

Gabriel, Siegfried L.

Article — Digitized Version

Zum sogenannten "Sozialkapital" der Genossenschaften

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gabriel, Siegfried L. (1966) : Zum sogenannten "Sozialkapital" der Genossenschaften, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 46, Iss. 2, pp. 77-81

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133567>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Zum sogenannten „Sozialkapital“ der Genossenschaften

Prof. Dr. Siegfried L. Gabriel, Kiel

Wenn nicht alles täuscht, handelt es sich bei der „Neuen Politik“ der deutschen Konsumgenossenschaften um weit mehr als um einen bloßen Wechsel der Taktik. Was heute geschieht und für morgen geplant ist, wird ohne Zweifel nicht nur das Gesicht unserer Genossenschaften ändern, sondern auch deren Wesen tiefgreifend berühren. Dem widerspricht nicht der Umstand, daß es sich dabei in der Hauptsache um eine Reaktion handelt — einmal auf das Vordringen anderer, konkurrierender Großbetriebe des Einzelhandels, die die Konsumgenossenschaften der meisten Länder in den letzten Jahren im Expansionstempo überrunden konnten, zum andern aber auch auf interne Vorgänge, die offensichtlich so etwas wie einen langfristigen Strukturwandel erkennen lassen.

Der erste Komplex ist bekannt. Sowohl der außergewöhnliche Erfolg der großen Lebensmittel-Filialbetriebe als auch die spezifische Struktur der Konsumgenossenschaften legen eine bewußte Annäherung an den Typ des Massenfilialunternehmens nahe — sie zwingen praktisch dazu. Das gilt selbstverständlich auch für die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels sowie für ihre nahen Verwandten, die Freiwilligen Ketten im Handel, die vor den gleichen Problemen stehen. Der Trend weist eindeutig in die Richtung einer verstärkten Zentralisierung, einer Verlagerung des wirtschaftlichen Schwergewichts nach oben — bis zur Finanzierung, Einrichtung und Führung eigener Läden durch die GEG — Großeinkaufs-Gesellschaft Deutscher Konsumgenossenschaften —, die bis vor kurzem nur im Großhandel und in der Produktion tätig gewesen war. Es ändert sich das Bild der Läden, es kommt zur Errichtung spezieller Warenhäuser, der „Möbelhaus-Kette“, zum Kataloggeschäft, zur Verstärkung des Anteils langfristiger Gebrauchsgüter (bis zur Errichtung reiner „Gebrauchsgüterzentren“), zur Straffung und Vereinheitlichung der Sortimente, zur Aufnahme industrieller Markenartikel und schließlich zur Kennzeichnung neuer und großer Läden als „COOP-Märkte“, deren Firmenschild — jedenfalls in Deutschland — überhaupt nicht mehr an eine Konsumgenossenschaft erinnert.

PROBLEMATISCHE RÜCKVERGÜTUNG

Zum zweiten Komplex gehören neben dem allmählichen Abbröckeln des ideologischen Unterbaus und

dem Zurücktreten der Haftpflicht vor allem eine veränderte Einstellung zur Rückvergütung. Wenn letztere auch von Land zu Land unterschiedlich beurteilt wird und selbst innerhalb einzelner Länder (wie etwa in England oder der Schweiz) regional erheblich voneinander abweichende Rückvergütungssätze gewährt werden, läßt sich doch kaum verkennen, daß die Mitglieder in zunehmendem Maße niedrigere Preise einer höheren Rückvergütung vorziehen. Es sieht allerdings so aus, als ob die gesetzliche Begrenzung der Rückvergütung auf höchstens 3% die deutschen Konsumgenossenschaften der Mühe entheben würde, sich mit diesem Problem zu beschäftigen. Es fragt sich jedoch, ob eine dreiprozentige Rückvergütung (auch bei völliger Freizügigkeit in der Bemessung der Rückvergütung) wirklich noch eine Zukunft hat. Verglichen mit einem Rabatt von 3%, der in Geschäften ähnlicher Preislage, Größe, Ausstattung und vergleichbarem Sortiment, Standort usw. gegeben wird, der ungleich rascher realisierbar ist und weder eine Kapitalbeteiligung in der Form eines (in Deutschland zinslosen) Geschäftsguthabens, noch die Übernahme einer Haftpflicht voraussetzt, nimmt sich eine dreiprozentige Rückvergütung in der Tat nicht sonderlich attraktiv aus.

Ein Rabatt von (meist) 3% war seinerzeit von zahlreichen Lebensmittel-Einzelhändlern eingeführt worden, um der — in der Regel höheren — Rückvergütung der Konsumgenossenschaften etwas entgegenzusetzen zu können. Er war allerdings nicht sehr interessant, solange die Genossenschaften nicht nur eine Rückvergütung, sondern auch wirklich billigere Waren anbieten konnten. Seitdem sie jedoch ihre Stellung als Preisregulatoren eingebüßt haben und die Hausfrauen eher auf die Preise als auf die Rückvergütung achten, hat ihre Anziehungskraft nachgelassen. Daran hat die Begrenzung der Rückvergütung auf höchstens 3% den geringsten Anteil. Die deutschen Konsumgenossenschaften wären daher offensichtlich schlecht beraten, wenn sie eine (im Zuge der Angleichung der Rechtsvorschriften innerhalb der EWG-Länder) wiedergewonnene Freizügigkeit bei der Bemessung der Rückvergütung zum Anlaß nehmen würden, über diese 3% noch hinauszugehen. Sie täten wahrscheinlich besser, die Rückvergütung auf 1 oder 2% herabzusetzen und gleichzeitig die Preise solcher Artikel spürbar zu senken, bei denen die Verbraucher erfahrungs-

gemäß lebhaft auf Preisunterschiede zwischen konkurrierenden Anbietern reagieren.

Es wäre schließlich nur konsequent — und wahrscheinlich auch gute Geschäftspolitik, die Rückvergütung überhaupt fallen zu lassen und — wenn überhaupt — einen Rabatt von 3% zu geben. Vielleicht bedarf es, wie andere Großbetriebe des Einzelhandels zeigen, nicht einmal eines solchen Rabatts, um erfolgreich zu sein. Die Frage nach der Daseinsberechtigung einer Rückvergütung alter Prägung stellt sich übrigens auch bei den Einkaufsgenossenschaften des Handels. Bei diesen hat sich gezeigt, daß die traditionelle Rückvergütung keinen genügenden Anreiz für eine optimale Auftragskonzentration bietet. Wenn man daher in Genossenschaftskreisen daran denkt, anderen „Preisbildungssystemen“, wie man sich ausdrückt, den Vorzug zu geben, „die nach der Auftragshöhe staffeln“, dann kann das nur bedeuten, daß die bisher auf den Gesamtumsatz des Mitgliedes mit der Genossenschaft bezogene Rückvergütung früher oder später spezifischen, auf Einzelpositionen abgestellten Mengenrabatten Platz machen wird.

MITGLIEDSCHAFT NICHT MEHR REIZVOLL

Der Wegfall der Rückvergütung von Konsumgenossenschaften und die Gewährung eines Rabatts in gleicher Höhe an alle Kunden wären allerdings geeignet, die Mitgliedschaft an solchen Genossenschaften in Frage zu stellen — es sei denn, es gelingt, das Verbleiben in der Genossenschaft oder den Beitritt auf andere Weise mindestens ebenso reizvoll zu machen. Das sollte jedoch keine unübersteigbaren Schwierigkeiten bereiten, da man einer solchen Mitgliedschaft heute — rein wirtschaftlich gesehen — kaum besondere Reize nachsagen kann.

Im Gegensatz zur Praxis der englischen oder schwedischen Konsumgenossenschaften wird das Geschäftsguthaben, das vom neuen Mitglied eingezahlt oder von seiner Rückvergütung einbehalten wird, von den deutschen Konsumgenossenschaften grundsätzlich nicht verzinst. Als Mitinhaber ist es allerdings am Gewinn seines Unternehmens beteiligt: normalerweise mit einer Rückvergütung in Höhe von 3% seiner Einkäufe bei seiner Firma. Diese 3% kann er jedoch jederzeit auch anderswo (als Rabatt) bekommen, ohne sich finanziell irgendwie engagieren zu müssen. Was ihn daher in der Vergangenheit veranlaßt hat, einer Konsumgenossenschaft beizutreten, war — solange wir im Bereich des Ökonomischen bleiben — vor allem die Möglichkeit des Bezugs guter und preiswerter Waren des täglichen Bedarfs. Die Frage, ob dies jemals ein Monopol der Konsumvereine war, mag hier offen bleiben. Sicher ist jedoch, daß andere Großbetriebe des Einzelhandels schon seit einiger Zeit mit Erfolg bemüht sind, den Konsumgenossenschaften in dieser Hinsicht den Rang abzulaufen.

Solange die Genossenschaften ihren Mitgliedern nicht nur eine Rückvergütung, sondern auch echte, anderen Haushalten nicht zugängliche Vorteile beim Einkauf bieten konnten, mochte es vielleicht auch gerechtfertigt sein, den Mitgliedern jenen Wertzuwachs des Unternehmens vorzuenthalten, den gerade ihr kontinuierlicher Verzicht auf Ausschüttung von Gewinnen und deren Investition im gemeinsamen Betrieb entstehen ließ und weiterhin ständig vergrößert. Je weniger indessen von diesen Vorteilen noch zu sehen ist, um so weniger selbstverständlich wird etwa die Praxis der Konsumgenossenschaften, einem Mitglied, das z. B. nach Jahrzehnten ausscheidet, nicht mehr als jene 50 DM zurückzugeben, die es bei seinem Beitritt als Geschäftsanteil gezeichnet hat — ungeachtet der Tatsache, daß dieses Mitglied als Kunde und Gesellschafter in diesen Jahren seinen Teil zum Ausbau des Unternehmens beigetragen hat.

Hätte er z. B. eine Aktie gekauft, dann wäre er über eine Dividende am Gewinn oder über den Kurs seiner Aktie an der Erhöhung der Rücklagen (aus nicht ausgeschütteten Gewinnen) beteiligt gewesen. Anders bei der Genossenschaft. Daß diese es sich bisher leisten konnte, ihre Gesellschafter so zu behandeln, ist — heute jedenfalls — nicht unbedingt ein Argument. Natürlich gibt es (für die Genossenschaft) gewichtige Gründe, dem ausscheidenden Mitglied nur den Nominalwert seines Geschäftsanteils auszuzahlen. So spricht vor allem der Umstand, daß die Genossenschaft als Gesellschaft mit nicht-geschlossener Mitgliederzahl einem ständigen Fluktuieren ihrer Mitglieder ausgesetzt ist, nicht nur gegen eine Beteiligung des ausscheidenden Mitglieds an den Rücklagen, sondern sogar für eine forcierte Bildung von Rücklagen, die jedem Zugriff von seiten der Gesellschafter entzogen sind.

Es ist daher kein Zufall, daß im Gegensatz zum Aktienrecht, das eine gesetzliche Rücklage von 10% des Aktienkapitals vorschreibt, die Mustersatzung der Konsumgenossenschaften eine gesetzliche Rücklage von „mindestens“ 100% des Beteiligungskapitals (Geschäftsguthaben) vorsieht. Tatsächlich verfügen die deutschen Konsumgenossenschaften über (gesetzliche und freiwillige) Rücklagen, die etwa dem doppelten Betrag der Geschäftsguthaben entsprechen. Dieser Umstand sagt allerdings noch nichts darüber aus, ob die Genossenschaften heute über ausreichendes Eigenkapital verfügen. Zur Diskussion steht hier nur die Frage, ob es sich vertreten läßt und auf längere Sicht auch zweckmäßig sein kann, die Mitglieder von jeder Beteiligung an den Rücklagen grundsätzlich auszuschließen.

AKKUMULATION ANONYMEN KAPITALS

In diesem Zusammenhang hatte ich bereits im Jahre 1955 in einem im Auftrag des Bundesjustizministeriums erstatteten Gutachten auf den Verband Schwei-

zerischer Konsumvereine hingewiesen, der Ende 1951 über ein „unteilbares Genossenschaftskapital“ von 72,6 Mill. sfrs verfügte, dem nur noch 8,5 Mill. sfrs an Anteilen der Mitglieder gegenüberstanden.¹⁾ Diese Entwicklung, die in allen Ländern in die gleiche Richtung weist, fordert, wie ich schon damals sagte, offensichtlich zur Kritik heraus. Abgesehen davon, daß der Genossenschaftsbetrieb zum Selbstzweck zu werden droht, „dient die forcierte Kapitalbildung der Genossenschaftsbetriebe nicht der wünschenswerten Schaffung privater Vermögen, sondern einzig und allein der Akkumulation anonymen Gesellschaftskapitals“.

Wieder sei ausdrücklich vermerkt, daß sich diese Kritik nicht gegen die Bildung von Eigenkapital in Genossenschaftsbetrieben richtet, sondern nur dagegen, daß hier durch Verzicht auf möglichen Konsum Kapital gebildet wird, das de facto niemandem gehört und für das sich die Inhaber dieses Unternehmens, die dieses Kapital aufgebracht haben, nicht einmal einen Apfel kaufen können — selbst dann nicht, wenn sie aus der Gesellschaft ausscheiden.

Man könnte allerdings einwenden, daß jeder, der einer Konsumgenossenschaft beiträgt, diese Situation kennt und außerdem die Möglichkeit hat, in der Generalversammlung über die Dotierung der Rücklagen mitzubestimmen. Das ist nicht zu bestreiten. Es fragt sich nur, ob sich die Bildung von genossenschaftlichem Eigenkapital nicht auch in einer Weise sicherstellen läßt, die dem Sparer die freie Verfügung über das Ersparte beläßt, ohne die Eigenkapitalbasis der Genossenschaft zu gefährden. Daß dies möglich ist, zeigt die Praxis der englischen Konsumgenossenschaften, deren Mitglieder über ihre Geschäftsguthaben „durch Abhebungen wie über Sparkonten“ verfügen können.²⁾ Da die Geschäftsguthaben (ein Geschäftsanteil beträgt normalerweise ein Pfund) außerdem wie Spareinlagen verzinst werden und auch der Erwerb mehrerer Anteile — bis zu 500 £! — zulässig ist, verfügen die englischen Konsumgenossenschaften über derart umfangreiche Geschäftsguthaben, daß die Bildung von Rücklagen keine nennenswerte Rolle spielt. Während z. B. die Konsumgenossenschaft „Produktion“ in Hamburg für das Jahr 1964 Geschäftsguthaben und Rücklagen im Verhältnis 1 : 2 ausweist (7,4 : 14,7 Mill. DM), machen die Rücklagen der englischen Konsumgenossenschaften nicht mehr als ein Siebentel der Geschäftsguthaben aus.

Es geht also auch anders, und zwar ohne Verzicht auf genossenschaftliche Grundsätze, die besonders in Deutschland immer dann beschworen werden, wenn wieder einmal das Problem der Abfindung eines ausscheidenden Mitglieds diskutiert wird. Als dies das

letzte Mal innerhalb des Sachverständigen-Ausschusses der Fall war, der das Bundesjustizministerium bei seinen Vorarbeiten für eine Reform des deutschen Genossenschaftsrechts beraten hat, konnten sich selbst die — eher zur Beharrung neigenden — Juristen dieses Hauses nicht länger dem Gedanken an die Notwendigkeit einer Änderung der gegenwärtigen Rechtslage verschließen. Das Ergebnis war der Referentenentwurf des Jahres 1962, der es wenigstens den Satzungen der Genossenschaften überlassen wollte, zu bestimmen, wieweit ausscheidende Mitglieder an den freien Rücklagen beteiligt werden sollten.

Dieser Vorschlag war alles andere als revolutionär: Einmal sollte die Beteiligung nicht obligatorisch sein, sondern vielmehr in das Ermessen der die Satzung beschließenden Mitglieder gestellt werden. Und zum ändern sollte nur eine Beteiligung an den freien, nicht aber an den gesetzlichen Rücklagen oder am „sonstigen Vermögen“ zulässig sein. Dafür ein Beispiel: Wer im Jahre 1953 der Hamburger „Produktion“ beigetreten war, wurde damit Teilhaber eines Unternehmens, das nach der für 1953 aufgestellten Vermögensbilanz über 2,5 Mill. DM Geschäftsguthaben und 6,19 Mill. DM Rücklagen verfügte. Von den zuletzt genannten 6,19 Mill. DM entfielen allerdings 5,9 Mill. DM auf die gesetzliche Rücklage, dagegen nur 290 000 DM auf „sonstige“, d. h. freie Rücklagen. Wäre dieses Mitglied Anfang 1965 wieder ausgeschieden, dann hätte es — nach geltendem Recht — nicht mehr als das seinerzeit eingezahlte Geschäftsguthaben zurückbekommen, obwohl in diesen 11 Jahren die gesamten Rücklagen um mehr als das Doppelte (von 6,19 auf 14,73 Mill. DM) gestiegen waren, das gesamte Eigenkapital fast um das Dreifache (von 8,75 auf 24,12 Mill. DM) und die gesamten Sachanlagenwerte um mehr als das Dreifache (von 14,6 auf 46,1 Mill. DM). Im gleichen Zeitraum hatten die „Sonstigen Rücklagen“ sogar um das 23fache (von 290 000 DM auf 6,7 Mill. DM) zugenommen.

Zwar hatte sich auch die Mitgliederzahl verdoppelt und die Summe der Geschäftsguthaben (7,4 Mill. DM) gegenüber 1953 (2,52 Mill. DM) verdreifacht. Immerhin setzte sich das Eigenkapital noch immer zu mehr als zwei Dritteln aus Rücklagen (14,73 Mill. DM) und einem „Überschuß“ in Höhe von 1,99 Mill. DM zusammen — ganz abgesehen von stillen Reserven, die gewiß nicht zu knapp bemessen wurden. Folgt man der Rechnung von Maassen, der für 1957 unter Zugrundelegung des damaligen „inneren“ Wertes der zusammengefaßten deutschen Konsumgenossenschaften einen durchschnittlichen „Bilanzkurs“ von 240 % für den einzelnen Genossenschaftsanteil ermittelt hatte³⁾, dann käme man z. B. bei einem Geschäftsguthaben bei der Hamburger „Produktion“ heute auf einen Kurs von 325 %.

1) Vgl. S. L. Gabriel: Grundlagen einer Reform des Genossenschaftsrechts. In: Zur Reform des Genossenschaftsrechts. Referate und Materialien, I. Bd., hrsg. vom Bundesjustizministerium, Bonn 1956, S. 299.

2) Wolfgang Schmidt: Die Rückvergütung der britischen Konsumgenossenschaften. Diss. Hamburg 1957, S. 105.

3) Rolf Walter Maassen: Die langfristige Finanzierung der deutschen Konsumgenossenschaften. Diss. Hamburg 1959, S. 138, FN 2.

Diese Rechnung ist nicht ganz uninteressant, wenn auch nicht sehr aktuell. Im Gegensatz zum Aktionär, dessen Verzicht auf Gewinnausschüttung mit einer der Aufstockung der Rücklagen entsprechenden Kurssteigerung honoriert wird, geht nämlich das Mitglied einer Genossenschaft in dieser Hinsicht leer aus. Auf die naheliegende Frage, warum ausgerechnet diese Gruppe von Sparern (Verzicht auf Gewinnausschüttung ist nämlich Sparen) benachteiligt sein soll, die doch kaum als besonders kapitalkräftig angesehen werden kann, haben die Theoretiker des Genossenschaftswesens allerdings eine Reihe von Antworten parat. Wollte man die ausscheidenden Mitglieder, so wird z. B. argumentiert, auch an den freien Rücklagen beteiligen, dann würde ein „genossenschaftsfremdes“, „spekulatives“ Moment in die Genossenschaft hineingetragen werden, „denn nicht die kapitalmäßige Beteiligung, sondern die Persönlichkeit der Mitglieder bildet die Grundlage des Genossenschaftsbetriebes“. ⁴⁾ „Das vom Genossenschaftsrecht anzuerkennende Interesse der Mitglieder besteht nicht darin, Vermögensvorteile zu erlangen, sondern darin, durch die Tätigkeit der Genossenschaft und durch die Inanspruchnahme der genossenschaftlichen Einrichtungen gefördert zu werden.“ ⁵⁾ Henzler wiederum meint, daß die Teile des Überschusses, die zur Selbstfinanzierung verwendet werden, den Mitgliedern weder in Form günstigerer Preise noch in Form von Geschäftsgut- habendividenden gutgebracht werden könnten. Sie stellen, so formuliert er, eine Finanzierung aus dem Mitgliedergeschäft dar und führen „zur Bildung eines dem Zugriff der Mitglieder entzogenen genossenschaftlichen Sozialkapitals“. ⁶⁾

„SOZIALES“ GENOSSENSCHAFTSKAPITAL?

Es ist indessen nicht ganz ersichtlich, was an diesem Kapital so besonders „sozial“ sein soll. Henzler, der diesen Ausdruck nur übernommen hat, verweist zu seiner Erklärung auf die „Verwandtschaft“ zwischen den Rücklagen einer Genossenschaft und dem Grundkapital von Kapitalgesellschaften, die beide dem Zugriff der Gesellschafter entzogen seien. Das ist sicher der Fall. Es muß allerdings auffallen, daß der Wunsch, einen solchen Zugriff zu riskieren, bei den Aktionären einer Aktiengesellschaft weniger dringlich zu sein scheint — offensichtlich deshalb, weil sich eine Aktie jederzeit an der Börse verkaufen läßt, die, wie schon erwähnt, im Kurs nicht nur die ausgeschütteten Gewinne (und Gewinnerwartungen), sondern vor allem auch jede Änderung des „inneren“ Wertes des betreffenden Unternehmens registriert. — Aber ein Aktienkapital würde natürlich niemals die Bezeichnung „Sozialkapital“ verdienen ...

⁴⁾ H. Paulick: Einige Gedanken zu dem Referenten-Entwurf eines Genossenschaftsgesetzes. In: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 12. Bd. (1962) S. 295.

⁵⁾ Ebenda, S. 296.

⁶⁾ R. Henzler: Betriebswirtschaftliche Probleme des Genossenschaftswesens, Wiesbaden 1962, S. 51.

Bei der gesetzlichen Bestimmung, wonach das aus einer Genossenschaft ausscheidende Mitglied nur seine Einlage zurückerhält, dagegen keinen Rechtsanspruch am Reservefonds oder am sonstigen Genossenschaftsvermögen geltend machen kann, handelt es sich um eine von den gewöhnlichen Regeln der Teilung des Gesellschaftsvermögens abweichende Vorschrift, die in den Anfängen des Genossenschaftswesens berechtigt gewesen sein mag. „Es läßt sich aber nicht verkennen“, so hatte ich schon in meinem früher erwähnten Gutachten gesagt, „daß die Fonds der meisten Genossenschaften inzwischen eine Höhe erreicht haben, die das Fortbestehen dieser Genossenschaften auch dann noch sichern würde, wenn das ausscheidende Mitglied den Anteil am Genossenschaftsvermögen beanspruchen könnte, der sowohl seiner Einlage als auch der Wertsteigerung dieses Vermögens während der Dauer seiner Mitgliedschaft entspricht.“ Heute könne „jedoch keine Rede davon sein, daß die Beseitigung dieses Privilegs die Existenz der Genossenschaften noch länger gefährden könnte“ (S. 301).

VON LIEBGEWORDENEN VORSTELLUNGEN TRENNEN!

Wahrscheinlich würde es den Genossenschaften sogar nützen, wenn sie sich dazu entschließen könnten, sich von diesem zweifelhaften Privileg zu trennen und das Sparen in ihrem Haus etwas anziehender zu machen. Jedenfalls ist die These von Paulick, daß die Genossenschaft auch in Zukunft „ein Zusammenschluß von Personen, nicht von Kapital bleiben“ soll ⁷⁾, weder mit den Tatsachen vereinbar (die London Co-operative Society, eine der fünf Londoner Konsumgenossenschaften, hatte z. B. schon vor 10 Jahren ein Kapital von mehr als 200 Mill. DM), noch dürfte sie geeignet sein, den deutschen Genossenschaften das Kapital zuzuführen, das sie heute dringend benötigen.

Dasselbe gilt für die Vorstellung, daß es „die Persönlichkeit der Mitglieder“ sei und nicht „die kapitalmäßige Beteiligung“, die die Grundlage des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes bilde. Dieses Prinzip war ohne Zweifel einer Zeit angemessen, in der die Genossenschaften noch keine Möglichkeit hatten, an den Kapitalmarkt heranzukommen. Damals gab es keinen anderen Weg als den, an den Idealismus der Mitglieder zu appellieren, deren Opfer tatsächlich immer wieder den Ausbau und Wiederaufbau ihrer genossenschaftlichen Einrichtungen ermöglicht haben. Heute liegen die Dinge wesentlich anders: weder die Konsumgenossenschaften noch andere große Sparten des deutschen Genossenschaftswesens hätten Schwierigkeiten bei dem Versuch, sich direkt an den Kapitalmarkt zu wenden. Er steht ihnen ebenso offen wie den Großunternehmen, mit denen die Genossenschaften in Wettbewerb stehen. Darüber hinaus läßt sich

⁷⁾ Vgl. H. Paulick: a. a. O., S. 296.

kaum leugnen, daß die bisher übliche Kapitalbeschaffung — jedenfalls bei den Konsumgenossenschaften — nicht mehr ausreicht, um in diesem Wettbewerb bestehen zu können. In vielen Fällen käme das Kapital auch zu spät — so etwa dann, wenn eine Konsumgenossenschaft, die z. B. in einer in Bau befindlichen Stadtrandsiedlung einen großen Selbstbedienungsladen errichten will, erst die Fertigstellung der Siedlung und das Ergebnis der Mitgliederwerbung abwarten würde, um ihre Entscheidung endgültig zu treffen.

Idealismus, so könnte man vielleicht pointiert sagen, ist daher heute weder notwendig noch ausreichend. Man sollte ihn daher nicht unnötig strapazieren. Das ist aber offensichtlich der Fall, solange Geschäftsguthaben weder Zinsen noch Dividende bringen und auch das Sparen durch Verzicht auf Gewinnausschüttung nur Rücklagen entstehen läßt, die dem „Zugriff der Mitglieder“ so wirksam entzogen sind, daß sich die damit verbundene Erhöhung des Eigenkapitals der Genossenschaft nicht einmal in einer Wertsteigerung der Geschäftsanteile der Mitglieder niederschlägt. Und wenn deren Bewertung nach dem „inneren“ Wert des Unternehmens — eine Voraussetzung der Vermögensbildung in privater Hand, wie Paulick meint — „mit dem Wesen der Genossenschaft als Personenvereinigung nicht vereinbar“ ist, dann sollte man einmal unvoreingenommen prüfen, ob es nicht zweckmäßiger wäre, an Stelle von ontologischen Spekulationen eine nüchterne Bestandsaufnahme der Einzelhandelsmärkte vorzunehmen. Es ist ja nicht völlig ausgeschlossen, daß die Revolution im Handel, die diesmal nicht von den Genossenschaften ausgegangen war, letztere zwingen könnte, nun ebenfalls revolutionäre Dinge zu tun — gerade um das, was man von Anfang an wollte, auch tatsächlich fortführen zu können.

Es könnte schließlich auch sein, daß diese oder jene Gruppe von Genossenschaften ihren Auftrag erfüllt hat. Man denke nur an landwirtschaftliche Genossenschaften, die vielleicht in Jahrzehnten mühevoller Tätigkeit eine private Marktregulierung aufgebaut haben und eines Tages erleben müssen, daß ihr Werk — gerade wegen seines überzeugenden Erfolges — von einer staatlichen Marktordnung abgelöst wird, die den Genossenschaften bestenfalls die technische

Durchführung beläßt. Ein Beispiel dafür bieten die englischen Molkereigenossenschaften, die nach Schaffung der mit der Regulierung der Milchmärkte beauftragten Milk Marketing Boards nahezu bedeutungslos geworden sind.

GENOSSENSCHAFTEN IM BEWUSSTSEIN DER MASSEGESELLSCHAFT VERANKERN?

Welche Aufgaben sich die Konsumgenossenschaften aber auch immer stellen mögen — so viel ist sicher, daß ihre Investitionsvorhaben neue Methoden langfristiger Finanzierung voraussetzen, die außerhalb der Reichweite der Genossenschaft überlieferter Prägung liegen. In der Vergangenheit hat man sich in ähnlichen Fällen anderer Rechtsformen bedient: auch die GEG ist bekanntlich keine Genossenschaft. Die gleiche Lösung strebt man neuerdings für sog. „Entwicklungsgesellschaften“ an, die in die Rechtsform der Aktiengesellschaft gekleidet werden sollen, um, wie sich Potthoff ausgedrückt hat, „an den Kapitalmarkt heranzukommen“. ⁸⁾ Es ist allerdings nicht recht zu erkennen, wieso sich damit „ein Weg“ anbahnen soll, „die Form der Genossenschaft im Bewußtsein unserer hochindustrialisierten Massengesellschaft neu zu verankern“ (S. 321). Die Form der Genossenschaft, so scheint mir, wird dadurch nicht gerade fundiert, daß die eigentlichen Zentren finanzieller Dispositionen und kaufmännischer Dynamik im Rahmen der deutschen Konsumgenossenschaften als Aktiengesellschaften organisiert werden.

Wenn man jedoch diesen Weg geht — und er ist un-zweifelhaft der richtige und muß gegangen werden —, dann sollte man auch konsequent sein: dann darf das Mitglied mit dem Geschäftsanteil nicht schlechter behandelt werden als derjenige, der seine Ersparnisse der Genossenschaft über den Kapitalmarkt zur Verfügung stellt. Es darf auch nicht zweierlei Genossenschaftskapital geben: das „Sozialkapital“, das nur der Gesellschaft gehört, und daneben ein zweites, das zugleich der privaten Vermögensbildung dient.

⁸⁾ Erich Potthoff: Funktionsmodell und Funktionswirklichkeit im genossenschaftlichen Unternehmensverbund. In: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen. 11. Bd. (1961), S. 321.