

Institutionelle Rahmenbedingungen für neue Genossenschaften in der Sozialwirtschaft

Sozialgenossenschaften; Genossenschaftsgeschichte; Gemeinnützigkeit; Multi-Stakeholder-Genossenschaften; Trägerübergreifende Kooperation

Seit Beginn des Jahrhunderts und insbesondere nachdem im Zuge der Reform des § 1 des Genossenschaftsgesetzes (GenG) im Jahr 2006 soziale und kulturelle Bedarfe zu den Förderzwecken für eingetragene Genossenschaften hinzugekommen sind, haben sich stetig neue Genossenschaften mit solchen Zielen gegründet. Allein in den fünf Jahren von Anfang 2012 bis Ende 2016 hat sich ihre Zahl nahezu verdoppelt (Stappel 2017, S. 151ff.). Die Gründe für diesen Zuwachs wurden schon 2013 in der ZögU diskutiert, ebenso wie die Art der Neugründungen und ihre Geschäftsfelder (Göler von Ravensburg 2013, S. 90). Dieser Beitrag baut hierauf auf und fragt, weshalb es diese Trends nicht früher gab, und wie die traditionelle Sozialwirtschaft reagiert. Damit wird die Frage nach den Potentialen für Genossenschaften in der Sozialwirtschaft dieses Mal weniger vor dem Hintergrund gesellschaftlicher und sozialpolitischer Tendenzen, als unter dem Aspekt institutioneller Entwicklungspfade diskutiert.

I. Die Sozialwirtschaft

In der Literatur gibt es noch immer keine trennscharfe Abgrenzung der Sozialwirtschaft von anderen Wirtschaftsbereichen. In der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung existiert lediglich eine Sonderrechnung für diesen Bereich der Wirtschaft (DIW 2013, S. 1). Daher ist zunächst die Reichweite zu beschreiben, die in diesem Beitrag zugrunde gelegt wird.

In den 1980er Jahren fand der Terminus Sozialwirtschaft zunehmend Gebrauch zur Eindeutigung des in Europa gängigen französischen Begriffs der *Économie Sociale* (Grunwald 2014, S. 34). Europäische Behörden verstehen darunter alle sozialen Initiativen und Organisationen, die weder in staatlichem Besitz sind noch erwerbswirtschaftlichen Zielen folgen, nämlich Genossenschaften, Vereine, Vereinigungen auf Gegenseitigkeit, Stiftungen und Sozialunternehmen (Wendt 2013 a, S. 966, DIW 2013, S. 1, Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss 2017, S. 7).

In Deutschland umfasst die „Branche“ Sozialwirtschaft mittlerweile nach gängigem Konsens hingegen sämtliche Leistungserbringer sozialer Dienste, also neben den Non-profit Unternehmen einschließlich wohlfahrtsverbandlichen Einrichtungen und Stiftungen auch öffentliche Träger sowie zunehmend privat-gewerbliche Unternehmen und Sozialgenossenschaften. Dabei bezeichnet der Sammelbegriff soziale Dienste alle von Fachkräften in der Sozialen Arbeit, der Erziehung und den Gesundheitsberufen erbrachte Leistungen zur Lösung oder präventiven Ver-

hinderung sozialer Probleme Einzelner, von Gruppen oder ganzen Gemeinwesen (Horcher 2013, S. 903).

Für die Diskussion des Themas wird in diesem Beitrag einem sozio-ökonomischen, inzwischen ebenfalls gut etablierten, jedoch gegenüber bisherigen deutschen Ansätzen etwas weiter gefassten Verständnis von Sozialwirtschaft gefolgt, indem neben allen professionalisierten Leistungserbringern auch jener Teil formellen zivilgesellschaftlichen Engagements einbezogen wird, der – häufig aus Gründen der Finanzierung – sozialunternehmerisch initiativ wird (Grunwald 2013; Roß 2012). Damit wird der Grundidee unseres subsidiären Wohlfahrtssystems gefolgt, wonach sowohl individuelle als auch kollektive Wohlfahrt immer dort durch individuelle und gemeinschaftliche Selbstversorgung gewährleistet werden soll, wo dies möglich ist. Wo dies nicht möglich ist, wird Selbstversorgung subsidiär ergänzt von verschiedenen Versorgungsformen seitens öffentlicher, frei gemeinnütziger oder privat gewerblicher Träger und Einrichtungen.

Durch den Begriff Sozialwirtschaft wird im Allgemeinen betont, dass alle Erbringer gezwungen sind, die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen effizient einzusetzen, also zu wirtschaften¹. Dabei machen sozialwirtschaftlich erbrachte Dienstleistungen einen wichtigen Bestandteil sowohl der öffentlichen als auch der privaten Daseinsvorsorge aus und sind in Menge, Qualität, Art des Angebotes und im Preis maßgeblichen politischen Entscheidungen unterworfen.

In manchen Leistungsbereichen ist der Anteil der erwerbswirtschaftlichen Erbringung erheblich (z. B. in der Pflege und Rehabilitation, z. B. BFS 2018, S. 63), während dieser in anderen Bereichen (z. B. in der Kinder- und Jugendhilfe) noch relativ gering ist (z. B. Brinkmann 2010, S. 67). Die Steuerung des Wettbewerbs unter den Erbringern findet zum einen nach politischer Logik statt. Hierbei sind drei Ebenen zu unterscheiden: zum ersten Festlegungen darüber, für welche Angebote öffentliche Mittel bereitgestellt werden; zweitens die Entscheidung, ob und inwieweit Wettbewerb als Ordnungsrahmen sozialwirtschaftlicher Leistungserbringung gelten soll; und zum dritten, wie ein solcher Wettbewerb zu organisieren ist (Wallraabenstein 2009, S. 45ff.). Zum anderen basiert die Logik der sozialpolitischen Steuerung auf der bürokratischen Regulierung von Marktzutritt, Qualitätssteuerung sowie Preisfestsetzung (Grunwald 2014, S. 38). Gesetzgeberische Kompetenzen für beide Ebenen besitzt neben Bund und Ländern in zunehmendem Maße die Europäische Union. Für die Gestaltung der Wettbewerbsbedingungen ist ein komplexes System aus Vergabe-, Gesellschaft-, Vertrags-, Arbeits-, Steuer- und Vereinsrecht bedeutsam. Man bezeichnet die angebotsseitigen Allokationsmechanismen für sozialrechtlich normierte Leistungen häufig auch als Quasi-Markt (Wendt 2013 b, S. 825). Zu den aktuellen prozesspolitischen Instrumenten der Steuerung und ihren Einflüssen auf die mögliche Entstehung neuer Genossenschaften in der Sozialwirtschaft schrieb die Verf. schon in einer früheren Ausgabe der Zögu (Göler von Ravensburg 2013).

1 Mitte der Neunzigerjahre gewannen ökonomische Fragestellungen, Konzepte und Begrifflichkeiten zunächst in der Praxis, dann auch im theoretischen Diskurs des deutschen Sozial- und Gesundheitswesens, vermehrt an Bedeutung (Grunwald 2014, S. 33). Seit 1999 gibt es einen im zweijährigen Rhythmus stattfindenden Kongress der Sozialwirtschaft, der ebenso wie mehrere periodische Fachpublikationen maßgeblich zur Etablierung des Begriffs beitrug. Erstmalig fand dieser allerdings schon in den 1970er Jahren Anwendung, als sich die Hilfskasse Bankgesellschaft mbH den neuen Namen Bank für Sozialwirtschaft GmbH gab. Aktionäre dieser Bank sind bis heute vor allem die Spitzenverbände und Einrichtungsträger der freien Wohlfahrtspflege.

II. Neue Genossenschaften in der Sozialwirtschaft

1. Derzeitiger Stand der begrifflichen Abgrenzung und Typisierung

Genossenschaften sind im allgemeinen Personengruppen oder Gruppen von Unternehmen, die einen gemeinsamen Geschäftsbetrieb unterhalten. Dort werden Produkte und/oder Dienstleistungen erstellt, welche die Mitglieder in ihren Betrieben oder Haushalten wirtschaftlich fördern oder deren soziale oder kulturelle Bedarfe decken (GenG § 1). Idealerweise bekommen die Mitglieder dieses Angebot zu Preisen nahe den Selbstkosten. Diese Förderwirtschaftlichkeit, man spricht auch von Bedarfswirtschaft, unterscheidet Genossenschaften maßgeblich von erwerbswirtschaftlichen, d. h. auf Gewinn ausgerichteten Unternehmen. Dabei ist es zunächst einmal unbedeutend, welche Rechtsform gewählt wird. Eine genossenschaftliche Wirtschaftsweise kann auch im Verein, der BGB-Gesellschaft, der GmbH oder Aktiengesellschaft umgesetzt werden. Die folgende Betrachtung soll jedoch der Anschlussfähigkeit an die quantitative Empirie wegen weitgehend auf eingetragene Genossenschaften (eGen) beschränkt werden, und zwar auf solche, die in der Satzung die Erbringung sozialer Leistungen zum zentralen Geschäftsgegenstand machen und dauerhaft verfolgen. Sie werden häufig in Anlehnung an internationale Gewohnheiten als Sozialgenossenschaften bezeichnet.

Die allgemeine Genossenschaftsstatistik der DZ Bank kannte historisch keine Kategorie Sozialgenossenschaften. Erst seit 2005 wird eine separate Neugründungstatistik geführt, die zunächst nur solche eGen als Sozialgenossenschaften (SGen) auswies, die gemeinnützig sind, von gemeinnützigen Mitgliedern gegründet werden oder personenbezogene Leistungen in sozialrechtlich normierten Leistungsbereichen wie z. B. Arbeitsförderung, Kinder- und Jugendhilfe, Bildung oder Rehabilitation und Teilhabe behinderter Menschen anbieten (Stappel 2017, S. 150).

Betrachtet man die Eingrenzung nach Betätigungsfeldern, so fällt auf, dass eine derartige Eingrenzung nach obiger Definition von Sozialwirtschaft eher restriktiv ist, gehören doch auch der Erhalt sozialer Infrastruktur und die Bereitstellung von Gruppen- und Gemeinschaftsleistungen dazu. Dem versucht die ebenfalls von der R&D Abteilung der DZ Bank vorgenommene Sonderauswertung von Gründungen in den Sparten gewerbliche und Dienstleistungsgenossenschaften sowie Konsumgenossenschaften gerecht zu werden. Sie ermöglicht trotz gewisser Unschärfen der Datenlage zumindest eine ansatzweise Schätzung der Gesamtzahl. Es werden hier Gründungen von eGen ausgewiesen, die in sozialen Leistungsbereichen wie Wohnen und Dienste für Senioren, Schulbildung, Nachbarschaftshilfe/Stadtteilgenossenschaften, Familiendienste (Kinderbetreuung und Pflege von Angehörigen), fairtrade einschl. Verbraucher-Produzentengenossenschaften, Mikrofinanzen, Erhalt sozial bedeutsamer Infrastruktur tätig sind und eine große Gruppe Sonstige Genossenschaften (die z. B. auch Verwaltungsgenossenschaften der Wohlfahrtsverbände umfasst). Die letzten beiden Gruppen sind deutlich die größten. Die Gruppe ‚Erhalt von Infrastruktur‘ umfasst beispielsweise genossenschaftliche Dorfläden, Landgasthäuser, Kinos, Sportstätten oder Schwimmbäder (Stappel 2017, S. 150; Göler von Ravensburg 2013, S. 89ff.). Aus der Sparte der Wohnungsgenossenschaften werden diejenigen mitgezählt, die ausschließlich soziale Randgruppen mit Wohnraum versorgen oder hauptsächlich Senioren- oder Mehrgenerationenwohnen anbieten. Umstritten bleibt, ob Arbeitslosengenossenschaften eben-

falls als Sozialgenossenschaften gelten sollten, da sie nach ihrer Gründung im marktüblichen Wettbewerb stehen (Stappel 2017, S. 148). Gleichwohl entstehen viele von ihnen aus bürgerschaftlichem Engagement und bieten Arbeitsgelegenheiten zur sozialen Eingliederung, wie sie in SGB II § 16 d oder § 16 e vorgesehen sind.

Neben dem Betätigungsbereich hatte die DZ Bank zur Typenbildung zunächst auch die Gemeinnützigkeit der Initiatoren² herangezogen. Entsprechend sind die meisten Mitglieder von eGen in der statistischen Kategorie Sozialgenossenschaften ebenfalls gemeinnützige Organisationen, was auf eine Nutzung der Rechtsform der eG zum kooperativen „Outsourcing“ hindeutet. In der Literatur hingegen wurde bislang – wohl in Anlehnung an die italienischen Verhältnisse – eher eine Einteilung nach primärer Mitgliedschaft vorgenommen und zwischen Sozialgenossenschaften Betroffener, auch als Selbsthilfegenossenschaften bezeichnet, Solidarischen Sozialgenossenschaften bzw. Genossenschaften zur Umsetzung bürgerschaftlichen Engagements und Professionellen oder Anbieter*innen-Sozialgenossenschaften unterschieden (Flieger 2003, S. 14; Stappel 2017, S. 149). Inzwischen ist klar, dass die Gemeinnützigkeit – gleich ob der Mitglieder oder der eGen selbst – ein ungeeignetes Kriterium zur Erfassung der Gesamtheit aller eingetragenen Genossenschaften mit sozialen Zielsetzungen sein dürfte, umso mehr als besonders viele solche eGen im Rahmen bürgerschaftlichen Engagements und unter Betroffenen gegründet werden (Blome-Drees 2017). Zudem haben sich immer wieder auch Arbeitgeber in eGen zusammengeschlossen, um Sozialleistungen für Beschäftigte bereitzustellen (Stappel 2017, S. 149, 152).

Die Diversität innerhalb der Gruppe aller Genossenschaften mit sozialen Zielen ist so groß, dass Blome-Drees dafür plädiert nicht Mitgliedschaft, Initiatoren oder Betätigungsfeld, sondern die primären Leistungsadressaten als Leitmerkmal für eine Typisierung von Sozialgenossenschaften heranzuziehen (Blome-Drees 2017, S. 66). Ob dies allerdings tatsächlich zum Durchbruch hinsichtlich einer strukturierten gruppenbezogenen Analyse von Management-Problemen verhilft, bleibt, wie er selbst sagt, offen, bis entsprechend fundierte Empirie eingeholt ist (ebd.).³ Derzeit jedenfalls findet die sozialökonomische Analyse noch immer eher Geschäftsfeld-weise statt (z. B. Köstler 2006, Köstler/Marks 2017, Flieger 2017, Göler von Ravensburg 2017, Zillinger/Göler von Ravensburg 2017, Göler von Ravensburg/Zillinger 2017).

Eine Analogie zur Definitionsproblematik findet sich beim Begriff ‚Soziale Unternehmen‘. Auch hier bereitet die große Diversität Einordnungsprobleme, insbesondere im transnationalen Vergleich (vgl. z. B. Defourny/Nyssens 2012). Gleichwohl mag interessant sein, dass das derzeit gängige europäische Verständnis von Sozialen Unternehmen heute seinerseits große Teile des deutschen gemeinnützigen Wohlfahrtssektors einschließt (vgl. z. B. Defourny/Nyssens 2016) und – anders als noch vor einer Dekade die Diskussion um die *Économie Sociale* – nicht mehr so ideologisch aufgeladen ist (vgl. z. B. EWS 2017, S. 7 f.).

Angesichts der relativ jungen Entwicklungen im Sektor und der Unsicherheit darüber, welche Einsatzmöglichkeiten der Organisations- und Rechtsform sich in naher Zukunft noch ergeben

2 Manchmal werden Sozialgenossenschaften von Sozialverbänden, häufiger allerdings von Privatpersonen, Vereinen, anderen Genossenschaften, Kommunen oder Beschäftigten in Sozialberufen initiiert.

3 Um eine Aufgliederung der vorhandenen sozialgenossenschaftlichen Statistiken nach Leistungsadressaten vorzunehmen, müsste mindestens eine Analyse der Satzungen aller Sozialgenossenschaften vorgenommen werden.

werden,⁴ erscheint eine endgültige Abgrenzung der Kategorie Sozialgenossenschaft gegenüber anderen Genossenschaftssparten derzeit in jedem Falle noch verfrüht.

2. Wachstumsdynamik

Wie viele Sozialgenossenschaften es derzeit in Deutschland gibt, kann angesichts der geschilderten systematischen, aber auch aus Gründen der Datenlage nur geschätzt werden. Eine erste weithin zitierte historische Bestandszahl für Sozialgenossenschaften kam von der Bank für Sozialwirtschaft. Sie bezifferte die Zahl der Sozialgenossenschaften im Jahr 2000 in einem Fachbeitrag auf etwa 100. Leider legte die Bank nicht offen, welche Kriterien sie für die Abgrenzung von anderen (Konsum- bzw. gewerblichen) Genossenschaften zu Grunde gelegt hat (Korrespondenz der Verf. mit Herrn Stappel vom 31.1.2013 und 22.9.2014). Derzeit ist dieser Fachbeitrag nicht mehr öffentlich zugänglich. Berücksichtigt man großzügigere Schätzungen, die in unterschiedlichem Maße auch Dorfläden⁵, Genossenschaften selbstständiger Sozialer Fachkräfte⁶, einige Wohnungs- oder Konsumenten-Beratungsgenossenschaften wegen ihres Gemeinwohlbeitrages zu den Sozialgenossenschaften hinzurechnen (bspw. Klemisch/ Flieger 2007, S. 34), so kommt man mit Stand Ende 2010 auf etwa 200-230 Sozialgenossenschaften.

Die Gründungsstatistiken der DZ Bank zeigen, dass es seit der Gesetzesnovelle 2006, bei der erstmals soziale und kulturelle Förderzwecke in § 1 des GenG aufgenommen wurden, zu einem allmählichen, aber fast stetigen Anstieg der Neugründungen von Sozialgenossenschaften kam. Wurden 2006 acht SG gegründet, waren es 2008 25, 2010 38, 2013 59 und 2014 49 (Stappel 2017, S. 152). Auf der Basis jüngerer Rohstatistiken des R&D Departments der DZ Bank sind nach der oben erläuterten Kategorisierung 2015 weitere 74, 2016 nochmals 40 und 2017 rund 50 hinzugekommen. Damit dürfte die Gesamtzahl der Sozialgenossenschaften Ende 2017 zwischen 570 und 620 gelegen haben.

Der Zuwachs an Sozialgenossenschaften über die Zeit von 2005 bis 2014 entsprach ungefähr 19% der gesamten Genossenschaftsgründungen (Stappel 2017, S. 152), was ihnen innerhalb des gesamten genossenschaftlichen Gründungsgeschehens eine nicht länger zu vernachlässigende Bedeutung gibt. Zudem ist das Wachstum sehr stabil, denn den 332 Neugründungen stehen im selben Zeitraum lediglich 28 Auflösungen gegenüber. Etwa 48% der in dieser Zeit gegründeten Sozialgenossenschaften sind Selbsthilfegenossenschaften, ca. 35% werden durch bürgerschaftliches Engagement initiiert. In einer Sonderauswertung wurden 2017 die sozialgenossenschaftlichen Gründungen zum Erhalt sozialer Infrastruktur bis ins Jahr 2005 zurück noch feiner aufgegliedert in Dorfläden, Ländliche Gasthäuser, Kinos und Bäder (noch unveröffentlichte Sonderauswertung, Stappel 2017). Vergleicht man nun die Gründungszahlen in den Betätigungsfeldern, so führen in der Summe Ende 2016, solche Sozialgenossenschaften, welche Sozialleistungen im gesetzlichen Sinne erbringen (n=79, etwa 19,5% aller sozialgenoss. Gründungen) ge-

4 So werden im europäischen Zusammenhang beispielsweise Energiegenossenschaft oft als soziale Unternehmen bezeichnet. In der deutschen Genossenschaftsstatistik werden diese separat geführt.

5 Werden statistisch in der Regel als gewerbliche Handelsgenossenschaften (Subkategorie der Gewerblichen Genossenschaften) (Stappel 2010, S. 69) oder als Konsumgenossenschaften geführt.

6 Fallen statistisch gesehen häufig in die Rubrik „Freie Berufe“, nochmal eine weitere Subkategorie der Gewerblichen Genossenschaften, ausmacht.

folgt von Dorfläden (n=71, 17,5% der Gründungen). Eine große Subkategorie stellen zudem mit 108 bzw. 27% der Gründungen die sonstigen Sozialgenossenschaften dar, zu denen unter anderem Verwaltungsgenossenschaften der Sozialwirtschaft zählen, aber auch sozial ausgerichtete Arbeitgebergenossenschaften und sozial intendierte Freizeitanbieter.

III. Institutionelle Rahmenbedingungen

Zwei institutionelle Perspektiven auf das Thema erscheinen besonders wichtig im Sinne einer Kontextualisierung: zum einen die geschichtliche Entwicklung von und die Resonanz auf mögliche sozialkulturelle Bestrebungen in den deutschen Genossenschaftsbewegungen, und zum anderen die derzeit noch eher verhaltene Aufmerksamkeit, die ein genossenschaftliches Wirtschaften bei den etablierten Einrichtungen der freien Wohlfahrtspflege und ihren Verbänden erhält. Während es zu ersterem zahlreiche Veröffentlichungen gibt, ist das letztere mit Ausnahme einer Studie von Lisa Ahles (Ahles 2017) wissenschaftlich noch wenig untersucht.

Den Genossenschaftsverbänden wurde bis in dieses Jahrhundert hinein häufig eine restriktive Politik gegenüber Neugründungen mit sozialen Zielen vorgeworfen (z. B. Flieger 2003, S. 14). Manchem schien es, als leugneten die Genossenschaftsverbände aus Lobby-Interessen die sozialreformerischen Anteile ihrer Bewegungsgeschichte (Flieger 2003, S. 32). Zudem wurden und werden sie auch heute noch gelegentlich für ihre hohen Prüfungsgebühren kritisiert (Voß 2015, S. 62 f.). Tatsächlich gab es in den 1980er und 1990er Jahren bei den Genossenschaftsverbänden deutliche Widerstände gegen potenzielle gemeinwirtschaftliche Tendenzen. Diese Entwicklung hatte historische Wurzeln, und obgleich diese im Einzelnen hier nicht nachvollzogen werden können, sollen sie wenigstens angerissen werden, um einerseits aufzuzeigen, dass es historisch im genossenschaftlichen Milieu neben technischer Effektivität und wirtschaftlichen Förderzielen durchaus auch politische und soziale Förderzwecke gab, und um andererseits die wesentlichen Themen zu identifizieren, die eine Akzeptanz auf soziale und kulturelle Ziele ausgerichteter Genossenschaften in den eigenen Rängen bis 2006 erschwerten und vielleicht bis heute nachwirken.

1. Soziokulturell relevante geschichtliche Entwicklungen

a) Frühe Dominanz des unternehmensgenossenschaftlichen Typus

Traditionell ist die Landschaft der deutschen Genossenschaften und ihrer Verbände mittelständisch geprägt. Die von den beiden bekanntesten Gründervätern Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen initiierten Kooperationsformen sollten verarmende Landwirte, Handwerker und später auch Einzelhändler betriebswirtschaftlich fördern und in ihrer Konkurrenzfähigkeit gegenüber Großgrundbesitzern und dem Großkapital stärken. Nach ernüchternden Erfahrungen mit wohltätigen Vereinigungen kamen beide in ihren jeweiligen Milieus zur Selbsthilfegenossenschaft, also einer Vereinigung unmittelbarer Nutznießer (Zerche/Schmale/Blome-Drees 1998, S. 15). Diese stellt, da sie auf die Förderung der Mitgliederbetriebe ab-

zielt, eine Unternehmensgenossenschaft dar (zum Begriff und seiner Abgrenzung von Haushaltsgenossenschaften siehe ebenda, S. 125). Damit die Darlehnskassen und Vorschussvereine funktionieren konnten, hatten zumindest die Raiffeisenschen Warengenossenschaften mit Kreditfunktion sowie die reinen Kreditgenossenschaften allerdings durchaus auch unterschiedliche (Gruppen von) Mitgliedern, nämlich Sparer und Kreditnehmer, darunter Wohlhabende wie Arme. Gleichzeitig schrieben sowohl Raiffeisen als auch Schulze-Delitzsch dieser Art gruppenmäßiger Selbsthilfe vor dem Hintergrund ihres christlich-konservativen bzw. liberalen Weltbildes auch soziale und über die Organisation hinauswirkende Effekte im Sinne der Lösung der sozialen Frage und eines bürgerlichen Miteinanders (vgl. z. B. Bonus 1994, S. 37ff.), aber auch der Erziehung und Bildung zu (Zerche/Schmale/Blome-Drees 1998, S. 16).

Mehr auf die Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft ausgerichtet und gleichzeitig homogener in der Mitgliedschaft waren die fast zeitgleich unter Arbeitern entstehenden, und auf den Ideen der Redlichen Pioniere von Rochedale fußenden Konsumvereine. Dort nahmen sozialistisch-atheistische Leitlinien eine zentrale Rolle im Selbstverständnis ein (vgl. Engelhardt 1990, S. 16). Die historische Entwicklung dieser Haushaltsgenossenschaften begann in Deutschland jedoch nur schleppend (Zerche/Schmale/Blome-Drees 1998, S. 16) und verlief auch später eher diskontinuierlich, nicht zuletzt weil sie zum einen in Konkurrenz zu den inzwischen schon starken Genossenschaften der Handwerker und Einzelhändler kamen (Geschichtskombinat o. J.a, Schädel 2007, S. 168), zum anderen der sozialistischen Arbeiterbewegung nahe standen (vgl. Mersmann/Novy 1991, S. 28, 32). Mehrere Ausschlüsse aus dem 1864 von Schulze-Delitzsch gegründeten Allgemeinen Genossenschaftsverband im Jahr 1902, die Gründung eines eigenen Zentralverbands im Jahr 1903 (vgl. Aschhoff/Henningsen 1995, S. 25, 32), eigene Produktionsstätten und eine recht starke Zentralisierung kennzeichneten die Zeit bis zum Nationalsozialismus, der zu ihrer Auflösung führte.

Auch die zweite bedeutsame Art der Haushaltsgenossenschaft, die Wohnungsgenossenschaften hatten in Deutschland trotz der mit der Industrialisierung und Landflucht einhergehenden, teilweise katastrophalen städtischen Wohnverhältnisse einen schwierigen Anlaufprozess (Schädel 2007, S. 171). Erst mit der Einführung der Möglichkeit die Haftpflicht von Mitgliedern auf die Geschäftsanteile zu beschränken im Jahre 1889 und dem im gleichen Jahr in Kraft getretenen Invaliditäts- und Altersversicherungsgesetz, demzufolge bei den Versicherungsanstalten eingezahlte Gelder zum Bau gesunder Wohnungen angelegt werden konnten, wuchs auch ihre Zahl signifikant an (Schädel 2007, S. 171 f.). Existierten Ende 1895 124 Baugenossenschaften, waren es zur Jahrhundertwende 322, und bis Ende 1907 stieg ihre Zahl auf 747 Zusammenschlüsse, von denen 736 der Rechtsform der beschränkten Haftung unterlagen (Koska 1910, S. 102). Wohnungsgenossenschaften wiesen dank Kapitaleinlagen stiller Gesellschafter bald eine Heterogenität der Mitglieder auf (Schädel 2007, S. 171). Gleichzeitig gaben sich die Mitglieder verbandsweite, strenge Verhaltensregeln, z. B. hinsichtlich der Verzinsung von Geschäftsanteilen und der gemeinnützigen Verwendung des Unternehmensvermögens bei Auflösung (Zerche/Schmale/Blome-Drees 1998, S. 16 f.). Hiermit schufen sie freiwillig eine Agenda der Gemeinnützigkeit. Die staatliche Unterstützung, die den Wohnungsgenossenschaften nach dem ersten Weltkrieg zu Teil wurde und die mit der Gemeinnützigkeitsverordnung 1930 und dem Gemeinnützigkeitsgesetz 1940 auf gesetzliche Grundlage gestellt wurde (Haufe Online Redaktion 2013) folgte diesem genossenschaftlich eingeläuteten Pfad, weshalb man mit Thieme im

Fälle der Wohnungsgenossenschaften über weite Strecken von einer Deckungsgleiche zwischen Gemeinnützigkeit und Gemeinwirtschaftlichkeit ausgehen kann (Thiemeyer 1990, S. 324). Wohl weil sie zu bedeutsam waren, wurden die Wohnungsgenossenschaften von den Nationalsozialisten zwar angefeindet, aber nicht aufgelöst.

b) Genossenschaften im geteilten Deutschland

Im Nationalsozialismus dem Führerprinzip unterworfen und „gleichgeschaltet“ erholten sich die Kredit-, landwirtschaftlichen und gewerblichen Genossenschaften in Westdeutschland nach dem zweiten Weltkrieg recht rasch (Schädel 2007, S. 155, 158 f., 164 f.) und wurden vielfach als private Wirtschaftsakteure gesehen, die mit ihrer förderwirtschaftlichen Orientierung die Soziale Marktwirtschaft gut ergänzten. In Ostdeutschland wurden sie fest in staatlich gelenkte Produktionspläne eingebunden und verloren ihre Autonomie. Nach der Wiedervereinigung mussten viele ostdeutsche Genossenschaften durch langwierige Prozesse der Restitution gehen, wurden häufig umgewandelt und/oder fusioniert. Ende 2016 weist der DG Verlag in seinem Jahresbericht für Gesamtdeutschland beachtliche 988 Genossenschaftsbanken, 2.160 Ländliche Genossenschaften und 2.829 Gewerbliche Genossenschaften auf (DG Verlag 2017, S. 8).

Die Neugründung von Konsumgenossenschaften in Westdeutschland wurde in der Nachkriegszeit zunächst von den Besatzungsmächten erschwert (Schädel 2007, S. 169). In den 50er und 60er Jahren führte der intensive Wettbewerb im Einzelhandel und das Rabattgesetz zu vielen Fusionen, starker Zentralisierung im Verbands- und Verbundwesen, abnehmender Autonomie der Einzelgenossenschaften und ab 1972 zu vielen Umwandlungen in Aktiengesellschaften. 1990 waren von den 1960 bestehenden 270 Konsumgenossenschaften nur noch 28 übrig (Aschoff/Henningsen 1995, S. 130 f.). In der sowjetischen Besatzungszone wurde die Neugründung von Konsumgenossenschaften bürokratisch angeordnet und ihnen das Altvermögen der liquidierten Konsumgenossenschaften übertragen. Sie wurden zum wichtigsten Akteur im Einzelhandel insbesondere im ländlichen Raum, eng in das planwirtschaftliche Lenkungssystem eingebunden und mussten viele nicht rentable Verkaufsstellen unterhalten. In der Anpassung an einen wettbewerblichen Markt kam es hier nach der Wiedervereinigung zu schmerzlichen Einschnitten (Schädel 2007, S. 170). Mittlerweile gibt es in der Bundesrepublik nur noch 25 Konsumgenossenschaften (Stand Ende 2016, DG Verlag 2017, S. 8).

Der Wohnungsbau im Nachkriegsdeutschland erfuhr in beiden Teilen Deutschlands – im Westen früher, im Osten so richtig erst nach dem Arbeiteraufstand im Juni 1953 – angesichts der allgemeinen Wohnungsnot hohe Priorität. Im Westen förderte man mittels Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz (WGG), das bis 1990 galt, nahezu alle Wohnungs- und Baugenossenschaften mit Steuerbefreiungen und ähnlichen Vergünstigungen, belegte sie jedoch auch mit Auflagen (Haufe Online Redaktion 2013). Im Osten gab es zum einen die Gemeinnützigen Wohnungsbaugenossenschaften (GWG) aus der Zeit vor 1945, zum anderen wurden ab 1954 rasant viele Arbeiterwohnungsbaugenossenschaften (AWG) gegründet (GeschichtsKombinat o. J. d.), die spätestens ab 1972 ausnahmslos zu werkverbundenen, an volkseigene Betriebe und Kombinate angeschlossene Wohnungsunternehmen wurden. Sie bekamen kostenfrei volkseigenes Bauland und günstige Kredite für bis zu 80% der Baukosten. Der Wohnungsbestand der GWG hingegen

verfiel aufgrund mangelnder staatlicher bzw. betrieblicher Zuwendungen zusehends, und für Neubautätigkeit hatten die GWG kaum finanzielle Spielräume. Ab 1957 konnten sich GWG in die besser geförderte Form einer AWG umwandeln, was die überwiegende Mehrzahl tat. Der Staat musste die AWG auch in den nächsten Jahrzehnten weiterhin massiv unterstützen und in zentrale Pläne integrieren, da der Wohnbau nicht die erwarteten Ausmaße annahm. Ab 1967 ging die Zahl der AWG dennoch zurück, weil der Bau volkseigener Wohnungen staatlich bevorzugt wurde und das Interesse der örtlichen Staatsorgane am genossenschaftlichen Wohnungsbau gering war.

Nach der Wende machte sich die Angleichung der ostdeutschen an die westdeutschen Verhältnisse insbesondere in einem hohen Anstieg der Mietpreise bemerkbar. Ostdeutsche Genossenschaften (ca. 700 zum Zeitpunkt der Wende mit 1,1 Mio. Wohnungen) und volkseigene Wohnungsunternehmen (2,7 Mio. Wohnungen) wurden jedoch massiv von Altschulden entlastet und so überlebten fast alle Wohnungsgenossenschaften. Inzwischen ist deren Gesamtzahl in West- und Ostdeutschland wieder auf 1.929 angestiegen (DG Verlag 2017, S. 8).

Nach der Aufhebung der Wohnungsgemeinnützigkeit 1989 blieb für die gesamtdeutschen Wohnungsbaugenossenschaften ein Teil der Vorteile der Wohnungsgemeinnützigkeit in Form der gemeinnützigen sog. "Vermietungsgenossenschaft" nach § 5 Abs. 1 Nr. 10 des Körperschaftsteuergesetzes erhalten, wonach eine Befreiung von der Körperschaftsteuer vorgesehen ist, sofern der Tätigkeitsschwerpunkt der Genossenschaft die Vermietung von Wohnraum an die Mitglieder ist. Diese Begünstigung dient der Unterstützung der Genossenschaften als besondere eigentumsartige Selbsthilfe im Wohnen. Haufe zufolge führten 2013 immerhin noch 413 Wohnungsunternehmen den Begriff „gemeinnützig“ im Namen, davon 324 in den alten und 89 in den neuen Ländern (Haufe Online Redaktion 2013).

c) Folgen für die Entstehung von Genossenschaften mit sozialen Zielen

Aus diesem kurzen Abriss wird erkennbar, warum die Haushaltsgenossenschaften in Deutschland nicht so zahlreich sind, wie die Unternehmensgenossenschaften. Auch förderte der Nationalsozialismus die Entstehung von Großorganisationen (Zerche/Schmale/Blome-Drees 1998, S. 17), ein Trend, der insbesondere bei den gewerkschaftlichen Konsum- und Wohnungsbaugenossenschaften Neue Heimat und Co-op AG Frankfurt weitergeführt wurde und zu deren Insolvenzen in den 80er Jahren mit beigetragen haben dürfte.

Immerhin hat die sozialpolitische Förderung von Wohnungsgenossenschaften zu einem hohen Niveau an erschwinglichen und qualitativ guten Wohnungen geführt. So berichtet der GdW derzeit rund 2.000 Wohnungsgenossenschaften und einen Wohnungsbestand von ca. 2,2 Millionen Wohnungen (GdW 2018). Die Idee der (freiwilligen) Wohnungsgemeinnützigkeit spielt in den Geschäftsmodellen vieler Wohnungsgenossenschaften immer noch eine wichtige Rolle. Insbesondere die im GdW und seinen Mitgliedsverbänden organisierten Wohnungsunternehmen verfolgen ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das ökonomischen Erfolg mit ökologischen und sozialen Zielen verbindet. Nicht zuletzt deshalb ist es bis heute gelungen, die soziale Balance aufrecht zu erhalten und die Gentrifizierung bzw. Segregation ganzer Quartiere und Stadtteile zu verhindern.

Dennoch, lange Zeit hat die Unternehmensgenossenschaften deutlich die Zahl der Haushaltsgenossenschaften überwogen. Das führte auch zu entsprechenden Mehrheiten im Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband (DGRV) und zu einem Auftreten in der Öffentlichkeit, das nahelegte, dass es eigentlich nur solche Genossenschaften gäbe. Genossenschaftlich interessierte selbstverwaltete Betriebe der 70er und 80er Jahre, die zum einen in Umsatz und Mitgliederzahl zumeist eher klein und zum anderen häufig Produktivgenossenschaften waren, schreckten die verhältnismäßig hohen Mitgliedschafts- und Prüfungsgebühren ab. Sie formalisierten sich zumeist in anderen Rechtsformen.

Nun sind jedoch die meisten neuen Sozialgenossenschaften tatsächlich Haushaltsgenossenschaften oder Multi-Stakeholder-Organisationen (wie Stadtteilgenossenschaften und die häufig von den Wohlfahrtsverbänden unterstützten Integrationsgenossenschaften) und haben den Anspruch, nicht nur die Mitglieder sondern auch öffentliche und allgemeine Interessen wie eine Integrative Versorgung oder mehr soziale Gerechtigkeit umzusetzen. Vor dem eben geschilderten Hintergrund müssen diese Phänomene als echte organisatorische Innovationen angesehen werden, die zumeist sowohl den Initiatoren als auch den genossenschaftlichen Prüfungsverbänden bedeutsame Vorleistungen abverlangen.

2. Verhältnis zur freigemeinnützigen Wohlfahrtspflege

Da die Sozialwirtschaft noch immer stark von der freigemeinnützigen Wohlfahrtspflege dominiert wird (Göler von Ravensburg 2013, S. 92ff.), stellt sich die Frage, ob und wenn welche Berührungspunkte es zwischen dieser und Sozialgenossenschaften gibt oder geben könnte. Dazu hat Frau Ahles Interviews und Korrespondenzen mit 18 Expert*innen (Referentinnen für Organisation und Verbandsentwicklung u. a.) von Verbands- und Mitglieder-, sprich Erbringereinrichtungen der sechs großen Wohlfahrtsverbände Caritas, Diakonie, Arbeiterwohlfahrt (AWO), Paritätischer Wohlfahrtsverband, Deutsches Rotes Kreuz (DPWV) und Zentralwohlfahrtsstelle der Juden in Deutschland (ZWST) geführt (Ahles 2017, S. 114).

Im Ergebnis ist zunächst festzuhalten, dass innerhalb der hierarchischen Strukturen der Verbände z. T. das Wissen darüber, an welchen Gründungen bzw. Genossenschaften Mitgliedereinrichtungen (zumeist e.V.en) beteiligt waren und sind, nicht immer bis „nach oben“ zu gelangen scheint (Ahles 2017, S. 120). Ein vielleicht noch zentraleres Ergebnis der Recherche liegt in der Erkenntnis, dass der in den Organisationen der freien Wohlfahrtspflege vorhandene Druck zur Ausgründung weitaus seltener zur Gründung einer eG führt als zur Gründung von (g)GmbHs (ebd. S. 120). Während die Diakonie 57 eGen in der Mitgliedschaft der Landesverbände ausweist, im DPWV einige Genossenschaften bekannt sind und zumindest aus einem Kreisverband der AWO zwei Sozialgenossenschaften entstanden, haben weder das Deutsche Rote Kreuz noch die ZWST eG-Mitglieder (ebd. S. 118 f.). Deutlich wird auch, dass echte Selbsthilfegenossenschaften sich am ehesten dem DPWV anschließen, und dass sie dies vor allem wegen der professionellen Beratung tun und um bei möglichen Entgeltverhandlungen mit Kostenträgern (etwa in der Pflege) gut vertreten zu sein (ebd. S. 121 f.). Abschreckend an der eG scheint auf ausgründungswillige Organisationen der Wohlfahrtspflege zu wirken, dass sie nicht sicher sein können, ob ihnen als eG die Gemeinnützigkeit gewährt werden wird, aber

auch in wieweit sie mit dieser Rechtsformwahl von einem genossenschaftlichen Prüfungsverband abhängig werden (ebd. S. 122). Gleichwohl sind Wohlfahrtsverbände schon gelegentlich Initiatoren und/oder Mitglieder von eGen geworden (ebd. S. 122 f.) und in mindestens einem Falle in Sachsen kam es zu einer Kooperation zwischen der Liga der freien Wohlfahrtsverbände und dem Verband sächsischer Wohnungsgenossenschaften mit dem Ziel der Entwicklung verzahnter Versorgungsstrukturen für Menschen mit Hilfebedarf (ebd. S. 123).

Betrachtet man hingegen Initiativen kollektiver Selbsthilfe, die sich formalisieren wollen, so stellt man fest, dass diese sich als Gegenentwurf zur „Fremdhilfeszentrierung“ sehen, die sie der etablierten Wohlfahrtspflege – in der Vergangenheit vielleicht mehr als heute – vorwerfen. Selbst nachdem Selbsthilfeorganisationen (SHO) sich formalisiert haben, streben sie daher selten eine Mitgliedschaft in einem Wohlfahrtsverband an. Und umgekehrt sehen die Wohlfahrtsverbände ihr „anwaltschaftliches Mandat“ oft durch den Selbsthilfegedanken infrage gestellt. Wäre ihnen die Selbstbestimmung der Mitgliedschaft wichtiger, müsste ihnen die genossenschaftliche Rechtsform eigentlich entgegenkommen. Werden SHO dessen ungeachtet Mitglied in einem Wohlfahrtsverband, dann meist um den Zugang zu Ressourcen zu verbessern und um die eigene Glaubwürdigkeit zu erhöhen (Ahles 2017, S. 125).

Üblicherweise scheint eher die Gründung sog. Multi-Stakeholder-Genossenschaften (z. B. zur Absicherung der Daseinsvorsorge oder integrierten Versorgung) oder die Kollaboration mehrerer Einrichtungen der Wohlfahrtspflege zum Outsourcing von betrieblichen Aufgaben (etwa Marketing) Berührungspunkte zwischen der freien Wohlfahrtspflege und genossenschaftlichen Strukturen hervorzubringen (Ahles 2017, S. 125ff.).

IV. Zentrale, kulturhistorisch bedingte Diskurse

In der Sozialwirtschaft galt der eingetragene Verein seit seiner Kodifizierung im Bürgerlichen Gesetzbuch als diejenige Rechtsform, in der man sich organisierte (Vilain 2006, S. 83). Erst die Öffnung von Verhandlungsgremien für erwerbswirtschaftliche Anbieter, die Umstellung der öffentlichen Steuerung auf quasi-marktliche Wege und der Druck, europäische Wettbewerbsregulierungen auch in der Sozialwirtschaft umzusetzen, lösten die Gründungen von (g)GmbH und Stiftungen aus. Die Rechtsform der Genossenschaft wird unter den schon geschilderten organisatorisch-institutionellen Umständen allerdings vergleichsweise langsam und selten entdeckt. Hindernisse sind hierbei vermutlich vor allem Aspekte der Autonomie und der Gemeinnützigkeit.

1. Können sozialpolitisch aktive Genossenschaften ihre Autonomie bewahren?

Ein besonderes Interesse der Genossenschaftsverbände in Deutschland galt seit Schulze-De-litzschs Zeiten der Autonomie vom Staat. In den Zeiten der deutschen Teilung war diese jedoch nur im Westen verwirklicht. In der Zentralplan gesteuerten Wirtschaft der DDR waren Genossenschaften gehalten staatliche Zielvorgaben zu erfüllen. Mit der „Wende“ mussten die ostdeutschen Genossenschaften zur Anpassung an eine Marktwirtschaft gravierende – zum Teil für

ihre Mitglieder schmerzliche, oft mit Arbeitslosigkeit verbundene – Prozesse durchlaufen, bei denen vielfach westdeutsche Partnergenossenschaften Pate standen.

Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs, in den frühen 2000er Jahren wurde international ein neuer Konsens erreicht, demzufolge Genossenschaften eindeutig mitgliedernützige Organisationen sein sollen (siehe Stellungnahme des Internationalen Genossenschaftsbundes zur Identität der Genossenschaften, diskutiert z. B. bei Münkner 2017, S. 284 f.). Die Gleichsetzung staatlicher mit gesellschaftlichen Interessen und eine entsprechende Officialisierung von Genossenschaften, wie sie bis in die 1990er Jahre in vielen sozialistischen Ländern praktiziert wurde, ist der „Sorge für die Gemeinschaft“ gewichen (siebtes Genossenschaftsprinzip des IGB). Diesem Konsens folgend ist es das Prärogativ der Mitglieder zu entscheiden, ob Ressourcen ihrer Genossenschaft für soziale oder gar gemeinnützige Zwecke verwendet werden sollen (Göler von Ravensburg 2010). Zugleich bedeutet dies natürlich auch, dass die Mitglieder sich aktiv für die Erbringung einer sozialpolitisch relevanten Leistung wie beispielsweise Kinderbetreuung entscheiden können. Sollten sie hierfür eine teilweise Kostenübernahme oder Rückvergütung des Staates in Anspruch nehmen, so ist dies im freiheitlichen Rechtsstaat Deutschland unter weitgehender Wahrung organisatorischer Autonomie möglich, erst recht bei Vergütung mit Leistungsentgelten. Staatliche Eingriffe in den alltäglichen Betrieb sind unter derzeitigen leistungsvertraglichen Bedingungen (siehe Abs. I.2) ausgeschlossen. Befürchtungen, wie sie noch Schulze Delitzsch haben musste, oder wie sie vielleicht auch in den siebziger Jahren unter dem Einfluss von ordnungspolitischem Systemstreit und kaltem Krieg logisch erschienen, haben heute keine Rechtfertigung mehr.

Soziale Leistungen, die der Gemeinschaft dienen, aber vom Staat nicht rückvergütet werden, werden in der Regel von Mitgliedern weniger aus altruistischen Motiven erbracht, als vielmehr infolge des Kalküls gruppenmäßiger Besserstellung. Entsprechend handelt es sich bei den meisten modernen Sozialgenossenschaften weniger um gemeinwirtschaftliche Genossenschaften im Sinne der Engelhardtschen Widmungstypik, als vielmehr um gruppenwirtschaftliche Genossenschaften (Göler von Ravensburg 2012, S. 108). Ausnahme hiervon stellen die von Flieger als Solidarische Sozialgenossenschaften bezeichneten Kooperative dar, in denen in größerem Maße ehrenamtliche Arbeit eingebracht wird und der Nutzen auch Nichtmitgliedern der Kooperative zukommt (Flieger 2003, S. 15). Solche eG, z. B. Dorfläden, Kulturgenossenschaften und genossenschaftliche Kinos, könnten als gemeinwirtschaftlich gelten. Dennoch kann man auch in diesen Fällen von einer uneingeschränkten organisatorischen Autonomie ausgehen.

2. Was bedeutet es, gemeinnützig zu sein?

Schon lange gab es neben den Wohnungsgenossenschaften auch einige gemeinnützige Konsumgenossenschaften, wie z. B. das Krankenhaus in Salzhausen, mehrere Schulen und die beiden Assistenzgenossenschaften in Bremen und Hamburg (Bösche 2003, S. 262). Auch wenn es inzwischen unter Jurist*innen einen weitgehenden Konsens darüber gibt, dass Genossenschaften durchaus gemeinnützig sein können (Kluth/Sieker 2017, S. 86ff.) stellt sich die Frage ob dieses Privileg nicht vielleicht auf Dauer auch Nachteile mit sich bringt. Für die Gemeinnützigkeit spricht, dass Sozialgenossenschaften in Quasimärkten häufig mit Organisationen konkur-

rieren müssen, die als gemeinnützig anerkannt sind und daher Steuern sparen. Auch können sie nur Mitglied eines Wohlfahrtsverbandes werden, wenn sie als gemeinnützig anerkannt sind (Ahles 2017, S. 122). Wohlfahrtsverbände ihrerseits beteiligen sich aus steuerlichen sowie Gründen der Öffentlichkeitswirksamkeit lieber an gemeinnützigen Organisationen als an solchen, die diese Anerkennung nicht besitzen.

Andererseits begrenzt die Gemeinnützigkeit insofern das Förderprinzip der Genossenschaft, als sie ein selbstloses Wirtschaften voraussetzt und eine allgemeine Zugänglichkeit fordert. Es dürfen also Nichtmitglieder in den Förderzweck basierten Geschäftsbeziehungen nicht schlechter gestellt werden als Mitglieder. Dies konfliktiert auf den ersten Blick mit einem gruppenwirtschaftlichen Interesse, und veranlasst Skeptiker zur Vermutung, die Bereitschaft der Mitglieder, freiwillige Leistungen zu erbringen könnte gehemmt werden (Münkner 2015, S. 36). Wenn allerdings, wie es in der Praxis der Gewährung von Gemeinnützigkeit durchaus möglich ist, neben gruppenwirtschaftlichen auch ein oder mehrere gemeinwirtschaftliche Ziele in der Satzung verankert sind, mit einer solchen Ausrichtung also den Zielen der Mitglieder Rechnung getragen wird (Göler von Ravensburg 2010), besteht die Herausforderung, wie übrigens auch bei wirtschaftlich aktiven, als gemeinnützig anerkannten e.V. oder gGmbH, eher darin, eine deutliche und kluge Trennung von Wirtschaftsbetrieb und gemeinnützigen Aktivitäten im Sinne des Steuerrechts vorzunehmen.

Die Anerkennung der Gemeinnützigkeit basiert bislang unabhängig von der Rechtsform zu meist ausschließlich auf der Prüfung der Satzungsziele. Eine Prüfung der tatsächlichen Umsetzung geschieht nur sporadisch im Zusammenhang mit Steuerprüfungen. Wenn dann allerdings die Gemeinnützigkeit aberkannt und eine rückwirkende Steuerlast fällig wird, führt dies meist zu fundamentalen finanziellen Problemen (z. B. Sauer/Schwarz 2011).

Bei näherem Hinsehen lohnt es sich vermutlich häufiger, die Beiträge von Genossenschaften zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung einer Gemeinschaft, Region oder Gesellschaft nicht allein an ihren Satzungszielen zu bemessen. Hier würden Sozialbilanzen oder Förderberichte besseren Aufschluss gewähren (Münkner 2017, S. 296). Denn viele von ihnen weisen selbst ohne Deklaration gemeinwirtschaftlicher oder gemeinnütziger Ziele positive externe Effekte zum Nutzen der Gemeinde, der Umwelt oder sozial schwacher Personen auf.

V. Jüngerer Trend zu hybriden Wirtschaftsformen

Das deutsche Genossenschaftswesen ist geprägt von Fördergenossenschaften, in denen die Mitglieder Abnehmende oder Zuliefernde für Leistungen sind, ihre Haushalte oder Wirtschaften dennoch weitgehend autonom steuern. Produktivgenossenschaften, in denen die Mitglieder gleichzeitig Mitarbeitende sowie Kapital- und Arbeitgebende sind, sind eher eine Ausnahmeerscheinung. Auch die meisten Sozialgenossenschaften lassen sich als Fördergenossenschaften charakterisieren. Beschäftigungsunternehmen, im internationalen Kontext auch bekannt als Work Integration Social Enterprises (WISEs) hingegen gibt es in genossenschaftlicher Rechtsform in Deutschland nur wenige.

Klassische Fördergenossenschaften kennzeichnet eine gewisse Homogenität der Mitglieder. Sie sind sämtlich Landwirt*innen, Mieter*innen oder Konsument*innen. Ausnahmen hiervon stel-

len Kreditgenossenschaften dar, in denen es traditionell zwei unterschiedliche Interessengruppen gibt, Sparer*innen und Kreditnehmer*innen, aber auch Wohnungsgenossenschaften mit ihren stillen Kapitalgeber*innen. Sozialgenossenschaften zeichnen sich in ihrer Mehrheit durch eine heterogene Mitgliedschaft aus, insofern als einerseits nicht alle Mitglieder Nutznießende der Leistungen oder Beschäftigte sein müssen, sondern unter Umständen auch als Ehrenamtliche oder Kapitalgebende eine Mitgliedschaft erwerben können. Genossenschaften mit derart heterogener Mitgliedschaft werden auch als Multi-Stakeholder-Genossenschaften (MSG) bezeichnet. Einen Bedarf derartiger Konstrukte scheint es immer dann zu geben, wenn ein Angebot vor Ort vorgehalten werden soll, welches von den Nutzenden alleine nicht zu finanzieren ist, ohne das aber auch Nichtnutzende indirekte negative Wirkungen erfahren würden. So kann es beispielsweise ökonomisch sinnvoll erscheinen, sich materiell an einem Dorfladen zu beteiligen, um den Wert eigener Immobilien zu stützen. Häufiger noch treten Angehörige oder Freunde der Nutzenden in den Mitgliederkreis ein, um diese zu unterstützen.

Werden Sozialgenossenschaften über den Mitgliederkreis hinaus aktiv, also in größerem Umfang gemeinwirtschaftlich tätig, so besteht immer die Gefahr des Mitgliederschwundes, folglich der Erosion der Kapitalbasis und letztlich der Auflösung. Aus diesem Grunde ist der Umfang von über den Mitgliederkreis hinaus reichenden Tätigkeiten bei italienischen Sozialgenossenschaften und französischen sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) gesetzlich beschränkt (Münkner 2017, S. 295).

VI. Potenziale

Wie schon an anderer Stelle erarbeitet (Göler von Ravensburg 2013, Schmale/Göler von Ravensburg 2016 und diess. 2017), dürften sich mittel- bis langfristig die größten Chancen für neue MSGs und Genossenschaften der Nutzenden in Bereichen liegen, wo Leistungen gebraucht werden,

- die Nutzen-, Nachfrage- und Teilhabeorientierter sind, als gegenwärtig angeboten (Stichworte Bundesteilhabegesetz, ambulant vor stationär, persönliches Budget) (Wasel 2012, Rohrmann/Schädler 2011)
- die der öffentliche Sektor nicht (mehr) finanzieren kann (Einbezug von Ehrenamt und Mitarbeitenden nach SGB II, § 16 d) oder § 16 e)),
- zu denen die Mobilisierung von Ressourcen Dritter notwendig sind (Stichwort Land, Immobilien)
- aus denen sich sowohl Kommunen als auch die großen Wohlfahrtserbringer auch aus anderen als Finanzierungsgründen zurückziehen (Göler von Ravensburg 2013, S. 95),
- die neuerdings finanziert werden, wie bspw. der Betreuungsanspruch für Kinder unter drei Jahren oder – im Entwurf der aktuellen Koalitionsvereinbarungen enthalten – die Ganztagsbetreuung für Grundschulkinder.

Im Hinblick auf den Ursprung des Gründungsimpulses lassen sich wie gesagt Nutzende, tradierte Träger im Sozialwesen und Selbstständige ausmachen. Nutzende erreichen mit einer eG häufig Partizipationsvorteile, ein Wunsch, der mit der voranschreitenden Individualisierung unserer Gesellschaft stärker werden wird (Göler von Ravensburg/Schmale 2016, S. 300). Gleich-

zeitig könnte sich die genossenschaftliche Kooperation von Nutzenden und Arbeitgebenden, wie wir sie z. B. von Familiengenossenschaften kennen (Göler von Ravensburg 2017) u. U. auch noch in anderen Bereichen wie Pflege oder Nahverkehr bewähren.

Demgegenüber entstehen neue Trägerübergreifende Kooperationen in der Sozialwirtschaft insbesondere

- für die Erbringung von Leistungen, welche der eigentlichen personenbezogenen Leistung vor- und nachgelagert sind und diese erst sinnvoll nutzbar werden lassen wie bspw. Beratung über Angebote, Zugangserleichterung durch Vermittlung, Fallmanagement, kontinuierliche gesetzliche Betreuung, Leistungsdokumentation oder Abrechnungsvorgänge,
- für sozialräumliche Aufgaben (ggfs. mit Sozialraumbudgets) gemeinsam oder in Ergänzung zueinander erbracht werden sollen,
- wenn Leistungspotentiale für spezialisierte Dienstleistungen nicht mehr alleine zu finanzieren sind (Türk u. a. 2013),
- wenn Leistungen immer stärker standardisiert werden, und deshalb die Bedarfe nicht mehr decken,
- wenn sozialer Wandel oder die bürokratische Standardisierung von Leistungen neue Bedarfe entstehen lässt bzw. vorhandene nicht mehr deckt (Göler von Ravensburg 2013, S. 101 f.), sowie
- zu Einkaufs-, Verwaltungs-, Bildungs- oder Marketing-Zwecken (z. B. Ahles 2017, S. 126 f.).

Vorstellbar wären durchaus auch große Zusammenschlüsse zum Zweck der Verhandlungsführung, etwa bei oder nach den Vorbildern des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste e.V. (BPA) oder des Bundesverbandes privater Träger der freien Kinder-, Jugend- und Sozialhilfe (VPK)⁷.

Zugleich ist absehbar, dass sich auch in Deutschland – nicht zuletzt durch Ausgliederung von Teilfunktionen aus bestehenden Trägern – die Zahl der Selbstständigen in der Sozialen Arbeit und artverwandten Berufsgruppen erhöhen wird (Stichwort Assistenz im betreuten Wohnen, Fallmanager, Gesetzliche Betreuer, Ambulante Hilfen zur Erziehung, Gebärdendolmetscher u. a.) (Brinkmann 2010, S. 89).⁸ Unabhängig davon, ob sie förderwirtschaftlich oder produktivgenossenschaftlich kooperieren, bietet ihnen die eG Rechtssicherheit, demokratische Mitbestimmungsstrukturen bei gleichzeitiger Verwirklichung von Größeneffekten, Spezialisierungspotenziale und administrative Entlastung. Auch Verhandlungsmacht kann auf diese Weise hergestellt werden. Fördergenossenschaftliche Zusammenschlüsse könnten die verschiedensten Geschäftszwecke umfassen, von der Immobilienverwaltung über den gemeinsamen Einkauf von Weiterbildung oder die Auslagerung des Abrechnungswesens. Es sind auch Mischformen von förder- und produktivgenossenschaftlichen Geschäftsmodellen denkbar, bspw. um zu einem Spezialanbieter etwa im therapeutischen Bereich zu werden (Brinkmann 2010, S. 95).

7 Eine besondere Stellung nähmen hier Multi-Stakeholder-Genossenschaften mit kommunalen oder anderen öffentlich-rechtlichen Mitgliedern ein. Für diese wäre noch zu prüfen, inwiefern eine anwaltschaftliche Interessenvertretung der Einrichtungen beispielsweise bei Landesrahmenverhandlungen möglich wäre (vgl. Ahles 2017, S. 125 f.).

8 Unterstützt wird dies u.a. auch durch die teilweise Befreiung von der Umsatzsteuer für selbstständig arbeitende Fachkräfte in der Kinder- und Jugendhilfe, die zu Beginn des Jahres 2008 in Kraft trat (ebd. S. 94).

Richtet sich das Augenmerk auf Handlungsfelder, so ergeben sich derzeit Chancen für Genossenschaftsinitiativen vor allem im Bereich von Kinderbetreuungsangeboten, die flexibel genug sind, sich an individuelle Familienbedarfe anzupassen⁹, in der sinnvollen Nachmittagsbetreuung an der Schule oder zum Erhalt von Schulstandorten (Pflüger 2009). Sowohl Elternselbsthilfegruppen (ggfs. unterstützt von Ehrenamtlichen), Genossenschaften von selbstständig tätigen Sozialarbeiter*innen, -pädagog*innen und Erzieher*innen als auch MSG sind hier denkbar. In jedem Falle läge hier der Schlüssel zum Erfolg für die Nutzer*innen in der höheren Bedarfsgerechtigkeit, während es sowohl für die Fachkräfte als auch für engagierte Ehrenamtliche wichtig wäre, dass sich durch die genossenschaftliche Kooperation ihre Arbeitsbedingungen verbessern und sich Möglichkeiten für die berufliche oder persönliche Weiterentwicklung erschließen. Auch gibt es m. E., bei allen Schwierigkeiten, die die Arbeitsmarktintegration u. a. wegen einer ausgeprägten Flexibilität und Wandlungsfreude der öffentlichen Arbeitsmarktpolitik verzeichnet (Göler von Ravensburg 2010), noch viel Raum für neue Stadtteilgenossenschaften und sogenannte Social Businesses in genossenschaftlicher Rechtsform, dies ganz besonders im Bereich der Berufsorientierung und -vorbereitung sowie in der Arbeitsmarktintegration behinderter Menschen (Mercator 2012). Eine wichtige Voraussetzung für die Nachhaltigkeit solcher Genossenschaften ist allerdings, dass die Abhängigkeit von der öffentlichen Förderung in Grenzen gehalten wird.

VII. Fazit

Das Potenzial der eG als sozialwirtschaftliche Organisationsform liegt besonders bei solchen Dienstleistungen, deren Erbringung bei ideellen Zielen einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb voraussetzt, mehrere Stakeholder-Gruppen involviert und zugleich in personenabhängige, demokratische Prozesse einbindet, sowie einen offenen Beitritt vorteilhaft macht (vgl. Hallmann 2016, S. 534). Mit der Reform des Genossenschaftsgesetzes 2006 wurde die eG nicht nur attraktiver für kleine Gründergruppen, sondern ermöglicht nun auch die Verwirklichung sozialer und kultureller Ziele der Mitglieder. Auch das dogmatische Problem eines Verstoßes gegen das Identitätsprinzip¹⁰, das ja ein konstitutives Kernelement des deutschen Genossenschaftsverständnisses darstellt und die MSG besonders betrifft, wurde gelöst, indem man die Möglichkeit zur Aufnahme von Fördermitgliedern einrichtete.

Aus den bisher vorliegenden Erfahrungen hat sich jedoch gezeigt, dass es einige wichtige institutionelle Voraussetzungen zu schaffen gälte, wollte man signifikant mehr nachhaltig wirkende Sozialgenossenschaften haben. Es braucht eine Typ- und Geschäftsfeld-offene Gründungsberatung seitens der Genossenschaftsverbände und die Gründungsberater brauchen mehr Expertenwissen in öffentlich finanzierten Geschäftsfeldern und öffentlichen Finanzierungsmodi. Ein

9 Angesichts des Ausmaßes der Unterversorgung, in vielen Kommunen gibt es Raum für weitere Familiengenossenschaften, die eine regelmäßige Tagespflege oder Kleingruppenbetreuung organisieren. Außerdem bleiben weiterhin fast überall Betreuungsbedarfe zu außergewöhnlichen Zeiten wie bspw. am Abend, vor der Schule, nachts oder am Wochenende unversorgt.

10 Unter dem Identitätsprinzip versteht man die Idee, dass in einer eG alle Mitglieder zugleich Eigentümer der eG und Nutznießer der von ihr erbrachten Leistungen sein sollen.

deutlich intensivierter Dialog zwischen den Genossenschafts- und den Wohlfahrtsverbänden wäre eine gute Voraussetzung hierfür.

Es braucht aber auch Initiator*innen, die lokal unterversorgte Dienstleistungsbereiche identifizieren und mit einer Reihe von Vorarbeiten in Vorleistung treten, damit es zu einer attraktiven Gründungsidee und einer stabilen Gründergruppe kommt. Für gemeinwesenorientierte Vorhaben wie Dorfläden finden sich solche in der (organisierten) Bürgerschaft. Für die genossenschaftliche Kooperation von oder mit der professionellen freien Wohlfahrtspflege in sozialpolitisch normierten Leistungsbereichen wäre es hilfreich, wenn diese Initiator*innen aus der Sozialwirtschaft kämen und entsprechendes know how insbesondere in Bezug auf Markt- und Finanzierungsbedingungen mitbrächten.

Mehr Annäherung zwischen freier Wohlfahrtspflege und Genossenschaftsbewegung ist umso wichtiger, als die in Gang gebrachten Strukturveränderungen auf den Quasimärkten für soziale Dienstleistungen in den kommenden Jahren noch deutlichere Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation haben werden (BFS 2018, S. 61ff., Brinkmann 2010, S. 89ff.). Zudem steht zu erwarten, dass staatliche Schuldenbremsen das Tempo der Strukturveränderungen erhöhen werden und geeignete Angebotsnischen vielleicht schnell von erwerbswirtschaftlichen, u.U. auch ausländischen Anbietern gefüllt werden.

Hierfür müsste allerdings die Bekanntheit und Akzeptanz der genossenschaftlichen Rechtsform bei Fachkräften und Interessenvertretungen sowie bei Kommunen und Sozialversicherungsträgern verbessert werden. Dies könnte z. B. durch Pilotprojekte mit Wirkungs-Monitoring und externer Evaluierung geschehen, womit erfolgversprechende Genossenschaftsideen replizierbar gemacht werden können.

Alles in allem ergeben sich vielfältige Chancen sowohl für die etablierte freie Wohlfahrtspflege als auch für die Genossenschaftsverbände. Zum einen besitzt die Rechtsform viel Good Will in der Bevölkerung und gilt zunehmend wieder als moderne, bürgernahe und verlässliche Alternative zu GmbH und Co. Zum anderen legen Entwicklungen der Markt- und Wettbewerbsbedingungen in der Sozialwirtschaft derzeit ein Mehr an (genossenschaftlicher) Kooperation nahe, um Kapitalisierungs- und Spezialisierungsprobleme der konventionellen Leistungserbringer bei gleichzeitiger Sicherung öffentlich-rechtlicher Daseinsansprüche zu lösen. Allerdings sollte man mit den entsprechenden Experimenten nicht warten, bis internationale Anbieter die besten Geschäftsfelder besetzt haben.

Abstract

Nicole Göler von Ravensburg: Institutional Ecosystem for New Cooperatives in the German Social Economy

Social Cooperatives; Cooperative History; Common Benefit Status; Multi-Stakeholder-Cooperatives; Cooperation between Social Welfare Agents

From the beginning of the Century and particularly since 2006, when the cooperative act was reformed and social and cultural objectives for member promotion were first introduced into

the Act, the number of cooperative start-ups with such aims has steadily grown. Over the course of just five years, from the beginning of 2012 to the end of 2016 their numbers almost doubled (Stappel 2017, S. 151ff.). The author has already discussed the reasons for this trend as well as the types and business areas of such cooperatives in this journal in 2013 (Göler von Ravensburg 2013, S. 90). The current paper is based on this discussion and raises the question why these trends did not occur any earlier and how traditional social economy actors are reacting to it. In doing so it adds the perspective of institutional development paths to the societal and social policy aspects discussed before.

Literaturverzeichnis

- Ahles, L. (2017): Konkurrenz oder Kooperation? Genossenschaften und Perspektiven der Wohlfahrtsverbände, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): Genossenschaft innovativ, Bd. 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 111-134.
- Aschhoff, G./Henningsen, E. (1995): Das deutsche Genossenschaftswesen. Entwicklung, Struktur, wirtschaftliches Potential, Veröffentlichungen der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main.
- Bank für Sozialwirtschaft (BFS) (2018): BFS Report. Erfolgsfaktor Kapital in der Sozialwirtschaft, URL: https://www.sozialbank.de/fileadmin/2015/pdf-viewer/BFS-Report_Erfolgsfaktor-Kapital-in-der-Sozialwirtschaft/index.html (27.4.2018).
- Blome-Drees, J. (2017): Rationales Management von Sozialgenossenschaften; in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): Genossenschaft innovativ, Wiesbaden, S. 47-75.
- Bonus, H. (1994): Das Selbstverständnis moderner Genossenschaften. Rückbindung von Kreditgenossenschaften an ihre Mitglieder, Tübingen.
- Bösche, B. (2003): Lässt sich die Gemeinnützigkeit mit der genossenschaftlichen Rechtsform vereinbaren? Anforderungen an die sozialgenossenschaftliche Organisation, in: Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens, Paritätische Bundesakademie (Hrsg.), Sozialgenossenschaften, AG SPAK Bücher, Neu Ulm, S. 261-270.
- Brinkmann, V. (2010): Sozialwirtschaft. Grundlagen-Modelle-Finanzierung. Wiesbaden.
- Defourny, J./Nyssens, M. (2014): The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective, EMES Working Paper Series, WP 12/03.
- Defourny, J./Nyssens, M. (2016): Fundamentals for an International Typology of Social Enterprises, ICSEM Working Paper No. 33, URL: <https://www.iap-socent.be/sites/default/files/Typology%20-%20Defourny%20&%20Nyssens.pdf> (27.4.2018).
- Deutsches Institut der Wirtschaft (DIW) 2013: Machbarkeitsstudie: Volkswirtschaftliche Bedeutung der Sozialwirtschaft, URL: <https://diw-econ.de/wp-content/uploads/2014/01/DIW-econ-Volkswirtschaftliche-Bedeutung-g-der-Sozialwirtschaft-v-5.0.pdf> (27.4.2018).
- DG Verlag/Stappel, Michael (2017): Die deutschen Genossenschaften 2017, Wiesbaden.
- Engelhardt, W.W. (1990): Die Genossenschaftsidee als Gestaltungsprinzip, in: Laurinkari, J./Brazda, J. (Hrsg.): Genossenschaftswesen. Hand- und Lehrbuch, München-Wien, S. 10-26.
- Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss (EWS) (2017): Die jüngsten Entwicklungen der Sozialwirtschaft in der Europäischen Union, Zusammenfassung, Brüssel.
- Flieger, B. (2017): Arbeitslosen- und Selbsthilfegenossenschaften – sozialgenossenschaftliche Ansätze zur Schaffung von Beschäftigung, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): Genossenschaft innovativ, Band 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 229-261.
- Flieger, B. (2003): Sozialgenossenschaften als Perspektive für den Sozialen Sektor in Deutschland; in: Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens, Paritätische Bundesakademie (Hrsg.), Sozialgenossenschaften, Neu Ulm, S. 11-35.
- Gesamtverband der Wohnungsunternehmen (GdW) 2018: Die Wohnungswirtschaft Deutschland, URL: <http://web.gdw.de/der-gdw/unternehmensparten/genossenschaften> (18.4.2018).
- GeschichtsKombinat (o. J.a): Zögerlicher Beginn. Die Anfänge der (modernen) Konsumgenossenschaften, URL: <http://genossenschaftsgeschichte.info/anfaenge-konsumgenossenschaften-304> (27.4.2018).
- GeschichtsKombinat (o. J.d): „Instrument des Sozialismus“, Die Arbeiterwohnungsbaugenossenschaften der DDR, URL: <http://genossenschaftsgeschichte.info/arbeiterwohnungsbaugenossenschaften-der-ddr-814> (27.4.2018).
- Göler von Ravensburg, N. (2017): Familiengenossenschaften als Innovation in der Kindertagesbetreuung, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): Genossenschaft innovativ, Bd. 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 189-215.

- Göler von Ravensburg, N. (2013): Chancen für die eingetragene Genossenschaft in der Sozialwirtschaft, *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen*, 31(2-3), S. 89-105.
- Göler von Ravensburg, N. (2012): Wirtschaftliche und soziale Elemente genossenschaftlicher Kooperation in Deutschland; in: Ringle, G./Münkner, H.-H. (Hrsg.): *Genossenschaftliche Kooperation – anders wirtschaften!*, Baden-Baden, S. 99-116.
- Göler von Ravensburg, N. (2010): Gesellschaftlicher Auftrag für Genossenschaften? in: Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Wismar Business School (Hrsg.): *Wismarer Diskussionspapiere*, 4/2010, S. 30-43.
- Göler von Ravensburg, N./Schmale, I. (2016): Genossenschaftlich/e G/gestalten im wohlfahrtsstaatlichen Umbau, *Genossenschaftliche Identität und Wachstum*, Bericht der XVIII. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung IGT 2016 in Luzern, S. 293-305.
- Göler von Ravensburg, N./Zillinger, J. (2017): Die eG in der Behindertenhilfe im Lichte der Umsetzung von Inklusion, *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen*, 40(1), S. 50-67.
- Grunwald, K. (2014): Sozialwirtschaft; in: Arnold, U./Grunwald, K./Maelicke, B. (Hrsg.): *Lehrbuch der Sozialwirtschaft*, Baden-Baden, S. 33-63.
- Grunwald, K. (2013): Soziale Arbeit, ihre Selbstverortung und ihr Verhältnis zu Fragen der Steuerung sozialwirtschaftlicher Unternehmen, in: Wöhrle, A. u. a. (Hrsg.): *Grundlagen des Managements in der Sozialwirtschaft*, Baden-Baden, S. 81-115.
- Halfar, B. (2013): Sozialwirtschaft, in: Kreft, D./Mielenz, I. (Hrsg.): *Wörterbuch soziale Arbeit*, Weinheim-München, S. 900-902.
- Hallmann, T. (2016): Genossenschaft als Rechtsform für soziale Unternehmen?, in: Zimmer, A./Hallmann, T. (Hrsg.): *Nonprofit-Organisationen vor neuen Herausforderungen*, Wiesbaden, S. 529-542.
- Haufe Online Redaktion (2013): Was bedeutet das WGG und was passiert danach?: Die Entwicklungsphasen der Wohnungsgemeinnützigkeit, URL: https://www.haufe.de/immobilien/wohnungswirtschaft/jubilaeum-65-jahre-dw-die-wohnungswirtschaft/wgg-die-entwicklungsphasen-der-wohnungsgemeinnuetzigkeit_260_198480.html (27.4.2018).
- Horcher, G. (2013): Soziale Dienste, in: Grunwald, K./Horcher, G./Maelicke, B. (Hrsg.): *Lexikon der Sozialwirtschaft*, Baden-Baden, S. 903.
- Kluth, W./Sieker, S. (2017): Sozialgenossenschaften aus dem Blickwinkel des Genossenschaftsrechts und des Gemeinnützigkeitsrechts, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): *Genossenschaft innovativ*, Bd. 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 77-94.
- Klemisch, H./Flieger, B. (2007): Genossenschaften und ihre Potenziale für Innovation, Partizipation und Beschäftigung, *KnI Bericht 01/07*, Köln.
- Köstler, U./Marks, H. (2017): Seniorengenossenschaften: Bürgerschaftliches Engagement als Hilfe zur Selbsthilfe, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): *Genossenschaft innovativ*, Band 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 175-187.
- Köstler, U. (2006): Seniorengenossenschaften – Stabilitätseigenschaften und Entwicklungsperspektiven. Eine empirische Studie zu Sozialgebilden des Dritten Sektors auf Grundlage der Gesundheitsökonomik, Berlin.
- Koska, M. (1910): Ziele und Erfolge baugenossenschaftlicher Tätigkeit in Preußen. In: *Zeitschrift des österr(eichischen) Ingenieur- und Architekten-Vereines*, 7/1910, Wien, S. 101-106 sowie Nr. 8/1910, Wien, S. 117-122.
- Mersmann, A./Novy, K. (1991): Gewerkschaften – Genossenschaften. *Gemeinwirtschaft – Hat eine Ökonomie der Solidarität eine Chance?*, Köln, S. 28-39.
- Münkner, H.-H. (2017): Sozialgenossenschaften in Europa-vorhandene erhebende Potenziale, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): *Genossenschaft innovativ*, Bd. 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 283-297.
- Pflüger, G.A. (2009): Unser Weg zur Schulgenossenschaft, in: George, W./Bonow, M. (Hrsg.): *Regionales Zukunftsmanagement*, Bd. 3: Regionales Bildungs- und Wissensmanagement, Lengerich, S. 137-141.
- Rohrmann, A./Schädler, J. (2011): Von der Anstaltsfürsorge zur Assistenz. Soziale Dienste im Feld der Unterstützung von Menschen mit Behinderungen, in: Evers, A./Heinze, R.G./Olk, T. (Hrsg.): *Handbuch Soziale Dienste*, Wiesbaden, S. 425-440.
- Roß, P.-S. (2012): Demokratie weiter denken. Reflexionen zur Förderung bürgerschaftlichen Engagements in der Bürgerkommune, Baden-Baden.
- Sauer, J./Schwarz, S. (2011): Aberkennung der Gemeinnützigkeit: Steuerliche Konsequenzen und Haftungsfragen, URL: <https://www.ebnerstolz.de/de/1/9/7/1/8/SB-Sauer-Endfassung.19042.pdf> (28.4.2018).
- Schädel, C. (2007): Die Entwicklung der Genossenschaften in einzelnen Bereichen, in: Fehl, U./Brockmeier, T. (Hrsg.): *Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften*, Göttingen, S. 149-176.
- Schmale, I./Göler von Ravensburg, N. (2017): Sozialgenossenschaften als Akteure des Sozialen Wandels und genossenschaftliche Beiträge zu einer nachhaltigen Sozial- und Daseinsvorsorge, in: Theuvsen, L. u. a. (Hrsg.): *Nonprofit-Organisationen und Nachhaltigkeit*, Wiesbaden, S. 439-448.
- Stappel, M. (2017): Zu genossenschaftlichen Neugründungen mit sozialer Zielsetzung, in: Schmale, I./Blome-Drees, J. (Hrsg.): *Genossenschaft innovativ*, Bd. 1 der Reihe Sozialwirtschaft innovativ, Wiesbaden, S. 147-159.
- Thiemeyer, T. (1990): Zur Abgrenzung von Genossenschaften und Gemeinwirtschaft, in: Laurinkari (Hrsg.): *Genossenschaftswesen. Hand- und Lehrbuch*, München-Wien, S. 324-336.

- Türk, L./Herda, S./Trutzenberg, N. (2013): Kooperationsmodelle zwischen Sozialunternehmen und anderen Trägern sozialer Dienstleistungen – Modellvorhaben aus Europa: Expertise, Frankfurt, URL: https://www.iss-ffm.de/m_161_dl (27.4.2018).
- Vilain, M. (2008): Finanzierungslehre für Nonprofit-Organisationen. Zwischen Auftrag und ökonomischer Notwendigkeit, Wiesbaden.
- Voß, E. (2017): Wegweiser Solidarische Ökonomie! Anders Wirtschaften ist möglich!, Neu-Ulm.
- Wallrabenstein, A. (2009): Wettbewerb in der Sozialwirtschaft: rechtliche Steuerung der politischen Steuerung, in: Archiv für Wissenschaft und Praxis der sozialen Arbeit, 40(9), S. 36-61.
- Wasel, W. (2012): Inklusion – eine strategische Herausforderung für Sozialunternehmen, in: Teilhabe, 51(2), S. 85-89.
- Wendt, W.R. (2013 a): Sozialwirtschaft, in: Grunwald, K./Horchner, G./Maelicke, B. (Hrsg.): Lexikon der Sozialwirtschaft, Baden-Baden, S. 965-968.
- Wendt, W.R. (2013 b): Quasimarkt, in: Grunwald, K./Horchner, G./Maelicke, B. (Hrsg.): Lexikon der Sozialwirtschaft, Baden-Baden, S. 825.
- Zerche, J./Schmale, I./Blome-Drees, J. (1998): Einführung in die Genossenschaftslehre, München-Wien.
- Zillinger, J./Göler von Ravensburg, N. (2017): Perspektiven der eG für die Schulträgerschaft, Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 67(2), S. 98-111.