourcentheorie erklärt werden, nach der die Staatstätigkeit bzw. „die Inhalte der Politik durch die wirtschaftliche und politische Machtverteilung zwischen gesellschaftlichen Gruppen oder Klassen mit gegensätzlichen Interessen geprägt werden" (Ostheim/Schmidt 2007: 40). Die genossenschaftsfreundliche Einstellung des schwedischen und italienischen Wohlfahrtsstaates bzw. dessen Förderpolitik und Unterstützungsmaßnahmen für die Produktivgenossenschaften ergeben sich aus der starken Organisations- und Konfliktfähigkeit der Genossenschaftsbewegung, die sich angeknüpft an parteipolitische Organisationen entwickelt hat. In Deutschland dagegen wurde die Verbindung der Genossenschaftsbewegung zu politischen Parteien zurückgedrängt, und es etablierte sich ein mittelstandsorientiertes Genossenschaftswesen, das öffentliche Unterstützung ablehnt und die Entwicklung der Produktivgenossenschaften gehemmt hat. Im Folgenden wird eine kurze Darstellung der Kräfteverhältnisse zwischen den gesellschaftlichen Gruppen und Klassen und ihrer Organisationen durchgeführt, welche die Entwicklung sowohl der Wohlfahrtsstaatlichkeit als auch des Genossenschaftswesen in den drei untersuchten Ländern bestimmt haben.

In Deutschland ist die Sozialpolitik durch eine konservative Staatsorientierung gekennzeichnet, die von konservativ-etatistischen politischen Kräften[11] angetrieben wurde. Der deutsche Wohlfahrtsstaat entstand in den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts mit der Einführung des staatlichen Sozialversicherungssystems für unterschiedliche Klassen und Statusgruppen, um deren Statusdifferenz innerhalb der Lohnabhängigen hervorzurufen und „individuelle Loyalitäten direkt an die Monarchie bzw. die zentrale Staatsautorität zu binden" (Esping-Andersen 1998: 39 f.). Die neoabsolutistischen Autokraten wie z.B. der Reichskanzler Otto von Bismarck wollten „die Arbeiter für das Kaiserreich gewinnen und national integrieren" (Kaufmann 2003: 269) und bezweckten dadurch weniger den Egalitarismus zu fördern, als vielmehr die aufsteigende Arbeiterbewegung zu bekämpfen (vgl. Esping-Andersen 1998: 40; 1999: 81 f.). Der preußisch-deutsche Sozialstaat war somit kein Selbstzweck, „kein Geschenk der Obrigkeit, sondern Resultat eines Kampfes" bzw. Produkt „eines Klassenkompromisses, den die aufstrebende Bourgeoisie mit Teilen der Arbeiterschaft schloss, um ihre Herrschaft zu festigen" (Butterwegge 2005: 40). Die sozialen Rechte von Bismarck entstanden noch vor den Freiheitsrechten und den politischen Rechten (Bauer 1998: 43). Das politische Kalkül dahinter war, nicht nur die Arbeiter zu gewinnen, sondern auch ihre Selbsthilfeansätze zu erdrücken, denn es herrschte eine

> „kategorische Ablehnung der Selbsthilfe Ende des 19. Jahrhunderts aus der Gegnerschaft der politischen, geistlichen und militärischen Eliten des Kaiserreichs, die sowohl die frühbürgerlichen Emanzipationsideen der 1848er Revolution als auch die genossenschaftlichen Selbsthilfeansätze der Arbeiterbewegung bekämpften." (Ebd.)

Mit der Einführung staatlicher Sozialversicherungen sah Bismarck ein Mittel zur „Verstaatlichung und Verdrängung der vorhandenen Selbsthilfeorganisationen" – Versicherungsvereine, gewerkschaftliche Hilfskasse und Genossenschaften (Butterwege 2005: 41).

Die selbständigen Arbeiterorganisationen wurden von 1878 bis 1890 durch das Bismarcksche Sozialistengesetz – „Gesetz zur Abwehr der gemeingefährlichen Bestrebungen der Sozialdemokratie" – verboten bzw. in ihrer Tätigkeit beschränkt (Lampert/Althammer 2007: 65; siehe dazu Göler von Ravensburg 2007: 56). Die Genossenschaften waren bereits seit 1867 durch das preußische Genossenschaftsgesetz eingeschränkt, wonach die Genossenschaften durch den Staat aufgelöst werden konnten, „die ihre in der Satzung vorgesehenen Förderzwecke vernachlässigten oder gegen geltende Gesetze verstießen" (Göler von Ravens-

11 Die preußische Bürokratie, das kaiserliche Heer, der grundbesitzende Adel und die Evangelische Kirche waren die wichtigsten Träger der Bismark'schen Sozialreform (Butterwege 2005: 44).

burg 2007: 56). Auch die Entwicklung der 1875 gegründeten Sozialistischen Arbeiterpartei – die spätere SPD – sollte durch das Sozialistengesetz gebremst werden, welche als erste Vorgängerorganisation den 1863 unter Führung von Ferdinand Lassalle entstandenen „Allgemeinen Deutschen Arbeiterverein" hatte (vgl. Lampert/Althammer 2007: 64 f.). Jedoch war die SPD bei der Wahl im Jahr 1890 – an den Wählerstimmen gemessen – die stärkste Partei, und nach den Wahlerfolgen der SPD wurde das Sozialistengesetz bzw. die Einschränkungen der Vereinigungsfreiheit wieder aufgehoben (vgl. ebd.: 65 f.; Göler von Ravensburg 2007: 56). Die Bildung politischer Vereine und die Koalitionsbildung waren in den deutschen Bundesstaaten schon früher – bis 1848 – verboten, was die Entwicklung der politischen Arbeiterbewegung hemmte. Der Versuch, politische Arbeiterorganisation zu initiieren, wurde nach 1848 weiter Opfer des Verbots, wie z.B. die „Allgemeine Deutsche Arbeiterverbrüderung" – 1854 durch das Bundesgesetz verboten – und „nur unpolitische und konfessionelle Arbeitervereine konnten bestehen bleiben" (Lampert/Althammer 2007: 64).

Eine gesellschaftspolitische Betätigung der Genossenschaften wurde somit im Preußen Bismarcks verhindert, die sich somit auf die wirtschaftliche Förderung ihrer (mittelständischen) Mitglieder beschränkten. Die Genossenschaften in den deutschen Ländern und im Deutschen Reich wurden weitgehend durch den Erlass der Genossenschaftsgesetze – 1867 und 1889 – politisch neutralisiert und „aus genossenschaftlichen Gesellschaftsutopien wurden allmählich Mittelstandskonzepte", die sich hauptsächlich nach ökonomischen Vorteilen richteten (Kluge 2007: 28). Die Genossenschaftsbewegung in Deutschland wurde stark von Schulze-Delitzschs Idee der „*reinen Selbsthilfe*" geprägt, der in den Genossenschaften „nicht nur ein technisches Instrument, sondern eine dezentrale politische Institution zur Förderung mittelständischer Selbständiger" sah und – im Gegensatz zu Lassalle – jede Form der Staatshilfe ablehnte (Göler von Ravensburg 2007: 56). Er verwarf die Idee der Produktivgenossenschaften und das bis in die Gegenwart praktische und politische Desinteresse an dieser Genossenschaftsart ist zum Teil auf seine dominierende Rolle in der deutschen Genossenschaftsbewegung zurückzuführen (vgl. Flieger 1996: 47). Auch die Partei der Arbeiterbewegung – Sozialdemokratische Partei Deutschlands (SPD) – schwenkte auf den „konservativ-autoritären Kurs" um und wandte sich 1892 gegen die Idee der Genossenschaften, „als es darum ging, eine sozialpolitische Alternative gegen das Genossenschaftsprojekt von Hermann Schulze-Delitzsch zu formulieren" (Bauer 1998: 43; siehe dazu Flieger 1996: 50). Zudem beeinflusste die skeptische Haltung von Schulze-Delitzsch gegenüber den Produktivgenossenschaften die Gewerkschaften, die allmählich die Idee von produktivgenossenschaftlichen Selbsthilfeorganisationen aufgaben (siehe Flieger 1996: 50 ff.).

Die konservative Strömung der Genossenschaftsbewegung setzte sich innerhalb der genossenschaftlichen Organisationen durch, und folglich entwickelten sich die Genossenschaftsverbände im deutschen Raum „unpolitisch" und mittelständisch orientiert. Die „roten" bzw. sozialreformerischen Genossenschaften – d.h. sowohl die Produktiv- als auch die (Arbeiter-)Konsumgenossenschaften – wurden 1902 aus dem 1864 gegründeten Allgemeinen Verband ausgeschlossen, da sie als eine potentielle Bedrohung „von unten" angesehen wurden (vgl. Flieger 1996: 54 ff.; Mersmann/Novy 1991: 29 ff.). Sie gründeten ein Jahr später den (sozialdemokratisch orientierten) Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften, aber hier wurde ebenso den Produktivgenossenschaften „zunehmend der Boden entzogen" und sie wurden auch aus diesem Verband ausgesondert (siehe ausführlich Flieger 1996: 55 f.). Die Produktivgenossenschaften blieben weiterhin ohne eine Lobby – weder bei Parteien, noch Gewerkschaften noch genossenschaftlichen Verbänden – und erst Mitte der 1980er Jahre sind zwei neue Genossenschaftsverbände für alternative (Produktiv-)Genossenschaften gegründet worden, als „Konsequenz der verhaltenen bis blockierenden Politik" der bis dahin bestehenden regionalen Verbände: das NETZ für Selbstverwaltung und Selbstorganisation und der Verband deutscher Produktivgenossenschaften und Partnerschaftsunternehmen e. V. (Flieger 1996: 60). Der unpolitische Charakter des Genossenschaftswesens in Deutschland wurde in der Zeit des Nationalsozialismus noch verstärkt, wo die mit der Arbeiterbewegung verbundenen Genossenschaften – wie z.B. die Konsumgenossenschaften – verhindert oder aufgelöst wurden (vgl. Mersmann/Novy 1991: 31; Borzaga/Santuari 2003: 36). In dieser Zeit wurden die genossenschaftlichen rein kommerziellen Zielsetzungen weiter betont und eine Gesetzesänderung erlassen, die die „Begünstigung Dritter in die Satzung aufzunehmen" verbot (Birkhölzer/Kramer 2004: 113).

Obwohl die liberale soziale Bewegung geringe Bedeutung für die Entwicklung des deutschen Wohlfahrtsstaates hatte (siehe Lampert/Althammer 2007: 69 f.), spielte der sozial-liberale Franz Oppenheimer (1864-1943) eine ausschlaggebende Rolle für das in der Bundesrepublik praktische und politische Desinteresse an den Produktivgenossenschaften. Der Arzt und Sozialwissenschaftler veröffentlichte in seinem Werk „Siedlungsgenossenschaft" (1896) anhand empirischer Untersuchungen über Produktivgenossenschaften „eine negative Gesamtbeurteilung und eine entsprechend pessimistische Prognose hinsichtlich deren ökonomischer Erfolgsaussichten" (Atmaca 2007: 529). Gemäß dieser dokumentierten Erfahrung – das sogenannte Oppenheimersche Transformationsgesetz – „[müssten] gewerbliche Produktivgenossenschaften nachgerade zwangsläufig entweder

scheitern oder sich in kapitalistische Unternehmen transformieren“[12] (ebd.). Die pessimistischen Einschätzungen von Oppenheimer beeinflussen bis heute erheblich die theoretischen Forschungen und Veröffentlichungen über Produktivgenossenschaften im deutschen Sprachraum (ebd.; Flieger 1996: 168) und wurden bzw. werden immer noch dazu benutzt, das Interesse an dieser Genossenschaftsart abzulehnen. Wie Delal Atmaca (2007: 537) es beschrieben hat: „Kaum ein Satz eines Wissenschaftlers dürfte wohl so häufig falsch zitiert worden sein, wie jener o.g. Kern[13] des sogenannten Transformationsgesetzes“. In ihrer Studie über die Produktivgenossenschaften in Ostdeutschland (Atmaca 2002) kam sie zu dem Ergebnis, dass sich diese Unternehmensform stabil und „weniger krisenanfällig als ihre nicht-genossenschaftlichen Konkurrenten“ zeigte (Atmaca 2007: 551; vgl. dazu Kramer 2003c: 15). Dies hat ebenfalls Robert Hettlage (1983: 210) in seinem Beitrag über „Genossenschaftsmodelle als Alternative“ betont: „Auf keinen Fall stimmt es, daß z.B. *Produktiv*genossenschaften a priori weniger erfolgreich wären als andere Unternehmen. Dies ist ein Irrglaube, der sich mittlerweile widerlegen lässt“ (Hervorh. im Original).

Die vorangegangene Ausführung hat verdeutlicht, dass der deutsche Wohlfahrtsstaat aus der Durchsetzung konservativer Interessen gesellschaftlicher Gruppen bzw. Klassen entstand, welche sowohl eine genossenschaftsfreundliche Einstellung des Staates zu Produktivgenossenschaften als auch deren Entwicklung behindert haben. In der Bundesrepublik wurde die Verbindung der Genossenschaftsbewegung zu politischen Parteien zurückgedrängt, dadurch blieben die Produktivgenossenschaften politisch isoliert und zudem wurden sie anhand des Oppenheimerschen Transformationsgesetzes stark stigmatisiert. In Schweden und Italien dagegen stießen die konservativen Kräfte und Parteien auf eine stärkere Opposition, welche besonders von den großen Volks- bzw. Massenbewegungen und deren Parteien geleistet wurde. Die genossenschaftlichen Vereinigungen waren mit diesen Bewegungen verbunden und die Entwicklung der (Produktiv-)Genossenschaften wurde in diesen Ländern durch deren Anbindung – vor allem Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts – an politische Parteien gekennzeichnet, was ihnen einen stärkeren Einfluss auf die staatliche Politik ermöglichte.

In Italien besteht seit langem eine Anbindung einiger Genossenschaften an die politischen Parteien (vgl. Zerche 1990: 386; Göler von Ravensburg 2007: 66). Als die Industrialisierung in Italien begann, noch später als in Deutschland,

12 Als Hauptgründe für den Misserfolg dieser Unternehmensform nannte Oppenheimer Mangel an Kapital, Absatz und Disziplin (siehe ausführlich Flieger 1996: 128 ff.; Atmaca 2007: 532 ff.).

13 „Nur äußerst selten gelangt eine **Produktionsgenossenschaft** zur Blüte. Wo sie aber zur Blüte gelangt, hört sie auf, eine **Produktivgenossenschaft** zu sein“ (Oppenheimer, zitiert nach Atmaca 2007: 530; Hervorh. im Original).

war die Genossenschaftsidee im ländlichen Raum schon weit verbreitet (Göler von Ravensburg 2007: 60). Die spätere Industrialisierung war sogar ein Einflussfaktor für die Konsolidierung der Produktivgenossenschaften in Italien (vgl. Evers/Laville 2004: 25), aber auch andere Genossenschaftsarten etablierten sich dort, wie die Kreditgenossenschaften – besonderes in ländlichen Gebieten – und die Konsumgenossenschaften (vgl. Borzaga 2004: 49). Ebenfalls unterscheiden sich die Genossenschaftsverbände beider Länder von Anfang an. Die 1886 gegründete *Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue* (LEGA) – Nationale Vereinigung der Genossenschaften und Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit – ist sozialistisch orientiert und vertritt sowohl fast alle Genossenschaftsarten als auch andere Kooperativen und Unterstützungseinrichtungen. Die anderen später entstandenen genossenschaftlichen Organisationen haben ebenso eine weltanschauliche bzw. politische oder christliche Orientierung und erfassen alle oder fast alle Sparten. Im Gegensatz dazu entwickelten sich die genossenschaftlichen Dachverbände in Deutschland nicht nur religiös und politisch neutral, sondern auch spezialisiert, d.h. nach Genossenschaftszweigen organisiert (vgl. Zerche 1990: 395; Göler von Ravensburg 2007: 58 ff.).

In Italien entwickelten sich die (Produktiv-)Genossenschaften mit Unterstützung von verschiedenen politischen Akteuren. Hier wurde der freiwilligen genossenschaftlichen Selbsthilfe – die „Arbeiter-Organisationen zur gegenseitigen Hilfe und Versicherung" – Vorrang durch gewichtige politische Kräfte eingeräumt, die anfänglich gegen eine staatliche Sozialpolitik waren. Die Katholiken „wehrten sich gegen staatliche Einmischung auf einem Feld, das traditionell zu ihrem Kompetenzbereich zählte"[14], die Arbeiterbewegung war zu Beginn misstrauisch gegenüber der staatlichen Intervention in der Sozialpolitik, und die Liberalen hielten an ihrem Laissez-faire-Prinzip fest (Gohr 2001: 144; siehe dazu Sacchi/Bastagli 2005: 86). Die erste staatliche Sozialversicherung – die Unfallversicherung – entstand in den 90er Jahren des 19. Jahrhunderts, und ähnlich wie in Deutschland wurde die staatliche Sozialpolitik „von oben" eingeführt, d.h. die Einführung der Sozialgesetzgebung wurde durch die herrschenden Eliten als Legitimierungsstrategie und vor allem aus Furcht vor der aufstrebenden Arbeiterbewegung vorangetrieben (vgl. Alber 1987: 130 ff.; Gohr 2001: 144). Obgleich der italienische und der deutsche Wohlfahrtsstaat durch den Ausbau des „staatskorporatistischen Erbes" gekennzeichnet sind (Esping-Andersen 1998: 44), war die machtpolitische Konstellation beider Länder bei der Entwicklung ihrer Wohlfahrtsstaatlichkeit signifikant unterschiedlich. In Italien wurde der

14 Nach der nationalen Einigung im Jahr 1861 hielt sich der italienische Staat bezüglich der Sozialpolitik zunächst zurück. Dies wurde hauptsächlich der katholischen Kirche überlassen (Gohr 2001: 144).

Auf- und Ausbau der staatlichen Sozialpolitik durch den starken Einfluss der katholischen Kirche, die Schwäche der staatlichen Bürokratie, die ideologisch polarisierte und gespaltene Linke sowie den erheblichen Einfluss der liberalen Elite geprägt, die am Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts das Parlament dominierte (siehe Ferrera 1996: 30; Gohr 2001: 144 f.; Sacchi/Bastagli 2005: 85 f.). Ferner spielten die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entstandenen politischen Massenbewegungen – die sozialistische und katholische Volksmasse – eine wichtige Rolle für die Entwicklung des italienischen Wohlfahrtsstaats (vgl. Putnam 1993: 141 f.; Fix 1999: 91 ff.).

Während im Deutschen Reich die Vereinigung der bürgerlichen und aristokratischen Kräfte bzw. den Industriellen und Agrariern zur Bekämpfung der Sozialdemokratie gelungen war, erreichte dagegen in Italien die Regierung des liberalen Ministerpräsidenten Giovanni Giolitti – 1903-1905; 1906-1909 und 1911-1914 – keinen Konsens mit den altkonservativen Agrariern und industriellen Unternehmen (vgl. Schieder 2005: 171). Die sozialistische Bewegung breitete sich aus, und sowohl die Sozialisten als auch die Katholiken bildeten eine starke Opposition gegen das traditionelle Regime bzw. die konservativen Kräfte (vgl. Putnam 1993: 141 f.; Fix 1999: 91 ff.).

> „Since the enfranchisement of the male population in 1912, however, and after the inclusion of socialists and Catholics in the parliamentary arena, the creation and extension of social rights cannot be described only as a concession on the part of the elites, but rather as the outcome of competitive dynamics aimed at winning the (male) popular vote.“ (Sacchi/Bastagli 2005: 86)

Zu der Basis beider aus der Massenbewegungen entstandenen Parteien – die jeweils im Jahr 1892 und 1919 gegründete Sozialistische Partei Italiens (*Partito Socialista Italiano* – PSI) und die christliche Volkspartei (*Partito popolari*) – gehörten die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, die Genossenschaften und die Gewerkschaften (vgl. Putnam 1993: 142). Diese Parteien wurden zu wichtigen Interessenvertretern des Genossenschaftswesens in Italien. „All these modern manifestations of social solidarity and political mobilization, stretching over the six decades between 1860 and 1920 – mutual aid societies, cooperatives, and mass-based political parties – were closely intercorrelated“ (ebd.: 148).

Gegenüber der politischen Kraft der beiden Massenbewegungen schloss zu Beginn des 20. Jahrhunderts die liberale Elite gelegentliche Kompromisse mit den Sozialisten und Katholiken (Fix 1999: 97 f.), was den Genossenschaften zugutekam, da durch den politischen Einfluss beider Massenbewegungen eine genossenschaftsfreundliche Gesetzgebung geschaffen wurde. „Er [Giolitti, R.Y.R.G.] erkannte die Notwendigkeit einer, wenn auch begrenzten, Einbeziehung von Katholiken und Sozialisten in den liberalen Staat“ (Schieder 2005:

170). Das Genossenschaftswesen in Italien, das eine große Verbreitung bei den Bauern fand (vgl. Putnam 1993: 140), bekam bereits Anfang des letzten Jahrhunderts öffentliche Förderungen durch die Politik des Ministerpräsidenten Giolitti, unter dessen Regierung mehrere Gesetze zur Unterstützung der Genossenschaften erlassen wurden (vgl. Haensch 1997b: 23; Randow 1994).

Mit dem Aufstieg des Faschismus wurden die Genossenschaften und ihre Organisationen verfolgt und zerschlagen. Die Produktivgenossenschaften wurden zwar nicht beseitigt, aber politisch ausgeschaltet, und ihre Leitungen wurden durch faschistisches Führungspersonal ersetzt (Haensch 1997b: 28). Der Faschismus traf mehr die genossenschaftlichen Organisationen und ihre politische Repräsentanz als die Genossenschaften selbst (ebd.: 29). Nach der faschistischen Zeit war die Linke – Sozialisten und Kommunisten zusammengenommen – die größte Fraktion nach den Wahlen zur verfassunggebenden Versammlung (1946) gewesen und bildete mit den Christdemokraten eine große Koalition, die sich jedoch im Lauf des Jahres 1947 auflöste. Obwohl die Entwicklung des italienischen Wohlfahrtsstaates durch eine gespaltete Linke geprägt wurde, was die politischen Chancen der nicht-sozialistischen Parteien erhöhte und eine weitere Ausdehnung der Sozialpolitik behinderte (vgl. Ferrera 1996: 30 f.; Esping-Andersen 1998: 48 f.), einigten sich die christliche Partei und die Linke in Bezug auf die Bedeutung der (Produktiv-)Genossenschaften für das Land. „Die Verfassung, die am 1. Januar 1948 in Kraft trat, trug noch die Spuren dieser Zusammenarbeit. Sie enthält – bis heute – den Artikel 45, der die Genossenschaften ausdrücklich in ihrer sozialen Bedeutung anerkennt und den Staat verpflichtet, sie zu fördern“ (Haensch 1997b: 31).

Die Entwicklung der schwedischen Gesellschaft wurde ab Mitte des 19. Jahrhunderts ebenso stark von zahlreichen Vereinigungen und sozialen Bewegungen (insbesondere der Arbeiter- und der Bauernbewegung) geprägt (vgl. Pestoff 2004: 67 ff.).

> „The role of the peasants' movement is unique in the Scandinavian countries because of its large impact on political developments via independent political parties, its economic importance via the agrarian cooperatives and its social, cultural and ideological importance via folk high schools.” (Ebd.: 67)

Die Genossenschaftsidee erreichte Schweden ab Ende des 19. Jahrhunderts in enger Verbindung mit der Arbeiter- sowie der Bauernbewegung. 1895 wurde das Genossenschaftsgesetz erlassen (und 1911 erneuert), und Anfang des 20. Jahrhunderts gewannen die Genossenschaften Popularität in Schweden, wo sich besonders die landwirtschaftlichen und die Konsumgenossenschaften verbreiteten (Göler von Ravensburg 2007: 61 f.). Wie in Italien waren die Genossenschaften an die Parteien angebunden, so dass die Basis der Agrarpartei (*Agrarian Party*)

sich jahrzehntelang aus den Mitgliedern der Agrargenossenschaften zusammensetzte (vgl. Pestoff 2004: 70).

„Heftige Arbeitskämpfe“ zwischen den Spitzenverbänden der Arbeitgeber und den Gewerkschaften und starke soziale Bewegungen haben die wohlfahrtstaatliche Entwicklung in Schweden geprägt, wo zwischen 1891 und 1913 drei Zweige des Sozialsicherungssystemes – die Unfall-, die Kranken- und die Rentenversicherung – geschaffen wurden (vgl. Kaufmann 2003: 162 ff.; Siegel 2007). Anders als in Deutschland entstand der schwedische sozialdemokratische Wohlfahrtsstaat vielmehr aus eigener Kraft der Arbeiterbewegung. Dort erfolgte die gewerkschaftliche und parteipolitische Organisierung der Industriearbeiterschaft schnell und gründlich, und rechtliche Hindernisse für den freiwilligen Zusammenschluss von Arbeitern wurden seit 1864 beseitigt (Kaufmann 2003: 173). Darüber hinaus hatten in der zweiten Hälfte des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts die sogenannten „Volksbewegungen“ (*folkrörelser*) – d.h. sowohl die Arbeiter- als auch die Bauern-, die Temperenzler-, die Freikirchen- und die Sportbewegung – eine immense Bedeutung für die Schwächung der konservativen Kräfte bzw. Parteien und die Entwicklung der schwedischen Wohlfahrtsstaatlichkeit (siehe Klausen/Selle 1996; Pestoff 2004). Im Unterschied zum kontinentalen Europa, wo es den konservativen Kräften gelungen war, „die Bauernschaft in ‚reaktionäre‘ Bündnisse einzubeziehen, was die politische Isolation der Arbeiterschaft zementierte“, bildete in Schweden die Bauernschaft bzw. ihre Partei eine rot-grüne Allianz mit der Sozialdemokratischen Partei, welche das Land zwischen 1936 und 1957 regierte (Esping-Andersen 1998: 50; siehe dazu Pestoff 2004: 67 ff.).

Die Bauern- und die Arbeiterbewegung organisierten sich sowohl in politischen Parteien – der Agrarpartei und der Sozialdemokratischen Partei – als auch in Genossenschaften (vgl. Pestoff 2004: 67), die wiederum an politischen- und Interessenorganisationen angebunden waren bzw. sind. „The co-operatives […] used their influence vis à vis the state through their political parties and their overwhelmingly powerful interest organisations“ (Klausen/Selle 1996: 109). Die historische Verflechtung des Genossenschaftswesens in Schweden mit parteipolitischen Organisationen der Bauern- und der Arbeiterbewegung haben nicht nur die Entwicklung der schwedischen Wohlfahrtsstaatlichkeit geprägt, sondern brachte seitdem den (Produktiv-)Genossenschaften einen besonderen Stellenwert ein und führte somit zu einer freundlichen und kooperativen Einstellung des Staates zu diesen Selbsthilfeorganisationen.

http://www.springer.com/978-3-658-16296-2

Inklusion und Teilhabe durch Arbeitnehmergenossenschaften

Zur Lage beschäftigter Mitglieder von Produktivgenossenschaften in Deutschland

Guerra, R.Y.R.

2017, XVI, 212 S. 6 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-16296-2