

Panorama

Das Schweizer Magazin zu Leben und Finanzen – Nr. 2/2016

**SPEZIAL
GENOSSEN-
SCHAFT**

**NACHHALTIG,
DEMOKRATISCH UND
ERFOLGREICH**



RAIFFEISEN

GLAUBEN SIE ANS MODELL GENOSSENSCHAFT?

Fotos **Dominic Büttner**

JA, ABER ...

Die Genossenschaft ist eine von zahlreichen Wirtschaftsformen, nicht mehr und nicht weniger. Sie ist keine Ideologie, obwohl sie in der Geschichte immer wieder ideologisiert wurde. Sie ist auch keine gemeinnützige Organisation, auch wenn sie in der Praxis dafür ab und an umgebaut wurde. Als Wirtschaftsform eignet sie sich für viele wirtschaftliche Tätigkeiten perfekt und für viele überhaupt nicht. Und das ist gut so. Eine gesunde Wirtschaft braucht verschiedenartige Plattformen für unternehmerisches Handeln. Die Genossenschaft trägt damit zu einer gesunden Vielfalt beim Unternehmertum bei. Genossenschaftliche Unternehmensformen gab und gibt es überall auf der Welt. Sie können auf eine lange Tradition zurückblicken, auch in der Schweizerischen (Eid)Genossenschaft. Tradition kann aber auch Staub ansetzen, weshalb es nicht erstaunt, dass viele Genossenschaften – aber auch viele andere Wirtschaftsformen – verstaubt sind.

Es gibt in der Schweiz keinen genossenschaftlichen Startup-Boom. An erster Stelle ist und bleibt die Aktiengesellschaft. Fakt ist aber auch, dass die zehn grössten Genossenschaften (darunter auch Raiffeisen) rund zwölf Prozent des schweizerischen BIP erwirtschaften. Genossenschaften haben somit eine hohe volkswirtschaftliche Relevanz. Sie treffen den Zeitgeist recht gut und kommen mit der ihnen eigenen DNA plötzlich ganz modern daher. Das erstaunt schon. Genossenschaftlich strukturierte Unternehmen streben eine mehrdimensionale Nutzenstiftung zugunsten aller unternehmensrelevanten Anspruchsgruppen an. Es geht um Produkte und Dienstleistungen, also um die primäre Wertschöpfungskette.

Es geht um das, was man kennt und dem man vertraut, und nicht in erster Linie um indirekte Wertschöpfung an den internationalen Finanzmärkten. Gefragt sind unternehmerische Eigeninitiative, Individualisierung und Partizipation. Die Person steht im Mittelpunkt, weniger das investierte Kapital, dafür demokratische Initiativen, Community-Building, Entscheidungsfindungs- und Kontrollprozesse nach dem Prinzip «one person one vote». Nicht zu vergessen die Innovationsprozesse, die sich die typische Identität in der Person von Mitglied, Kunde, Arbeitnehmer, Zulieferer usw. zunutze machen. Lokale Verankerung bei gleichzeitig überregionaler Vernetzung durch föderalistische Strukturen lässt Nähe zu, und sie ermöglicht Skalierbarkeit. Nachhaltige Finanzierung durch Rückbehalt und Reinvestition des Gewinns schafft Krisenresistenz und Vertrauen. Spannend, nicht?

NEIN, WEIL ...

Für Google(-Analytics) ist klar: die Genossenschaft ist ein Auslaufmodell. Sie hatte ihren Höhepunkt 1934, seither ist das Interesse – gemessen an der Anzahl veröffentlichter Bücher und Suchanfragen zum Thema – stetig gesunken. Doch die Grundidee, Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung durch Produktions-, Vertriebs- und Konsumgemeinschaften, erfreut sich seit einigen Jahren wieder wachsender Popularität. Dies allerdings unter anderem Namen, nämlich *Sharing Economy*. Das Teilen und Tauschen von Wohnungen, Büros, Autos, Garten, Kleidern usw. wird immer beliebter, weil es im Zuge der Digitalisierung immer einfacher wird, die gemeinschaftliche Nutzung und die Finanzierung von allem Möglichen zu organisieren. Der Erfolg führender Firmen in der digitalen Wirtschaft beruht ja gerade darauf, dass sie Plattformen schaffen, die es sehr einfach machen, Produkte und Dienstleistungen zu teilen und zu tauschen. Facebook, Uber und Airbnb funktionieren nur, weil ihre Nutzer Inhalte, Autos und Wohnungen auf unkomplizierte Art teilen. Dabei wird gewissermassen der ökonomische Kern des ursprünglichen Genossenschaftsgedankens übernommen und als Betriebssystem in neue, hypereffiziente Geschäftsmodelle übersetzt. Wir brauchen heutzutage nur noch die Funktion der Genossenschaft, aber keine Genossenschaften mehr. Denn ihre Funktion kann von Algorithmen erfüllt werden.

Im Unterschied zum Genossenschaftler interessiert sich der Nutzer primär für den Preis und Komfort einer Lösung und weniger für bestimmte Werte und den Zusammenhalt einer Gemeinschaft. In Anlehnung an die visionäre Aussage von Bill Gates zur Zukunft der Banken (1994) – «*Banking is essential, banks are not*» – brauchen wir in einer vernetzten Welt zwar mehr Kooperation und Kollaboration, aber nicht unbedingt Kooperativen. Umgekehrt können traditionelle Genossenschaften zur besseren Erfüllung ihres wirtschaftlichen Auftrags das technische Herz von Uber übernehmen und damit das gesellschaftliche Erfolgsmodell revitalisieren. Das Modell der teilenden Gesellschaft (*Sharing Economy*) ist neutral, es funktioniert für Profit- und Non-Profit-Organisationen. Es geht nicht um schwarz oder weiss, sondern eher um «fifty shades of grey». Je mehr Unternehmen nach dem Uber-Prinzip operieren, umso erfolgreicher werden Genossenschaftsplattformen sein, die nicht nur Gewinne für wenig Shareholder maximieren, sondern auch soziale Mehrwerte schaffen und Profite in die Gemeinschaft investieren.

ER SAGT JA

Prof. Dr. Franco Taisch ist Unternehmer, Universitätsprofessor sowie Experte für Geschäfts- und Governance-Modelle. Der promovierte Jurist und Rechtsanwalt sitzt – nach einer langen Karriere in Konzern- und Geschäftsleitungen internationaler Unternehmen – in verschiedenen Verwaltungsräten, unter anderem bei Raiffeisen Schweiz.



SIE SAGT NEIN

Karin Frick ist Leiterin Research und Mitglied der Geschäftsleitung des Gottlieb Duttweiler Instituts (GDI) in Rüschlikon. Die Ökonomin analysiert und beschäftigt sich seit ihrem Studium an der Universität St. Gallen mit Trends und Gegenrends in Wirtschaft, Veränderungen von Menschen und Märkten, Gesellschaft und Konsum.



Diskutieren Sie mit ...

*... und statten Sie dem Blog einen Besuch ab:
panorama-magazin.ch/pro-contra*