

Genossenschaften – eine vergessene Alternative?

Rechtsformen

Personengesellschaften

Bei Personengesellschaften stehen die Personen, die das Unternehmen führen, im Vordergrund: Die Gesellschafter sind nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter des Unternehmens. Sie haften für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen.

Zu den Personengesellschaften zählen die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die Kommanditgesellschaft (KG), die Offene Handelsgesellschaft (OHG), die Partnerschaftsgesellschaft (PartG) und die GmbH & Co. KG.

Kapitalgesellschaften

Anders verhält es sich bei den Kapitalgesellschaften. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften in der Regel nur in Höhe ihrer Einlage. Die beschränkte Haftung ist für viele Unternehmer der entscheidende Grund für die Wahl der Kapitalgesellschaft als Rechtsform. Wichtig: Die Beschränkung gilt nicht für die Produkthaftung!

Ein weiteres Argument ist oft die Möglichkeit der Kapitalbeschaffung über Gesellschafter und Aktionäre, ohne dass diese aktiv an der der Geschäftsführung beteiligt werden müssen.

Zu den Kapitalgesellschaften gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die Aktiengesellschaft (AG) und die eG.

Einzelunternehmen

Das Einzelunternehmen entsteht automatisch, wenn bei Geschäftseröffnung keine andere Unternehmensform gewählt wurde. Einzelunternehmen sind oft ideal für Existenzgründer, denn der bürokratische Aufwand ist gering und ein Mindestkapital ist nicht notwendig.

Sonstige

Es gibt noch eine Fülle weiterer Rechtsformen wie gGmbH, Limited, ...

Merkmale der verschiedenen Rechtsformen

1. Zweck: Sehr unterschiedlich (max. Rendite, Beschäftigung, ...)
2. Gründung: Anzahl Personen. Beurkundung.
3. Entstehung: Z.B. durch Eintragung in ein Register
4. Eintritt: Kauf von Anteilen und/oder Notartermin und/oder Schreiben
5. Austritt: Verkauf von Anteilen und/oder Notartermin und/oder Schreiben
6. Rechtsfähigkeit: Eigene Rechtspersönlichkeit (juristische Person)?
7. Firma: Ja oder Nein
8. Grundkapital: Von 1 Euro (eG) bis 120.000 Euro (Euro AG)
9. Jahresabschluss: Aufstellung, Genehmigung
10. Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen: Ja oder Nein
11. Haftung: Mit dem persönlichen Vermögen oder mit der Einlage
12. Organe: Z.B. Vorstand; Aufsichtsrat; Hauptversammlung
13. Beschlussfassung der Hauptversammlung: Z.B. nach Aktienkapital

Merkmale einer eG

1. Zweck: Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs
2. Gründung: Durch mindestens 7 Personen. Prüfung durch den Genossenschafts-Verband
3. Entstehung: Durch Eintragung in das Genossenschafts-Register
4. Eintritt: Formloser, schriftlicher Antrag und Überweisung der Einlage
5. Austritt: Formlos, schriftlich. Die Einlage wird zurückerstattet.
6. Rechtsfähigkeit: Eigene Rechtspersönlichkeit (juristische Person)
7. Firma: Ja. Sach- oder Personen- oder Phantasie-Firma
8. Kapital: Jedes Mitglied hat einen Geschäftsanteil einzuzahlen. Mindestbetrag 1 Euro
9. Jahresabschluss: Aufstellung durch den Vorstand, Genehmigung durch die Generalversammlung, Prüfung durch den Genossenschafts-Verband. Steuerlich günstig weil Gewinnausschüttung möglich.
10. Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen: Ja
11. Haftung: Die eG haftet mit ihrem Vermögen
12. Organe: Vorstand (mind. 2 Pers.); Aufsichtsrat (mind. 3 Pers.); Generalversammlung
13. Beschlussfassung der Generalversammlung: Jedes Mitglied hat eine Stimme

Wichtige Unterschiede bei Rechtsformen

1. Zweck / Unternehmensziele

- Bei einer eG: Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs
- Bei vielen GmbHs: Angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals
- Bei vielen AGs: Maximierung des Aktienwerts (shareholder value)

2. Gründung

- Bei eGs: Durch mindestens 7 Personen

3. Eintritt / Austritt

- Bei eGs: Eintritt: Formloser, schriftlicher Antrag und Überweisung der Einlage.
- Austritt: Formlos, schriftlich. Die Einlage wird zurückerstattet.

4. Kapital-Einlage

- Bei eGs: Jedes Mitglied hat seinen Geschäftsanteil einzuzahlen. Mindestbetrag 1 Euro

5. Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen, Haftung

- Bei Personengesellschaften: Haftung mit dem gesamten Privatvermögen
- Bei Kapitalgesellschaften: Mit der Einlage

6. Beschlussfassung

- Bei AGs, GmbHs: Nach dem eingebrachten Kapital
- Bei eGs: Nach Personen (pro Person nur eine Stimme)

Geschichte des Genossenschaftswesens

- 1849 Gründung der ersten „Rohstoff-Assoziationen“ durch Amtsrichter Hermann Schultze aus Delitsch
- 1862 Gründung der ersten Kredit-Genossenschaften durch Bürgermeister Friedrich Wilhelm Raiffeisen
- 1889 Gesetz „Erwerbs- und Wirtschafts-Genossenschaften“

Aufbau der Deutschen Genossenschafts-Organisation (31.12.2001)

- 1.621 Kredit-Genossenschaften mit 15,2 Mio. Mitgliedern
- 3.600 Ländliche Waren- und Dienstleistungs-Genossenschaften mit 2,8 Mio. Mitgliedern
- 1.048 Gewerbliche Waren- und Dienstleistungs-Genossenschaften mit 0,2 Mio. Mitgliedern

Summen:

- 5.957 16,3 Mio. Mitglieder (unter Berücksichtigung von Doppelmitgliedschaften)

dazu:

- ? Wohnungs-Genossenschaften
- ? Handels-Genossenschaften

Aufbau der bayerischen Genossenschafts-Organisation (GVB) (31.12.2004)

Orts-Genossenschaften (1.085)

- 364 Kredit-Genossenschaften
- 580 Ländliche Waren- und Dienstleistungs-Genossenschaften
- 141 Gewerbliche Waren- und Dienstleistungs-Genossenschaften

Zentrale Unternehmen (6)

- DZ-Bank AG
- BayWa AG
- Südfleisch Holding AG
- Bayernland eG
- Bayerische Milchindustrie eG
- BÄKO Zentrale Süddeutschland eG

2,73 Millionen Mitglieder

Anmerkung

Nicht alle in Bayern existierenden Genossenschaften gehören zum GVB, z.B. die Wohnungsbau-Genossenschaften

Bekannte Genossenschaften

- Volks- und Raiffeisen-Banken
 - Wohnungsbau-Genossenschaften
 - Handels-Genossenschaften wie EDEKA
 - Agrar-Genossenschaften wie BayWa
 - Gewerbliche Genossenschaften
 - Dienstleistungs-Genossenschaften
-
- DATEV (Dienstleister für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte)
 - DENIC (Internet-Verwaltungs- und Betriebs-Gesellschaft)

IT-Genossenschaften in Deutschland

Stand: Mai 2005, ohne Anspruch auf Vollständigkeit

1. CONFIG (Röttenbach)
2. DATEV (Nürnberg)
3. DENIC (Frankfurt)
4. Duria (Köln)
5. INT (Pforzheim)
6. ISP (Stuttgart)
7. Software-Ring (Erlangen)
8. TEA (Nürnberg, 1993)
9. ISC (Essen, 1999)
10. SQTM (Wiesbaden, 2000)
11. Jariva (Bremen, 2002)
12. 7-it (München, 2002)
13. KoSIB (München, 2003)
14. Euregio-IT (Aachen, 2005)

Genossenschaften außerhalb Deutschlands

Beispiel Mondragon

Konzern im Baskenland mit etwa 120 eGs, etwa 60.000 Beschäftigten und folgenden Grundsätzen:

- Arbeitsplatzbeschaffung und –sicherung
- Kapital im Eigentum der Beschäftigten
- Begrenzte Lohnunterschiede (Verhältnis zwischen Höchstverdienst und niedrigstem Verdienst: Maximal 7 : 1)
- Gleichmäßige Gewinnverteilung (Kapitaleinlagen werden erst dann ausgezahlt, wenn das Mitglied in Rente geht, Überschuss wird zu etwa 70 % an die Mitglieder ausbezahlt, 20 % für Investitionen, 10 % für soziale Zwecke)
- Demokratische Strukturen

Aber auch hier gibt es folgende Interessen-Widersprüche:

- Jedes Mitglied ist gleichzeitig Kapitalgeber, Unternehmer und Arbeitnehmer.
- Vorstand und Belegschaft haben manchmal unterschiedliche Ziele.

Die Genossenschaft 7-it eG

- Gegründet im Jahr 2002 von 7 Personen
- Ein Zusammenschluss von inzwischen 12 erfahrenen IT-Fachleuten
- Eingebunden in ein Netzwerk von etwa 200 IT-Fachleuten
- Die erste IT-Firma mit der Rechtsform „eG“ in München

Grundideen, Visionen

- Gemeinsamer Marktauftritt von Spezialisten
- Förderung der Mitglieder statt Maximierung des „shareholder value“
- Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstkontrolle
- Eigenfinanzierung statt Fremdfinanzierung
- Kooperation statt Fusion
- Fairness im Umgang mit den Geschäftspartnern
- Interner Erfahrungsaustausch und interne Qualitätskontrolle

Chronologie der Gründung

- 2001: Aufbau des Netzwerks von IT-Selbständigen, insgesamt 9 Treffen (Vorträge, Diskussionen, Firmenbesuche, ...)
- Jan. 2002: 1. Treffen von 7 Personen, die Interesse an der Gründung einer gemeinsamen Firma zeigten, Gespräche mit dem GVB Bayern
- 2002: 15 Treffen der 7 Gründer zur Vorbereitung der Gründung
- 20.09.2002: Gründung der Genossenschaft, 1. Generalversammlung
- Okt. 2002: Prüfung durch den Genossenschaftsverband Bayern (GVB), Aufnahme in den GVB
- 09.01.2003: Eintrag in das Genossenschafts-Register beim Amtsgericht München

Zeitlicher Aufwand für die Gründung: > 300 Arbeitstage

Gründungs-Kosten (ohne Einlagen, ohne Arbeitszeit): Etwa 8.000 Euro

Wichtige Einzelschritte

1. Auflistung der beruflichen Erfahrungen (Funktionen, Branchen, System-Kenntnisse) der Gründer
2. „Portfolio“ (Dienstleistungs-Angebot, Geschäftsfelder)
3. Festlegung der Unternehmensziele
4. Definition des erwünschten Nutzens für die Kunden
5. Diskussion der geplanten Vorteile für die Mitglieder
6. Vergleich der verschiedenen Rechtsformen
7. Gespräche mit anderen Existenzgründern, diversen Verbänden (GVB, IHK, BfE) und Genossenschaften aus dem Dienstleistungsbereich
8. Festlegung der Entgelt-Regelung und einiger anderer Regeln
9. Erarbeitung des Unternehmenskonzepts
10. Anpassung der Satzung und der Geschäftsordnungen
11. Einreichung aller Unterlagen beim GVB
12. Gespräch mit dem Prüfer des GVB
13. Aufnahme durch den GVB, Eintrag in das Genossensch.-Register

Geschäftsfelder von 7-it eG

Informations-Management

- 1) Allgemeine Beratung (Organisation, IT)
- 2) Projektarbeit, Projektmanagement
- 3) Produktentwicklung, Produktvertrieb
- 4) Gutachten

Services

- 5) Schulungen, Vorträge
- 6) System-Management
- 7) Outsourcing (-Beratung)

Unternehmensziele

(Unternehmenskonzept, September 2002)

Ziel des Unternehmens ist

- die gemeinsame Vermarktung von Dienstleistungen und Produkten der Genossenschaft und der einzelnen Mitglieder im Bereich Organisation, Informations- und Kommunikationstechnik,
- die Unterstützung der Mitglieder bei der Erbringung der von den Kunden erwarteten Leistung und
- die Unterstützung der Mitglieder beim Aufbau eines marktgerechten Leistungsangebotes,
- gemeinsame Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu günstigen Konditionen,
- effiziente Arbeitsweise und kostengünstige interne Verwaltung

Nutzen für die Kunden

(Unternehmenskonzept, September 2002)

Die **Kunden** des Unternehmens haben - anstelle von Verträgen mit Einzelpersonen - folgende **Vorteile**:

- Es können größere Projekte aus einer Hand abgewickelt werden.
- Nur ein Ansprechpartner für einen ganzen Pool von Spezialisten, ein Rahmenvertrag für alle 7-it-Spezialisten, dadurch eine effizientere Administration der Projektabwicklung
- Besser gesicherte Stellvertretung im Urlaubs- und Krankheitsfall
- Besser gesicherte Haftung und Gewährleistungsansprüche
- Know-how-Pool
- Flexible Kapazität
- Besser gesicherte Qualität

Vorteile für die Mitglieder

(Unternehmenskonzept, September 2002)

Die **Mitglieder** der Genossenschaft haben folgende **Vorteile**:

- Es können größere Projekte abgewickelt werden.
- Leichter zu findende Stellvertreter im Urlaubs- und Krankheitsfall
- Freiberufler treten nach außen mit **einer** Firma auf.
- Es haftet nicht der Freiberufler mit seinem gesamten Vermögen, sondern die Firma mit ihrem Kapital.
- Niedrige Gemeinkosten und damit mehr Flexibilität bei den Angebotspreisen
- Bessere Auslastung, weniger Aufwand für die Akquisition
- Interner Know-how-Transfer
- Qualitätssicherung durch die Firma.

Nachtrag:

- Mehr "Masse" bei der Akquisition
- Doppelstrategie: Akquisition über die Genossenschaft oder eigene Wege
- Gesprächspartner, wenn man im eigenen Büro vereinsamt
- Gegenseitige Unterstützung bei technischen Fragen / Problemen

Warum wir die Rechtsform eG gewählt haben

1. Eintritt: Formloser, schriftlicher Antrag und Überweisung der Einlage
2. Austritt: Formlos, schriftlich. Nur die Einlage wird zurückerstattet.
3. Rechtsfähigkeit: Eigene Rechtspersönlichkeit (juristische Person)
4. Kapital: Geringere Mindesteinlage (Geschäftsanteil) als bei der AG oder GmbH
5. Trennung zwischen Privat- und Geschäftsvermögen
6. Haftung: Die eG haftet nur mit ihrem Vermögen
7. Jahresabschluss: Steuerlich günstig, weil Gewinnausschüttung an die Mitglieder möglich
8. Beschlussfassung der Generalversammlung: Jedes Mitglied hat nur eine Stimme (Teilneutralisierung des Kapitals)
9. Doppelstrategie möglich: Marktauftritt als Selbständiger oder als Mitglied der Genossenschaft“

Hauptaufwand bei der Gründung

- Aufstellung der Unternehmens-Konzeption (Geschäftsfelder; Zielsetzung; Markt; technische, sachliche und personelle Ausstattung)
- Wirtschaftlichkeits-Konzept (für 3 Jahre)
- Namensfindung
- Erarbeitung von Satzung und Geschäftsordnung
- Zusammenstellung der für die Gründung erforderlichen Unterlagen
- Festlegung der internen Organisation (Arbeitsabläufe, technische Lösungen, Zuständigkeiten)
- Erstellung der Geschäftspapiere
- Erarbeitung der Regeln für die Verrechnung von Einnahmen und Ausgaben (Entgelt-Regelung)

Interne Grundregeln von 7-it

1. Aufträge, die über Aktionen von 7-it (z.B. Marketing-Aktionen, Veranstaltungen) akquiriert werden, werden über 7-it abgerechnet. Dafür gibt es eine Entgeltregelung.
2. Bei den übrigen Aufträgen kann jeder entscheiden, ob er sie als Selbständiger oder über 7-it abwickelt.
3. Der jeweilige Vertriebsleiter trifft – zusammen mit dem Kunden-Verantwortlichen - die Entscheidung, wie ein Auftrag abgewickelt wird (Zusammensetzung des Teams und Entgelte). Der Vertriebsleiter stellt das Team so zusammen, dass es die Kundenanforderungen möglichst gut abdeckt. Kann das Team nicht durch Mitglieder von 7-it zusammengestellt werden, dann sucht sich der Vertriebsleiter andere Partner, mit denen ein Rahmenvertrag abgeschlossen ist.
4. Für die Vermittlung von Aufträgen, die nicht über 7-it abgerechnet werden, gibt es eigene Provisionsregeln.
5. Um den Kern – die Mitglieder von 7-it – wird ein Netzwerk von IT-Fachleuten aufgebaut.
6. Mit internen und externen Dienstleistern werden Rahmen-Verträge abgeschlossen. Bei konkreten Aufträgen werden Bestellscheine ausgestellt.
7. Neue Mitglieder sind willkommen, sie müssen aber in die Gruppe passen (Teamgeist, Offenheit, Kompetenz, faire Preise). Das wird nach Möglichkeit bei gemeinsamen Projekten erprobt.

Definition der Rollen

- Der Kunden-Verantwortliche hat den Erstkontakt zu einem Kunden hergestellt und betreut ihn unabhängig von konkreten Projekten.
- Der Akquisiteur erstellt die Angebote, schließt die Verträge mit den Kunden und administriert die Aufträge von der Bestätigung bis zur Fakturierung.
- Der Projektleiter organisiert bzw. überwacht die Durchführung eines Projektes und den Einsatz der von 7-it beauftragten Dienstleister und ist zuständig für die Qualitäts-Sicherung.
- Der Dienstleister erbringt die eigentliche Dienstleistung beim Kunden.
- Der Vermittler gibt Tipps, einen potentiellen Kunden und/oder Dienstleister anzusprechen.

Erkenntnisse aus den Gesprächen im Vorfeld der Gründung (1)

1. Die Rechtsform der Genossenschaft ist bei Existenzgründern weitgehend unbekannt
2. Organisationen, die Existenzgründer beraten, erwähnen diese Rechtsform nicht. Beispiele: IHK, HWK, BfE in München.
3. Beim Wort „Genossenschaft“ denken die meisten an Wohnungsbau-Genossenschaften, Raiffeisenbanken und landwirtschaftliche Genossenschaften.
4. Die Rechtsform „Genossenschaft“ wird von den meisten Personen als antiquiert und als unangemessen für moderne Unternehmen angesehen. In der Diskussion erkennen jedoch viele Gesprächspartner die Vorteile.

Weitere Erkenntnisse (2)

- ✓ Der Aufwand für die Gründung der Genossenschaft war viel größer, als von uns vermutet.
- ✓ Der Aufwand für die Verwaltung und den Betrieb der Genossenschaft ist ebenfalls höher, als von uns geschätzt.
- ✓ Die „Chemie“ der Mitglieder muss bei kleinen Genossenschaften stimmen, auch der Arbeitsstil der Mitglieder darf nicht zu unterschiedlich sein. Das sollte man intensiv in einer Probezeit z.B. bei gemeinsamen Projekten testen.
- ✓ „Mangel an Disziplin“ einzelner Mitglieder kann zum Problem werden. Die Ursache ist auf ein Strukturmerkmal von Genossenschaften zurückzuführen: Einerseits haben alle Mitglieder prinzipiell die gleichen Rechte, andererseits muss der Vorstand Weisungsbefugnisse haben, um den Geschäftserfolg zu sichern. Dass einzelne Entscheidungen nicht allen Mitgliedern gefallen, ist unvermeidlich, sie müssen von den Mitgliedern aber akzeptiert werden.
- ✓ Die Akquisitionserfolge der einzelnen Mitglieder sind sehr unterschiedlich. Manche Mitglieder haben eine passive Einstellung – sie warten darauf, dass andere ihnen Aufträge verschaffen.

Weitere Erkenntnisse (3)

- ✓ Nur ein Mitglied könnte bisher (nach über 2 Jahren) von den Einnahmen leben, die er über die Genossenschaft generiert.
- ✓ Die Doppelstrategie (Akquisition über 7-it eG und über die eigenen Vertriebswege) ist sinnvoll und notwendig.
- ✓ Die Rechtsform „Genossenschaft“ ist hilfreich bei der Akquisition bei anderen Genossenschaften.
- ✓ Das inzwischen auf etwa 200 Personen angewachsene Netzwerk an IT-Fachleuten ist ein wichtiger Pluspunkt bei der Akquisition.
- ✓ Die Rechtsform „Genossenschaft“ wird von den Medien als exotisch in der IT-Branche angesehen und war deswegen Anlass für viele Zeitungsartikel (SZ, Welt, FAZ), Vorträge und Podiums-Diskussionen.
- ✓ Viele Selbständige – auch aus der IT-Branche - sind an dieser Rechtsform sehr interessiert. Es gibt viele Anfragen – auch aus anderen Branchen - und viele Beratungsgespräche.
- ✓ Die Tatsache, dass sich die 7-it eG inzwischen um 5 neue Mitglieder vergrößert hat, spricht für die Attraktivität der Idee.

Tatsächlicher Nutzen für die Mitglieder

(März 2005)

Die **Mitgliedschaft bei 7-it** brachte den Mitgliedern bisher folgenden **Nutzen**:

- Mehr "Masse" bei der Akquisition: Die Mitglieder erhielten Aufträge, an die sie als Einzel-Unternehmer nicht gekommen wären.
- Gegenseitige Unterstützung bei der Akquisition (Beispiele: Gemeinsamer Auftritt bei potentiellen Kunden, Vermarktung der Dienstleistung der Partner)
- Vorteile bei der Akquisition bei anderen Genossenschaften
- Vermittlung von Aufträgen an Partner (dadurch Provisionen)
- Stellvertreter bei Abwesenheit (z.B. bei Urlaub oder im Krankheitsfall)
- Zugriff auf ein breites Spektrum an fachlichem und Branchen-Know-how, interner Wissens-Transfer (Beispiel: Forum 7-it)
- Gegenseitige Unterstützung bei technischen Fragen / Problemen
- Verträge mit verschiedenen Lieferanten, dadurch Hersteller-Unabhängigkeit
- Vorteile beim Einkauf von Hard- und Software (Beispiel: Action Pack)
- Qualitätssicherung durch die Firma
- Kontakte zu diversen Berufs- und Interessen-Verbänden
- Gesprächspartner, wenn man im Home-Office vereinsamt

Motive für den Eintritt der neuen Mitglieder

(genannt von den neuen Mitgliedern, Mai 2005)

Marketing und Vertrieb

- Bestimmte Kunden würde man sonst nicht erreichen.
- Das WIR-Gefühl hilft einem auch bei Gesprächen beim Kunden. Die persönliche Ausstrahlung macht oft den entscheidenden Kick, ob man einen Auftrag bekommt.

Verstärkung durch Team-Arbeit

- gegen Vereinsamung
- gegenseitige Beratung

Organisation und Finanzen

- Lästige Formalarbeit verteilt sich auf mehrere Schultern
- Einkaufsvorteile

Weitere Gründe

- Sympathische Menschen
- "Weil ich mit der Rechtsform Genossenschaft etwas Positives assoziiere."
- "Das Ganze ist immer mehr als die Summe seiner Teile", dies bedeutet, dass schon das Bewusstsein, in einer Gemeinschaft von "Gleichgesinnten" zu sein, Energien freisetzt. Wobei die gegenseitige Anregung schon oft den Auftrieb gibt.
- Häufig wird man in seiner IT-Welt zum Fachidioten und sieht die angrenzenden Gebiete nicht mehr

Modell für andere?

Die Grundideen sind gut:

- Gemeinsamer Marktauftritt von Spezialisten
- Förderung der Mitglieder statt Maximierung des „shareholder value“
- Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstkontrolle
- Eigenfinanzierung statt Fremdfinanzierung
- Kooperation statt Fusion
- Fairness im Umgang mit den Geschäftspartnern
- Interner Erfahrungsaustausch und interne Qualitätskontrolle