

Thomas Brockmeier / Winfried Kluth (Hg.)

100 Jahre
Genossenschafts- und
Kooperationsforschung
in Halle



IWE GK

Interdisziplinäre Wissenschaftliche Einrichtung
Genossenschafts- und Kooperationsforschung
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg



Band 1

Genossenschafts- und Kooperationsforschung

Herausgegeben von
Thomas Brockmeier und Winfried Kluth

Schriftleitung
Christiane Loertzer

Thomas Brockmeier/Winfried Kluth (Hg.)

**100 Jahre
Genossenschafts- und Kooperationsforschung
in Halle**

Universitätsverlag Halle-Wittenberg

uvHw

Dr. Thomas Brockmeier ist Hauptgeschäftsführer der IHK Halle-Dessau und (ehem.) Vorstandsvorsitzender (2008–2011) des Instituts für Genossenschaftswesen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Prof. Dr. Winfried Kluth ist seit 1998 Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und seit Dezember 2000 Richter am Landesverfassungsgericht Sachsen-Anhalt.

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnd.d-nb.de> abrufbar.

LXXVI

© Universitätsverlag Halle-Wittenberg, Halle an der Saale 2013

Printed in Germany. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der photomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten.

ISBN 978-3-86977-075-8

Vorwort der Herausgeber

Der vorliegende Band enthält die Schriftfassungen der Vorträge und Debatten, die im Rahmen der Fachtagung „100 Jahre Genossenschaftsforschung in Halle“ am 7. Oktober 2011 an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) von Wissenschaftlern unterschiedlicher Disziplinen wie auch von Vertretern der genossenschaftlichen Praxis beigesteuert wurden – mit einer Ausnahme: Sie betrifft den frei gehaltenen Festvortrag des Nobelpreisträgers *Oliver E. Williamson*, der unter die Überschrift „Cooperation from the view of New Institutional Economics“ gestellt worden war. Hier wurde in Abstimmung mit dem Festredner auf einen bereits in deutscher Sprache vorliegenden Text zurückgegriffen, der die wesentlichen Inhalte des Festvortrages in der Sache wiedergibt.

Auch wenn der Anlass zur Durchführung der Tagung den Blick in die Vergangenheit nahe legte, ging es bei den Vorträgen beileibe nicht „nur“ darum, den Blick zurück zu wenden auf das Jahr 1911, als an der damaligen Friedrichs-Universität ein Institut für Genossenschaftswesen gegründet wurde. Vielmehr ging es auch und insbesondere darum, den Blick nach vorn zu richten: Die jüngst neu verfasste Interdisziplinäre Wissenschaftliche Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung (IWE GK) der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg wird die Tradition des vormaligen Instituts für Genossenschaftswesen mit einem erweiterten Forschungsfokus fortführen; die im engeren Sinne genossenschaftsbezogenen Aspekte werden – wie bereits durch die insoweit programmatische Bezeichnung der neuen Einrichtung zum Ausdruck gebracht – in eine breitere kooperationswissenschaftliche Perspektive eingebettet. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler unterschiedlicher Disziplinen (Rechts-, Wirtschafts- und Agrarwissenschaft), die in der neuen IWE GK mitarbeiten werden, haben durch ihre Beiträge nicht nur aktiv zum Gelingen der Fachtagung beigetragen, sondern mit ihrem spezifischen Blick auf das Erfahrungs- und Erkenntnisobjekt „(genossenschaftliche) Kooperation“ zugleich einen ersten Hinweis auf die mögliche Breite und Vielfalt des Forschungsfeldes gegeben, das an der MLU in Halle zukünftig in möglichst fruchtbarer inter- und intradisziplinärer Arbeit „beackert“ werden könnte.

Wir hoffen, mit diesem Band gleichsam einen gleitenden Übergang von der Vergangenheit in die Gegenwart und Zukunft dokumentieren zu können. Zur Vergangenheit gehört zunächst der Hinweis, dass die genossenschaftliche Forschungsarbeit in Halle sogar älter ist als „nur“ einhundert Jahre. Zwar ist es richtig, dass am 14. Februar 1911 in Halle das erste Institut für Genossenschaftswesen an einer deutschen Universität – der damaligen *fridericiana halensis* – gegründet wurde. Richtig ist auch, dass in Halle das erste und bis heute einzige Ordinariat für Genossen-

schaftswesen an einer deutschen Universität geschaffen wurde (dies geschah im Jahre 1929; berufen wurde *Ernst Grünfeld*, der jedoch schon wenige Jahre später von den Nationalsozialisten aus der Universität gedrängt wurde). Allerdings reichen die genossenschaftsbezogenen Aktivitäten in Forschung und Lehre an der Hallenser Universität bis weit ins 19. Jahrhundert zurück; insbesondere renommierte Nationalökonomen wie *Gustav Schmoller* und *Johannes Conrad* haben sich während ihrer Hallenser Zeit mit Genossenschaften beschäftigt.

Der vorliegende Band ist – wie die Tagung selbst – in fünf Abschnitte gegliedert.

In einem **ersten Abschnitt** beleuchtet *Thomas Brockmeier* in seinem Beitrag die oben skizzierten Anfänge sowie die daraus erwachsenden Aktivitäten und die weitere Entwicklung des dann später gegründeten Seminars bzw. Instituts für Genossenschaftswesen bis in die Gegenwart; dort finden sich auch Verweise auf eine Übersicht der das Institut im Laufe seiner langen Geschichte prägenden bzw. ihm vorstehenden Personen am Ende des Bandes.

Den **zweiten Abschnitt** bildet der Beitrag von *Oliver E. Williamson* (gemeinsam mit *Elinor Ostrom* Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im Jahre 2009). *Williamsons* Beitrag enthält insbesondere auch allgemeine wirtschafts- sowie transaktionskostentheoretische Ausführungen zur (möglichen) Einordnung des Phänomens der Kooperation bzw. der Genossenschaft in die Vielfalt institutioneller Arrangements zur Koordination wirtschaftlichen Handelns. Dabei geht es nicht zuletzt darum, elementare Ansprüche an Wissenschaft im Allgemeinen und Theoriebildung im Besonderen zu beleuchten.

Der **dritte Abschnitt** ist grundlegenden Aspekten der Genossenschafts- und Kooperationsforschung gewidmet und enthält zwei Beiträge:

Delal Atmaca zeigt in ihrem Beitrag die große inhaltliche und methodische Bandbreite jener wissenschaftlichen Disziplin auf, die am besten mit „Kooperationsökonomik“ auf den Begriff zu bringen ist. Es finden sich sowohl theoretische Ausführungen als auch empirische Anklänge: So wird u.a. auf die sehr große Vielfalt realer Kooperationsformen eingegangen als auch auf unterschiedliche Ansätze zu deren Beschreibung, Analyse und Erfolgsmessung.

Winfried Kluth beschreibt die Vielfalt institutionalisierter Kooperation in Gegenstand und Methode aus rechtswissenschaftlicher Sicht. Dabei wird die Aufmerksamkeit über das privatrechtliche Genossenschaftsrecht hinaus auch auf die öffentlich-rechtlichen Erscheinungsformen von genossenschaftlicher Kooperation gelenkt.

In einem **vierten Abschnitt** wird durch die Beleuchtung einzelner Aufmerksamkeitsfelder die mögliche Vielfalt und Bandbreite kooperationswissenschaftlicher Forschung aufgezeigt: *Martin T. Rosenfeld* spürt stadt- und regionalökonomischen Aspekten nach, *Matthias Lehmann* beleuchtet rechtsvergleichende und transdisziplinäre Aspekte des Genossenschaftsmodells, *Susanne Sieker* betrachtet steuerrechtliche Aspekte, *Ralf Michael Ebeling* und *Katja Sachse* befassen sich mit dem genossenschaftlichen Prüfungswesen und *Vladislav Valentinov* beleuchtet schließlich die Rolle von Organisationen des Dritten Sektors im Agrarbereich.

Im **fünften Abschnitt** findet sich dann der Abdruck der Podiumsdiskussion zum Thema „Kooperation und Werteorientierung – Ethikbezüge in Wirtschaft und Gesellschaft“; für diese Podiumsdiskussion, an der sich die Herausgeber als Teilnehmer bzw. Moderator beteiligten, hatte mit *Ingo Pies* der Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik der MLU und mit *Peter H. Grassmann* ein Mann der Wirtschaft gewonnen werden können, der sich nach seiner Tätigkeit als Siemens- und Carl-Zeiss-Vorstand der Thematik der Wertorientierung der Wirtschaft gewidmet hat.

Die Ergebnisse wissenschaftlichen Arbeitens sind in aller Regel den gemeinsamen Anstrengungen mehrerer, oft vieler Akteure zu verdanken. Insoweit sind die zähl- und fassbaren Früchte der Wissenschaft letztlich immer auch Ausfluss und Ausdruck von – wie passend (!) – Kooperation. So verhält es sich auch mit dem vorliegenden Band und der diesem zugrundeliegenden Fachtagung: Sowohl an Planung, Organisation und Durchführung der Tagung als auch am Zustandekommen des hiermit vorgelegten Tagungsbandes waren zahlreiche Mitstreiter beteiligt. Als Herausgeber möchten wir einigen wenigen – gleichsam stellvertretend für alle Mitwirkenden – besonders herzlich danken:

Zunächst danken wir Frau *Christiane Loertzer*, die mit bemerkenswerter Umsicht, Präzision und Zielstrebigkeit jene redaktionellen Arbeiten erledigt hat, die mit der in ihre Hände gelegten Schriftleitung verbunden waren. Ferner danken wir Herrn *Peter Junkermann*, dem Geschäftsführer des Universitätsverlages Halle-Wittenberg, der mit Fingerspitzengefühl, Geduld und hoher Dienstleistungsbereitschaft maßgeblich zum Gelingen des Bandes beigetragen hat. Unser herzlicher Dank gilt auch und insbesondere Herrn *Manfred Kübler*, dem Vorstandsvorsitzenden der Volksbank Halle (Saale) eG und Beiratsvorsitzenden der Interdisziplinären Wissenschaftlichen Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung (IWE GK) der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, für die großzügige finanzielle Unterstützung, ohne die weder die Tagung noch die Erstellung des Tagungsbandes in der letztlich erreichten „Besetzung“ und Qualität möglich gewesen wären.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
 <i>Thomas Brockmeier</i>	
(Mehr als) 100 Jahre Genossenschaftsforschung in Halle – Erbe und Auftrag. Zugleich ein Beitrag zur Geschichte der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg	11
 <i>Oliver E. Williamson</i>	
Comparative Economic Organization Vergleichende ökonomische Organisationstheorie: Die Analyse diskreter Strukturalternativen	75
 <i>Delal Atmaca</i>	
Kooperationsökonomik – einige grundlegende Anmerkungen	105
 <i>Winfried Kluth</i>	
Kooperationsrecht – Zur (möglichen) Vielfalt institutionalisierter Kooperation	127
 <i>Martin T.W. Rosenfeld</i>	
Interkommunale Kooperation – Weshalb? Ökonomische Ansätze zur Erklärung der Zusammenarbeit zwischen lokalen Gebietskörperschaften	141
 <i>Matthias Lehmann</i>	
Die Genossenschaft: Eine interdisziplinäre und rechtsvergleichende Analyse.	161
 <i>Susanne Sieker</i>	
Kooperation als Genossenschaft oder in anderer gesellschaftsrechtlicher Rechtsform	171

<i>Ralf Michael Ebeling und Katja Sachse</i>	
Kooperation aus Sicht des Wirtschaftsprüfers	181
<i>Vladislav Valentinov</i>	
Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective	195
<i>Peter H. Grassmann</i>	
Nachhaltig Wirtschaften – eine Gemeinschaftsaufgabe	215
<i>Podiumsdiskussion</i> zum Thema „Kooperation und Werteorientierung – Ethikbezüge in Wirtschaft und Gesellschaft“	223
Autorenverzeichnis	247

(Mehr als) 100 Jahre Genossenschaftsforschung in Halle – Erbe und Auftrag.

Zugleich ein Beitrag zur Geschichte der Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg*

von Thomas Brockmeier

PROF. DR. ERNST GRÜNFELD († 1938) GEWIDMET

Begrüßung/Vorwort/Einführung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

es ist mir eine große Freude und besondere Ehre, Sie hier heute in meiner Funktion als Vorstandsvorsitzender des formell noch bestehenden Hallenser Instituts für Genossenschaftswesen begrüßen zu dürfen! Es ist dies eine ehrenamtliche Aufgabe, die ich neben meiner hauptberuflichen Tätigkeit bei der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau mit großer Freude wahrnehme. Dass mit Professor *Williamson*, den ich hiermit besonders herzlich begrüßen und willkommen heißen möchte, ein Nobelpreisträger als Festredner hat gewonnen werden können, freut uns nicht nur alle sehr, sondern „adelt“ gewissermaßen unsere Tagung, die sie tragenden Institutionen sowie die Martin-Luther-Universität insgesamt.

Bitte gestatten Sie eine Vorbemerkung: Das Institut für Genossenschaftswesen hat seit seiner Wieder- bzw. Neugründung im Jahre 1998 bis vor kurzem als sogenanntes „an-Institut“ an der Martin-Luther-Universität firmiert, und es hat gewisser Anstrengungen bedurft, ihm bzw. einer Art Nachfolge- bzw. Fortführungseinrichtung eine neue Heimstatt nicht nur *an* der Universität, sondern als Einrichtung *der* Universität zu schaffen. Dass dies gelungen ist, macht mich sehr glücklich und ist ein mindestens so guter Grund, heute zu feiern, wie es das einhundertjährige Jubiläum des „alten“ Genossenschaftsinstituts ist!

Es gibt einen Mann, der sich in schwieriger Zeit als sehr engagierter Mitstreiter angeboten und die Dinge maßgeblich mit vorangetrieben hat. Ihm möchte ich an

* Überarbeitete und erheblich erweiterte Fassung des gleichnamigen Vortrages anlässlich der Festveranstaltung an der Martin-Luther-Universität am 7.10.2011.
Der Autor ist (ehem.) Vorstandsvorsitzender des Instituts für Genossenschaftswesen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

dieser Stelle dafür herzlich und aufrichtig danken. Es handelt sich um Professor *Winfried Kluth*, Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht und Vorstandsvorsitzender des Instituts für Kammerrecht an der Martin-Luther-Universität sowie Richter am Landesverfassungsgericht Sachsen-Anhalt. Lieber Herr *Kluth*, ich will nicht viele Worte verlieren, aber soviel sei erlaubt: Ohne Sie gäbe es die neue Interdisziplinäre Einrichtung zur Genossenschafts- und Kooperationsforschung nicht. Ich bin sicher, im Namen aller hier Anwesenden zu sprechen, wenn ich sage: Haben Sie herzlichen Dank!

Meine Damen und Herren,

die Tagung ist zwar überschrieben mit „100 Jahre Genossenschaftsforschung in Halle“ – und so lautet ja auch im Kern mein Vortragsthema. Aber – soviel sei bereits vorweggeschickt: Die akademische Beschäftigung mit dem Genossenschaftswesen an der alma mater halensis währt schon einige Jahrzehnte länger als nur 100 Jahre. Was wir heute feiern, ist also nicht etwa der generelle „Startschuss“ der akademischen Beschäftigung mit Genossenschaften in Halle, sondern wir feiern die Geburtsstunde der, wenn man so will, *institutionellen* Genossenschaftsforschung und -lehre an der Martin-Luther-Universität. Konkret: Wir feiern die Gründung des seinerzeit – im Jahre 1911 – ersten Seminars für Genossenschaftswesen an einer deutschen Universität.¹

Die akademische Beschäftigung mit Genossenschaften in Halle reicht allerdings noch ein gutes halbes Jahrhundert länger zurück: So gab es bereits ab ca. 1860 – also nicht zufällig zur Gründerzeit der modernen industriezeitlichen Genossenschaften in Deutschland – Wissenschaftler an der Universität Halle, insbesondere in den Fächern Landwirtschaft, Rechtswissenschaften und Nationalökonomie, die sich in Forschung und Lehre mit dem Genossenschaftswesen befassten.

Meine Damen und Herren, mein Vortrag ist chronologisch angelegt:

In einem ersten Abschnitt möchte ich Sie zunächst einladen zu einer kurzen Zeitreise zurück in die Anfänge unserer Universität. Ich hoffe, es lohnt sich – immerhin gibt es eine sehr frühe und ausdrückliche Praxisorientierung zu entdecken, ebenso Halles Rolle als damals führende deutsche Universität. Ein Ansporn auch für heute? Das wäre zu hoffen!

In einem zweiten Abschnitt, der bewusst etwas ausführlicher gehalten ist, soll es gehen um das halbe Jahrhundert zwischen 1860 und dem tatsächlichen Grün-

1 Es dauerte anderthalb Jahrzehnte, bis im Jahre 1926 an der Universität zu Köln ein weiteres Seminar für Genossenschaftswesen gegründet wurde. Zudem nahm im Sommer desselben Jahres in Freidorf ein weiteres, von *Bernard Jaeggi* gestiftetes Seminar für Genossenschaftswesen seine Tätigkeit auf; dieses verfolgte den Zweck, „Personen beiderlei Geschlechts, welche sich aus ihrer inneren Neigung mit Ernst und Hingebung in den Dienst der Genossenschaftsbewegung stellen wollen, für die Betätigung in allen Formen derselben durch methodische Schulung und Erziehung theoretisch und praktisch auszubilden“ (*Grebl/Gröger* 1990, S. 10/Anmerkung 37).

dungsjahr des Seminars für Genossenschaftswesen. Denn bereits in dieser Phase lassen sich – neben der bereits erwähnten Praxisorientierung – zwei weitere Aspekte entdecken, die für die Genossenschafts- und Kooperationsforschung wie für die Wissenschaft allgemein bis heute bedeutsam sind: Interdisziplinarität und Internationalität.

In einem dritten Abschnitt geht es dann um die leider nur kurze Blütezeit des Genossenschaftlichen Seminars zwischen 1911 und dem beginnenden Abstieg bereits in den 1930er Jahren, verursacht durch die unsäglich Drangsalierungen seitens der Nationalsozialisten sowie durch das faktische Ende während des Zweiten Weltkrieges.

In einem sehr kurzen vierten Abschnitt dann wird das kurze Wiederaufflackern nach Kriegsende beleuchtet. Und schließlich werde ich mit einem ebenfalls sehr kurzen Rückblick auf die jüngere Vergangenheit seit der Wiedergründung des Genossenschaftsinstituts im Jahre 1998. Die Linie bis heute wird dann schnell gezogen sein.

I. Zur Gründungszeit und ersten Blüte der halleschen Universität

1. Frühaufklärung: Halle als führende deutsche Universität (I)²

Rechnet man die Wittenberger Universität Leucorea – gegründet im Jahre 1502 von *Friedrich III.* (1463–1525), Kurfürst von Sachsen, – als wesentliche Vorläuferin hinzu,³ dann befinden wir uns hier in Halle an einer der ältesten und traditionsreichsten deutschen Universitäten. Der damalige Gründungsdekan der Theologischen Fakultät der Leucorea, *Johann von Staupitz*, hatte im Jahre 1508 den Augustinermönch *Martin Luther* an „seine“ Fakultät geholt; später folgte u.a. die Berufung von *Philipp Melanchthon*. Die Leucorea erfreute sich seinerzeit eines besonderen Status, der dadurch entstanden war, dass ihr Gründer *Friedrich der Weise* der Universität eine eigene Gerichtsbarkeit übertragen hatte. Man darf rückblickend feststellen, dass ihr dies nicht zum Nachteil gereichte – jedenfalls entwickelte sich

2 Die in diesem Abschnitt geraffte Darstellung der historischen Fakten und Zusammenhänge orientiert sich im Wesentlichen an den einschlägigen Beiträgen in dem aus Anlass des 500jährigen Universitätsjubiläums herausgegebenen Sammelband (*Rupieper* 2002) sowie an Ausführungen von *Schmidt/Meuer* (1993).

3 Der Name Leucorea orientiert sich am Wortstamm „leucos“ – der Zuschreibung für die Farbe Weiß. Dafür sind zumindest zwei Erklärungen denkbar, eine mit Regional- und eine weitere mit Personalbezug: Zum einen könnte der Name Leucorea im regionalen Sinne bezogen sein auf den Gründungsstandort der damaligen Universität: die Stadt Wittenberg, ethymologisch hergeleitet aus „der witte Berg“ – also: der *weiße* Berg. Leucorea bedeutet dann schlicht: „Universität auf dem weißen Berg“. Zum anderen könnte der Name Leucorea gewählt worden sein, um den Gründungsvater der Leucorea zu ehren: *Friedrich III.* (1463–1525), Kurfürst von Sachsen, in der späteren Geschichtsschreibung geehrt mit dem Beinamen *Friedrich der Weise*. Leucorea in diesem Sinne würde also bedeuten „Universität eines weisen Landesvaters“ (bzw. schlicht des Weisen).

die Wittenberger Vorläuferin der heute vereinigten Hallenser Universität im 16. Jahrhundert zu einem der wichtigsten theologischen Zentren Europas.

Die, wenn man so will, „eigentliche“ Gründung der seinerzeit sogenannten *fridericiana* – der Friedrichsuniversität – in Halle erfolgte im Jahre 1694: Kaiser *Leopold I.* weihte die neue Universität am 1. Juli 1694 ein. Den Gründungsbeschluss hatte Kurfürst *Friedrich der III.* von Brandenburg gefasst, der wenige Jahre später (ab 1701) als *Friedrich I.* König von Preußen wurde – daher auch der Name *fridericiana*. Der Kurfürst hatte seinerzeit für den südlichen Teil des Herzogtums Magdeburg die Gründung einer neuen Universität angestrebt, weil die (Aus-)Bildungsbedürfnisse der aufstrebenden und bereits prosperierenden Stadt Halle – nicht zuletzt mit Blick auf eine entsprechend qualifizierte Beamtenschaft – von den seinerzeit vorhandenen Bildungseinrichtungen (wie etwa der dortigen Ritterakademie) nicht mehr in ausreichendem Maße befriedigt werden konnten.

Diese neue, seinerzeit ausdrücklich (auch) auf Erfordernisse der Lebens- und Arbeitswelt jenseits der Wissenschaft – heute würde man von der sogenannten „Praxis“ sprechen – ausgerichtete Hochschule sollte Juristen, Kameralisten und Mediziner heranbilden, die insbesondere dem Staat nützlich sein sollten.

Berühmte Namen prägen die Frühzeit der Hochschule: Allen voran *Christian Thomasius* als geistiger Begründer und erster Prorektor der Universität (die Lehren *Samuel Pufendorfs* verbreitender Verfechter des Naturrechts und Kämpfer gegen Aberglaube, Hexenverfolgung und Folter) sowie *Christian Wolff* (Hauptvertreter des deutschen philosophischen Rationalismus und u.a. Berater von Zar *Peter I.*); diese beiden großen Gelehrten machten die Universität Halle zu einem Zentrum der deutschen Frühaufklärung. Auf zumindest einige wenige Anmerkungen zu *Thomasius* soll hier nicht verzichtet werden, denn von ihm und seinen Lehren – wie an späterer Stelle dieses Beitrages noch kurz erläutert werden wird – lassen sich, zumindest mittelbar, Verbindungslinien ziehen sowohl zu methodologischen Fragen in der Rechtswissenschaft und der Volkswirtschaftslehre einerseits als auch zu dogmen- und zeitgeschichtlichen Fragen der Genossenschaftslehre andererseits.

Wenn auch den Umstand unterschlagend, dass es sich bei *Thomasius* um einen Professor der Rechtswissenschaft handelte, bezeichnete ihn die berühmte *Encyclopedia Britannica* (in einer Ausgabe des frühen 18. Jahrhunderts) ansonsten zu Recht als „German philosopher and progressive educator, (who) established the academic reputation of the newly founded University of Halle as being among the first universities.“ Aus der Fülle denkbarer Beispiele für *Thomasius'* sprichwörtliche Progressivität sei hier zunächst und insbesondere auf eines hingewiesen, mit dem *Thomasius* das berühmte „sapere aude!“ *Kants*, welches gleichsam zum Leitspruch der Aufklärung werden sollte, mit konkret-praktischem Inhalt füllte: *Thomasius* brach mit der Tradition deutscher Universitäten, Lehrveranstaltungen ausschließlich in lateinischer Sprache abzuhalten! Im Jahre 1687, seinerzeit noch an der Leipziger Universität, kündigte er „auf deutsch eine Vorlesung in deutscher Sprache an. Eine

Provokation an die Adresse der Konservativen. Seit (...) es deutsche Universitäten gab, wurde dort lateinisch gesprochen. Latein war Tradition, Unbeweglichkeit. Deutsch bedeutete den Ausgang aus der selbstverschuldeten Unmündigkeit, Beweglichkeit, Veränderung“⁴ (Wesel 1989, S. 31). Auf eine weitere Pioniertat weist ebenfalls Wesel (1989, S. 32) hin, der *Thomasius* (deshalb) als „ersten deutschen Journalisten“ bezeichnet: Im Jahre 1688 gab *Thomasius* „die erste deutsche Zeitschrift auf deutsch heraus, die *Teutschen Monate*, die dann zwei Jahre erschienen sind, flüssig und witzig geschrieben, im wesentlichen mit Buchrezensionen, die ihm neue Feindschaft brachten.“ Damit war nicht weniger markiert als „der Beginn des deutschen Zeitungswesens. *Christian Thomasius*, der Journalist, war nun ein bekannter Mann, der diese Waffe, die er sich da gegen die Orthodoxen geschmiedet hatte, brillant und genüsslich einsetzen konnte“ (Wesel ebd., S. 32). Hinzu kam *August Hermann Francke*, Gründer der nach ihm benannten Stiftungen, der Halle zum Zentrum des frühen Pietismus’ – mit großem Einfluss auch auf das Ausland – machte. *Francke* und *Thomasius* hatten eine gemeinsame Vergangenheit in Leipzig, die sie letztlich – im Abstand von nur vier Jahren – zwischen 1690 (*Thomasius*) und 1694 (*Francke*) von dort nach Halle geführt hatte: Den verbindenden Hintergrund dieser Vergangenheit bildeten, wie Wesel (1989, S. 32) anschaulich schildert, „Auseinandersetzungen in der sächsischen evangelisch-lutherischen Kirche, bei denen auf der rechten Seite die mächtigen konservativen Orthodoxen standen und links diejenigen, denen die wahre Frömmigkeit wichtiger war als die Kirchenherrschaft. (...) Der Aufstand von links war angezettelt von Pietisten, zu deren Wortführern *August Hermann Francke* gehörte, dessen Vorlesungen und Predigten (in Leipzig, T.B.) genauso großen Zulauf hatten wie die Vorlesungen des Feuerkopfs *Thomasius*, der ihn dann in seinen juristischen Streitigkeiten mit der evangelischen Kirche vertreten hat.“ Das sie verbindende Progressive bzw. die orthodox-konservativen Widerstände dagegen trieben *Thomasius* und *Francke* schließlich beide vom sächsischen Leipzig ins preußische Halle, „wo es etwas mehr Freiheit gab“ (Wesel ebd., S. 32). Mit *Christian Wolff* hingegen, dem neben *Thomasius* anderen großen Gelehrten in Halle zu jener Zeit, verband *Francke* eher herzhaftes Abneigung; über

4 „Noch zwanzig Jahre später hat ein juristischer Kollege des *Thomasius* in Halle, *Samuel Stryk*, in Berlin beim König Maßnahmen gegen den Gebrauch der deutschen Sprache in Vorlesungen beantragt. Nicht nur er sah darin die Ursache von Studentenunruhen. Der König hat das Verbot 1705 erlassen, aus diesem Grund“ (Wesel 1989, S. 31). Laut Wesel (ebd., S. 33) hat es „wenige Juristen gegeben, die so unermüdlich, hartnäckig und immer wieder von neuem nachgedacht und Pläne gemacht haben über die Ausbildung von Studenten. (...) Sein Programm für die Juristenausbildung (1699) war revolutionär (... und) beginnt mit folgenden Worten, die heute noch so aktuell sind wie damals: ‚Es ist nicht zu läugnen, daß die Studiosi Juris auf Universitäten nach der gemeinen Lehr-Art eines Theils von vielen Dingen nichts hören oder lernen, die ihnen doch zu wissen hochnöthig sind, andern Theils viele Dinge öftters mit großer Mühe und Fleiß lernen, die ihnen hernach im gemeinen Leben wenig oder nichts nutzen sind.‘“ Hinzufügen ließe sich: Dies gilt nicht nur für das Jurastudium ...

Franckes aufklärerisch ‚gefärbten‘ Pietismus kam es zu Auseinandersetzungen, in denen sich insbesondere *Wolff* als wenig kompromissbereit zeigte.⁵

Eine weitere Etappe wurde eingeläutet, als *Friedrich Wilhelm I.*, König von Preußen, 1727 in Halle den ersten ökonomischen Lehrstuhl an einer Universität der damaligen deutschen Länder einrichten ließ.⁶ Den Schwerpunkt dieses Lehrstuhls für „Oeconomie, Polizey- und Cammersachen“ bildeten Veranstaltungen zur Landwirtschaft im weitesten Sinne; man sollte sich allerdings von der Vorstellung freihalten, mit dieser Konzentration auf die Landwirtschaft sei eine Art Spezialisierung – etwa im agrarökonomischen Sinne heutiger Prägung – verbunden gewesen. Vielmehr war es so, dass unter dem Terminus „Ökonomie“ praktisch ausschließlich Fragestellungen der Landwirtschaft behandelt wurden. Der damalige Sprachgebrauch konnte – aus verständlichen Gründen – eine Ökonomie von Gewerbe und insbesondere Industrie naturgemäß noch nicht kennen; mithin wurden unter „Ökonomie“ im Grunde ausschließlich Fragestellungen der Landwirtschaft behandelt.

Diese erste, im Jahre 1727 eingerichtete Professur war von *Simon Peter Gasser* besetzt, der mit seinen Vorlesungen und Schriften Maßgebliches für die wirtschaftliche und verwaltungsmäßige Stabilisierung des preußischen Staates leistete. Im Februar 1806 wurden alle Universitäten vom preußischen König zur Förderung des kameralistischen Studiums aufgefordert. Damalige Hauptfächer der Kameralistik waren:

- Staatswirtschaft, Finanzwissenschaft, Polizeywissenschaft sowie
- Gewerbekunde der Landwirtschaft
- Gewerbekunde der Handelswissenschaft
- Gewerbekunde der Technologie

Hervorzuheben ist folgende Besonderheit: Ein Wissensnachweis in Kameralistik war Voraussetzung für die Übernahme in den Staatsdienst! Diese Besonderheit dokumentiert, dass man sich in Halle bereits damals einer gewissen Tradition bewusst war und offenbar auch verpflichtet fühlte. Denn die Universität Halle war, worauf *Wenig* (2000: Vorwort, S. 5) ausdrücklich hinweist, „schon seit ihrer Gründung im Jahre 1694 (...) im deutschen Sprachraum ein Zentrum des Kameralismus gewesen. Die Ausbildung in der Kameralwissenschaft und deren wissenschaftliche

5 Dies ging so weit, dass der preußische König *Friedrich Wilhelm I. Wolff* unter Androhung der Todesstrafe des Landes verwies. *Wolff*, seinerzeit der gemeinsam mit *Leibniz* dominierende Philosoph Deutschlands, suchte Zuflucht an der 1527 vom hessischen *Landgrafen Philipp* als erste protestantische Universität Deutschlands gegründete und nach diesem benannte Philipps-Universität in Marburg (Lahn), wo man ihn mit offenen Armen empfing. Jahre später, als die Gräben zwischen *Wolff* und den Pietisten in Halle längst nicht mehr so tief waren, folgte *Wolff* dann dem Ruf *Friedrichs II.* und kehrte im Jahre 1743 wieder an die Universität Halle zurück.

6 *Hertner* (2000, S. 9) weist darauf hin, dass solche Professur für ‚Ökonomie-, Polizei- und Kammer-sachen‘ „gleichzeitig auch an der Universität Frankfurt/Oder“ eingerichtet wurde.

Durchdringung gehörten sogar explizit zu den Aufgaben, die die Universität von Anfang an zu erfüllen hatte. Ihr erster Kanzler, *Veit Ludwig von Seckendorff*, legte mit seiner Schrift ‚Teutscher Fürstenstaat‘ über viele Jahrzehnte die Grundlage für den kameralistischen Unterricht an deutschen Universitäten.“

Exkurs: Kameralistik und ökonomische Alphabetisierung

Dieser vor mehr als zweihundert Jahren geforderte Wissensnachweis in Kameralistik als Voraussetzung für die Übernahme in den Staatsdienst erscheint in der Rückschau als sinnvolle Regelung, die nicht nur von Pragmatismus und praktischer Vernunft, sondern auch von Weitblick, wenn nicht gar von Weisheit zeugt! Vor dem Hintergrund der aktuellen Staatsschuldenkrise in Europa wie auch des ewigen Klageliedes von den (angeblich) leeren öffentlichen Kassen in Deutschland – trotz Steuereinnahmen auf historischer Rekordhöhe – jedenfalls mag ein Nachdenken darüber durchaus angebracht erscheinen, ob diese vormalige Regelung nicht wieder zum Leben erweckt werden sollte. In vormoderne Zeiten jedenfalls würde man damit gewiss nicht zurückfallen, im Gegenteil. Bisweilen liefert ja auch der Blick über die deutschen Grenzen hinaus ähnliche Anregungen: So ist etwa in den USA eine Grundausbildung in Volkswirtschaftslehre für jeden jungen Menschen Pflicht, der sich nach der Highschool für ein Hochschulstudium entscheidet. Gewiss wird Professor *Williamson* während seiner langen Laufbahn als akademischer Lehrer den berühmten Basiskurs „ECON 101“ (Introduction to Economics) viele Male unterrichtet und so Generationen von Studierenden in die Grundelemente und Funktionsweise von Marktwirtschaft, Wettbewerb und Unternehmertum eingeweiht haben. (Dass ausgerechnet die USA dennoch Staatsschulden in Rekordhöhe und ein hohes Leistungsbilanzdefizit aufweisen, ändert an der grundsätzlichen Sinnhaftigkeit, ja Notwendigkeit einer möglichst breiten ökonomischen Alphabetisierung nicht das Geringste – im Gegenteil: Ein entsprechend schlechtes Gewissen bei den politisch Verantwortlichen wäre wohl angebracht ...)

2. Sozialreformismus: Halle als führende deutsche Universität (II)

Lassen Sie mich nach diesem kurzen Exkurs in die heutige Zeit den Blick wieder zurück richten auf die Zeit zu Beginn des 19. Jahrhunderts: Die Universität war im Dezember 1814 auf Anordnung des französischen Kaisers *Napoleon Bonaparte* endgültig geschlossen worden; Schließungsdekrete wegen „Widerstandes“ gegen die napoleonische Fremdherrschaft hatte es bereits zuvor gegeben. Die erste bereits im Jahre 1806, unmittelbar nachdem die französischen Truppen Halle eingenommen hatten. Die Beschlüsse des Wiener Kongresses 1815 änderten territoriale Zuordnungen, die für die Universität von Bedeutung waren: So wurden die sächsischen

Gebiete um Wittenberg Preußen zugeschlagen; in der Folge kam es zur Verlegung der Universität von Wittenberg nach Halle an der Saale, wo schließlich am 12. April 1817 die Vereinigte Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg gegründet wurde.

Die Universität hatte in der „napoleonischen Widerstandszeit“ einige ihrer besten Köpfe verloren – so etwa den Theologen, Philosophen und Staatstheoretiker *Friedrich David Ernst Schleiermacher* (1768–1834) oder auch den berühmten Physiokraten *Theodor (von) Schmalz* (1760–1831), der später Gründungsrektor der hernach gegründeten Berliner Universität wurde, dem dann *Johann Gottlieb Fichte* nachfolgen sollte.

Das frühe 19. Jahrhundert war die Zeit, in der – nach der Kameralistik – ein neues Fachgebiet in den Vordergrund rückte: die Nationalökonomie. Gemeinhin wird die Geburtsstunde dieser neuen Disziplin, die sich verstehen ließ als eine Art Klammer insbesondere um die Teilgebiete Volkswirtschaftspolitik und Finanzwissenschaft, aber auch Landwirtschaftskunde, datiert auf das Jahr 1776, als der schottische Moralphilosoph und Rechtstheoretiker *Adam Smith* sein Werk „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ veröffentlichte. Auch in dieser Zeit lehrte mit *Ludwig Heinrich Jakob*, „der (...) seine Vorlesungen an den Lehren *Adam Smiths* orientierte und vor allem durch die Übersetzung der Schriften *J.B. SAYS* in Deutschland bekannt wurde“ (*Grehl/Gröger* 1990, S. 3), ein hervorragender Vertreter dieser noch sehr jungen Disziplin in Halle.

Insgesamt lässt sich festhalten:

Ohne Zweifel galt die Hallenser Universität um die Wende des 18. zum 19. Jahrhundert sowie auch noch im frühen 19. Jahrhundert als modernste und auch führende deutsche Universität – ein Rang, den sie sich etwa ab 1830 mit der Universität Göttingen teilte. In der Folgezeit – im sog. „Jahrhundert der Aufklärung“ – stellten Halle und Göttingen gemeinsam den modernen Universitätstyp der Zukunft dar. Ich finde, dies ist ein interessantes und beeindruckendes – sowie für manche/n vielleicht auch überraschendes – Faktum, das keineswegs nur historische Bedeutung hat. Im Gegenteil: Meine Damen und Herren, der Umstand, dass unsere Hallenser Universität dereinst die modernste und für längere Zeit – gemeinsam mit Göttingen – die führende deutsche Universität war, sollte uns für die heutige Zeit stimulierende und mutmachende Botschaft sein!

Es drängen sich Fragen auf: Was lässt sich aus der Geschichte lernen? Was macht heute eine moderne, eine führende Universität aus? Ist unsere Martin-Luther-Universität eine solche? Wenn ja, inwiefern und warum? Wenn nein, inwiefern und warum nicht, und was wäre zu tun, um an die „glorreichen“ Zeiten der damaligen Führungsposition anzuknüpfen?

Ich meine, dass die Martin-Luther-Universität heute beispielsweise mit Blick auf das in jüngerer Zeit gewählte Konzept der „unternehmerischen Universität“ („Unternehmertum“ als Querschnittsthema) oder hinsichtlich der wieder erkannten Be-

deutung des Genossenschaftswesens sowie der neu bzw. weiter gefassten Vorstellung von Kooperationsforschung, um nur wenige Beispiele zu nennen, durchaus für sich beanspruchen kann, eine moderne Universität zu sein. Ob sie deshalb berechtigterweise gleich eine Führungsrolle beanspruchen darf, mögen andere beurteilen. Ziel und Ansporn jedenfalls sollte es allemal sein. Lassen Sie mich damit zum zweiten Abschnitt kommen.

II. Genossenschaftswesen in Lehre und Forschung an der Universität Halle in den Jahren zwischen 1860 und 1911

1. *Schmoller, der Methodenstreit und der „Verein für Socialpolitik“*

Im späten 19. Jahrhundert (1865–1872) wurde mit *Gustav Schmoller* einer der seinerzeit führenden deutschen Ökonomen auf den Lehrstuhl für Staatswissenschaften berufen. *Schmoller*, (später) preußischer Staatsrat sowie u.a. Mitglied der preußischen und auch der bayerischen Akademie der Wissenschaften, korrespondierendes Mitglied der Akademie der Wissenschaften in Wien und St. Petersburg sowie ferner Mitglied der italienischen Akademie und auch der dänischen Gesellschaft der Wissenschaften (vgl. *Hansen/Tennstedt* 2010, S. 139), war ein prominenter Vertreter der sog. „Historischen Schule“ der Nationalökonomie, die von Mitte bis Ende des 19. Jahrhunderts als führende, ja dominierende Schule zumindest der deutschen Volkswirtschaftslehre bezeichnet werden kann (vgl. *Stavenhagen* 1969, insbes. S. 191 ff, ausführlich *Boese* 1939 und *Brockmeier/Peters* 2007 sowie *Schumpeter* 1965, Bd. II, S. 977–1006). Theoriegeschichtliche Berühmtheit insbesondere für die Volkswirtschaftslehre, in einem weiteren Sinne aber durchaus auch im Hinblick auf methodologische Fragen für die Wissenschaftslehre und Dogmengeschichte in den Sozialwissenschaften insgesamt erlangte *Schmoller* als einer der maßgeblichen Protagonisten im sog. (älteren) „Methodenstreit“⁷ (vgl. ausführlich *Wentzel* 1999 sowie *Stavenhagen* 1969, S. 203 ff). In dieser Auseinandersetzung,

7 Im Mittelpunkt des sog. *jüngeren* Methodenstreits hingegen stand die Auseinandersetzung um die Werturteilsfreiheit der (objektiven) Wissenschaft. Auch an dieser Debatte – dem sog. „Werturteilsstreit“ – war *Schmoller* maßgeblich beteiligt: Anders als sein hier schärfster Kontrahent *Max Weber*, der die Auffassung vertrat, dass sich Ökonomen als „(Erfahrungs-)Wissenschaftler der Abgabe von Werturteilen enthalten sollten“ (*Schanz* 1993b, S. 2350), vertrat *Schmoller* – gemeinsam mit weiteren Vertretern der historischen Schule – den gegenteiligen Standpunkt. Auch wenn das Pendel der herrschenden Meinung im Laufe der Jahre bzw. Jahrzehnte, insbesondere in die heutige Zeit hinein, zunehmend stärker zugunsten der Auffassung *Webers* ausschlug, ist doch zu beachten, dass – wie etwa *Febl* (1993, S. 2354) zutreffend feststellt – „die Position, Wissenschaft habe sich auf positive Zusammenhänge – also auf die Feststellung dessen, was *ist* – zu beschränken, selbst auf einem Werturteil beruht, nämlich auf der vorwissenschaftlichen Festlegung dessen, was Erfahrungswissenschaft sein *soll*“ (Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.).

die *Schmoller* insbesondere mit *Carl Menger*⁸ ausfocht, ging es um die für die Nationalökonomie „angemessene Forschungsstrategie“ (*Schanz* 1993a, S. 1448), im Kern reduziert auf eine Entscheidung zwischen den beiden methodischen Alternativen Induktion (Empirie: *Schmoller*) versus Deduktion (reine Theorie: *Menger*⁹): „Während *Schmoller* als Vertreter der jüngeren historischen Schule¹⁰ sich für die induktive Methode aussprach – historisch ausgerichtete Studien sollten die Vorstufe zu einer Theorie darstellen, die die Entwicklung ökonomisch-gesellschaftlicher Formationen abzugeben in der Lage wäre, – trat *Menger* als Begründer der österreichischen Schule für den Vorrang der abstrakten Theorie (Deduktion) ein“ (*Schanz*, ebd.).

Die interessante und naheliegende Frage, wie dieser Streit denn nun letztlich ausging – also welche der beiden Seiten die Oberhand gewann –, kann abschließend nicht eindeutig beantwortet werden. Nur drei Anmerkungen dazu:

Erstens haben beide Seiten irgendwann – so heftig, ja verbissen die Auseinandersetzung bisweilen auch geführt wurde – eine Art Burgfrieden geschlossen; dieser kam zustande, indem jeder auf den anderen einen kleinen Schritt zugeht und man sich so gleichsam auf einen ‚Minimalkonsens‘ insofern einigte, „als einerseits von der historischen Schule, insbesondere von *Schmoller*, die prinzipielle Möglichkeit gesetzmäßiger Erkenntnisse zugegeben wurde, während auf der anderen Seite die Anhänger der theoretischen Forschung (um *Menger*) die Notwendigkeit einer historischen Grundlage für die Klärung bestimmter ökonomischer Probleme und für

-
- 8 Siehe hierzu insbesondere *Mengers* Werk „Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere“, Leipzig 1883.
- 9 Im Grunde spiegelt sich hier die bereits lange zuvor insbesondere in der Philosophie geführte grundlegende wissenschaftstheoretische Auseinandersetzung um die wahre Quelle der Erkenntnis wider; diese wurde geführt zwischen strengen Rationalisten wie etwa *Renè Descartes* (1596–1650: „dubito ergo sum, quod vel idem est, cogito ergo sum“ = „Ich zweifle, also bin ich – was so viel bedeutet wie: Ich denke, also bin ich“) auf der einen Seite und Empiristen wie etwa *John Locke* (1632–1704) und *David Hume* (1711–1776) oder auch Sensualisten wie *Shaftesbury* (1671–1713) auf der anderen Seite. Es war *Karl Popper*, dem es gelang, mit seinem Forschungsprogramm eines sog. „kritischen Rationalismus“ ein letzten Endes erfolgreiches Kompromissangebot in dieser grundlegenden erkenntnistheoretischen Debatte vorzulegen.
- 10 Von der *jüngeren* historischen Schule, der neben *Schmoller* noch *Lujo Brentano*, *G. Schönberg*, *Georg Karl Bücher* oder auch *Friedrich Knapp*, *Georg Hanssen* und *August Meitzen* zugerechnet werden, die letztgenannten drei Autoren insbesondere mit einschlägigen Arbeiten zur Landwirtschaft (vgl. *Schumpeter* 1965, Bd. II, S. 990), ist zunächst die *ältere* historische Schule zu unterscheiden, die sich „unter dem Einfluss der Geschichtsphilosophie das Ziel (setzte), die Entwicklungsgesetze der Wirtschaft zu erforschen“ (*Stavenhagen* 1969, S. 195). Als wichtigste Vertreter der älteren historischen Schule gelten *Wilhelm Roscher* (1817–1894), *Bruno Hildebrand* (1812–1878) und *Karl Knies* (1821–1898); vgl. dazu *Stavenhagen* (1969) sowie *Schumpeter* (1965, Bd. II, S. 987 ff), der zudem (ebd., S. 996 ff) mit *Arthur Spiethoff*, *Werner Sombart* und *Max Weber* als „*jüngste*“ historische Schule noch eine weitere Gruppe abgrenzt. Mit der Einteilung in ältere, jüngere und jüngste historische Schule sowie der entsprechenden Zuordnung einzelner Autoren wird hier aus pragmatischen Gründen die, wenn man so will, ‚herrschende Meinung‘ referiert; freilich ließen sich auch andere bzw. zusätzliche Differenzierungen vor- und eine ganze Reihe weiterer Autoren aufnehmen, so etwa zumindest *Albert Schäffle*, *Adolph Held*, *Adolph Wagner*, *Gustav Cohn* oder auch *Gustav von Schönberg* (vgl. dazu ausführlich *Brockmeier/Peters* 2007, insbes. S. 230 ff, mit zahlreichen weiteren Nachweisen).

die Untersuchung von individuellen Fällen anerkannten“ (Stavenhagen 1969, S. 204).

Zweitens war die Diskussion irgendwann mehr oder weniger verstummt, ja schien fast beigelegt durch eine Art ‚Kompromisslösung‘ zur Beseitigung der sog. „großen Antinomie“, die *Walter Eucken* (1940/1989) einige Jahrzehnte später gelang: *Eucken*, der ehemals scharfe Kritik an der historischen Schule geäußert und ihr gar „Versagen“ vorgeworfen hatte, wandte die von ihm vor dem Hintergrund des Problems der Wirtschaftsordnung entwickelte Morphologie der Wirtschaftssysteme (Anwendung der Idee und Konzeption des ORDO bzw. des „Denkens in Ordnungen“ auf die zu unterschiedlichen Zeiten an unterschiedlichen Orten vorherrschenden konkreten Wirtschaftsformen) auf den Methodenstreit an. Dies sollte sich letztlich wie eine Art Schlichtung auswirken (vgl. dazu auch *Stavenhagen* 1969, S. 347–354). In seiner unnachahmlichen Art, die Dinge auf den Punkt zu bringen, lautete *Euckens* letztlich vermittelndes, wenngleich ursprünglich als scharfe Kritik an der rein induktiven Methode der Historischen Schule formuliertes Diktum schlicht: „Ohne Theorie bleiben die Tatsachen stumm.“ Damit war alles gesagt.

Und *drittens* schließlich scheint die Volkswirtschaftslehre seit einigen Jahren in eine Art neuerlichen Methodenstreit hineingeraten zu sein: Die Auseinandersetzung zwischen „Verbalökonom“ ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Prägung auf der einen und eher formal-ökonomisch ausgerichteten Ökonomen auf der anderen Seite wirkt mitunter gar wie der „Streit der Fakultäten“ (*Kant*) in neuem Gewand. Einen ersten Kulminationspunkt fand diese Auseinandersetzung vor wenigen Jahren, als auf Beschluss der Kölner Fakultät insgesamt sechs vakante Professuren im Bereich der Volkswirtschaftslehre – darunter solche in der Tradition der (vormals) klassischen Wirtschaftspolitik – zu einer Art „makroökonomischem Forschungscluster“ zusammengefasst und faktisch „im Paket“ ausgeschrieben worden waren. Zu den schärfsten Kritikern zählten die Kölner Emeriti *Hans Willgerodt* und *Christian Watrin*; *Willgerodt*, ein Neffe *Wilhelm Röpkes* und Volkswirt dezidiert liberal-ordnungspolitischer Prägung, machte seinem Ärger öffentlich Luft durch einen kritischen Beitrag in der FAZ vom 26. Februar 2009, den er mit der programmatisch-polemischen Überschrift „Von der Wertfreiheit zur Wertlosigkeit“ versah. *Willgerodt* erhielt Unterstützung von 83 Professoren, die sich mit einem öffentlichen Appell „Rettet die Wirtschaftspolitik an den Universitäten!“ in der FAZ vom 5. Mai 2009 seiner Kritik anschlossen. Dieser Appell schlug hohe Wellen, und die Replik ließ nicht lange auf sich warten: So begründeten kurz darauf einige andere Professoren öffentlich, warum sie dem bewussten Aufruf ausdrücklich *nicht* gefolgt waren. Kurzum: Die in Fachkreisen schon seit längerem schwelende Debatte über die „angemessene“ Methode innerhalb der Volkswirtschaftslehre war den Studierstuben entrissen und in den Gazetten angekommen (vgl. beispielhaft *Storbeck* 2009 sowie weitere Beiträge desselben im Handelsblatt). Ökonomen wie *Carl Christian von Weizsäcker* (bemerkenswerterweise ebenfalls ein Kölner Emeritus) oder

auch *Hans-Werner Sinn*, Präsident des Münchner ifo-Instituts und nicht eben bekannt für ausgleichend-vermittelnde Stellungnahmen in der Öffentlichkeit, meldeten sich mit versachlichenden Hinweisen zu Wort, deren Tenor sich etwa wie folgt auf den Punkt bringen lässt: Die in Deutschland tradierte Trennung der Volkswirtschaftslehre in „Theorie“ auf der einen und „Politik“ auf der anderen Seite sei mittlerweile – jedenfalls international – überholt. Ohnedies hätten beide Forschungstraditionen bzw. methodischen Grundausrichtungen ihre Berechtigung und seien bedeutsam für eine Volkswirtschaftslehre, die nicht nur analytisch scharf und explikativ gehaltvoll, sondern auch praxeologisch wirksam sein wolle.

Doch kehren wir nun, nach diesem theoriegeschichtlichen und zugleich tagesaktuellen Exkurs, wieder an die Universität Halle im späten 19. Jahrhundert zurück:

Am 8. Juli 1872 fand in Halle (im Hotel Stadt Hamburg, „das heute ausgerechnet Sitz der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität geworden ist“, *Hertner* 2002, S.85) die vorbereitende Sitzung zur Gründung des Vereins für Socialpolitik statt; an dieser Sitzung kam *Schmoller*, worauf *Hertner* (2000, S. 14) hinweist, „eine führende Rolle (zu ...). Nach *Else Conrad*, Tochter von *Johannes Conrad* (...) waren bei der Vorbesprechung in Halle u.a. die Ökonomen *Roscher*, *Hildebrand*, *Wagner*, *Conrad*, *Knapp*, *Brentano* und *Schmoller* anwesend“ – kurz: die *crème de la crème* der Historischen Schule der Nationalökonomie.

Der Verein für Socialpolitik – bis heute die Standesvertretung deutscher Volkswirte – war ursprünglich „nach dem Willen seiner Gründer (...) nicht als eine wissenschaftliche Fachorganisation entstanden, sondern als Forum und Sprachrohr für aufklärende und aufrüttelnde Wirkung im Dienste der Sozialreform“ (*Schmölders* 1962/1972, S.59). Der Zeitpunkt der Vereinsgründung war ebenso wenig zufällig wie es die Person *Schmollers* als treibende Kraft der Gründung war: Zeit- und wirtschaftsgeschichtlich markiert das späte 19. Jahrhunderts die Hochzeit der sog. ‚Industriellen Revolution‘; die damit eng verknüpfte Soziale Frage, „auch ‚Arbeiterfrage‘ oder ‚Kampf zwischen Kapital und Arbeit‘ genannt, beherrschte die volkswirtschaftliche Diskussion in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts so sehr, dass die junge Wissenschaft sich darüber zu spalten drohte“ (ebd., S. 58).¹¹

Schmölders (ebd., S.58) hat die für die Volkswirtschaftslehre theoriegeschichtlich bedeutsamen Hintergründe sowie den konkreten Startschuss dieser Diskussion wie folgt beschrieben:

„1864 veröffentlichte *Albert Schäffle* einen Aufsatz (mit dem Titel, T.B.) ‚Bourgeois- und Arbeiternationalökonomie‘, in dem er beklagte, dass ‚eine Reaktion gegen den nationalökonomischen Katechismus der liberalen Bourgeoisie von der Fachwissenschaft nur vereinzelt ausgegangen‘ sei. Der ‚rein individualistisch-atomistischen Richtung, die mit wenigen Schlagworten wie Freiheit, Tausch, Selbstin-

11 Zur Behandlung der ‚Sozialen Frage‘ innerhalb der historischen Schule vgl. ausführlich *Müssiggang* (1968).

teresse, Konkurrenz, mit der Auffassung des Staates als bloße Sicherheitsanstalt das verschlungene, auf gegebenen geschichtlichen Tatsachen beruhende und von den verschiedensten Faktoren beherrschte Wirtschaftsleben charakterisieren zu können glaubt¹², trat *Schäffle* in diesem Aufsatz (...) scharf entgegen. Ihm schlossen sich *G. Schmoller*, *H. Roesler*, *G. Schönberg* und *Adolph Wagner* an, der in einer gegen die Beschlüsse des internationalen Arbeiterbundes gerichteten Streitschrift über die Abschaffung des Grundeigentums ausdrücklich darauf hinwies, dass man sich sozialen Missständen gegenüber nicht einfach mit der allein seligmachenden Lehre vom absoluten *laissez faire* beruhigen dürfe.“

Es verwundert kaum, dass eine Replik nicht lange auf sich warten ließ; die schärfste Gegenattacke wurde geritten von *Heinrich Bernhard Oppenheim* (1871), einem „Freihändler“ (vgl. neben *Schmölders* insbesondere *Hentschel* 1975, S.194), der *Schmoller* und dessen o.g. Co-Autoren polemisch „als ‚Süßwassersozialisten‘¹², als ‚Sünder an der wissenschaftlichen Volkswirtschaftslehre‘ und wiederholt als ‚Kathedersozialisten‘ (... verunglimpfte und, T.B.), deren ‚Schöntun und Coquettieren mit der Arbeiterklasse‘ (...) als volkswirtschaftliche Verirrung bezeichnete. Aus dieser Pressepolemik entstand der Name ‚Kathedersozialismus‘ für eine in der Absage an die Manchesterschule und in dem Gefühl einer ethischen Verantwortung für die Lösung der sozialen Frage geeinte Gruppe von Volkswirten und Publizisten, die sich um (...) *Schmoller* und *Wagner* sammelten. Nach Vorbesprechungen in Halle, wo *Schmoller* damals lehrte, richteten die Nationalökonom *Brentano*, *Conrad*, *Engel*, *Hildebrand*, *Knapp*, *Mithoff*, *Roscher*, *Schmoller* und *Wagner* an ‚Männer aller politischen Parteien, von denen sie annehmen zu können glaubten, dass sie Interesse und sittliches Pathos für die soziale Frage haben (...), die Aufforderung, an (jenen, T.B.) Besprechungen (...) teilzunehmen, die am 13.10.1873 zur Gründung

12 *Schmölders* dürfte hier bei der Zuschreibung des Begriffs „Süßwassersozialisten“ vermutlich nicht ganz präzise sein; so halte ich es für unwahrscheinlich, dass sich ausgerechnet ein Libertärer wie *Oppenheim*, der jedwede Sozialpolitik als unnötig ablehnte, den ansonsten üblicherweise just von der ‚Gegenseite‘ – also von Sozialisten wie insbesondere *Rodbertus* – spöttisch verwendeten Begriff der „Zuckerwassersozialisten“ zu eigen gemacht haben sollte, um die wissenschaftlichen Sozialreformer zu kritisieren. Die Libertären bzw. Radikalliberalen, auch „liberale Spätharmonisten“ genannt (*Kruse*), stützten sich in wissenschaftlicher Hinsicht vor allem auf die sog. ‚Lohnfondstheorie‘ von *John Prince-Smith*, die dieser in seiner Schrift mit dem polemisch-programmatischen Titel „Die sogenannte Arbeiterfrage“ (1864) erläutert hatte. Die Anhänger dieser Theorie hatten „das Vorhandensein einer sozialen Frage einfach geleugnet (... und ...) den Arbeitern zur Verbesserung ihrer Lage das Sparen als Mittel zur Vergrößerung des Lohnfonds, des Zählers (k), sowie die Kleinhaltung der Nachkommenschaft zur Verkleinerung des Nenners (z) in der Lohnformel $1 = k/z$ empfohlen“ (*Kruse* 1959, S. 167). Die wissenschaftlichen Sozialreformer, die den Verein für Socialpolitik gründeten, wollten und mussten sich gegen beide Extrema gleichermaßen abgrenzen: gegen die libertären „Vertreter des Manchestertums“ (*Kruse*) auf der einen und gegen die revolutionären Sozialisten auf der anderen Seite.

des ‚Vereins für Socialpolitik‘ führten“ (*Schmölders*, ebd., S. 58/59; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.¹³).

Der Name *Conrad* in dem oben zitierten Abschnitt aus *Schmölders*’ „Geschichte der Volkswirtschaftslehre“ ist zum einen und grundsätzlich deshalb hervorzuheben, weil der Nationalökonom *Johannes Conrad* seinerzeit ebenfalls in Halle lehrte; im Laufe seiner mehr als vierzig Jahre währenden wissenschaftlichen Tätigkeit in Halle hatte er eine Reihe wichtiger Funktionen inne – u.a. wurde er im Sommer 1885 zum Rektor der Universität gewählt (vgl. *Conrad* o.J./1917, S. 145 ff). Zum anderen und insbesondere aber verdient der Name *Conrads* hier hervorgehoben zu werden, weil er gerade für die nationalökonomische, aber auch für die genossenschaftswissenschaftliche Ausbildung vieler Studierender in Halle sowie für das Genossenschaftswissenschaftliche Seminar der Hallenser Universität, dessen einhundertjähriges Gründungsjubiläum wir heute gemeinsam feiern, eine ganz besondere Rolle spielte; doch dazu später mehr. An dieser Stelle möge zunächst der (vor dem skizzierten Hintergrund wenig überraschende) Hinweis genügen, dass an der *Fridericiana* seinerzeit großes Gewicht auf die akademische Beschäftigung mit der Lösung der Sozialen Frage gelegt wurde; dies schloss unter anderem Vorlesungen zum so genannten Armenwesen ein. Dies unterstreicht nicht nur, für wie bedeutsam man an der Hallenser Universität seinerzeit die Hinwendung zu drängenden praktischen Problemen in Wirtschaft und Gesellschaft hielt. Sondern in dieser Hinwendung und der damit verbundenen Profilierung im sogenannten „Sozialreformismus“ errang die Universität eine neuerliche Führungsposition unter den deutschen Universitäten. Maßgeblichen Anteil daran hatte bekanntlich *Schmoller*; in dessen während seiner Hallenser Jahre entstandenen Schrift ‚Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes im 19. Jahrhundert‘ (Halle, 1870), die *Hertner* (2000, S. 12) als „wichtigstes wissenschaftliches Ergebnis seines Hallenser Aufenthaltes“ bezeichnet, findet sich folgende im Hinblick auf den Sozialreformismus nachgerade programmatische Passage:

„Wenn es wahr ist, dass ein Staat nur durch die Grundsätze sich erhalten kann, durch die er groß geworden, so hat der preußische Staat vor allen die Pflicht, einerseits zu bleiben an der Spitze jedes geistigen und sittlichen Fortschritts, jeder gesunden politischen Freiheit, aber andererseits die schönste Pflicht jeder Regierung, die Initiative für das Wohl der unteren Klassen nicht aus der Hand zu geben. *Er hat die besitzenden Klassen durch*

13 Das von *Schmölders* genannte Datum ist in der Tat jenes, an dem der ‚Verein für Socialpolitik‘ offiziell als Verein konstituiert wurde; die ‚inhaltliche‘ Gründungssitzung hatte freilich schon ein Jahr zuvor, am 6. und 7. Oktober 1872, in Eisenach stattgefunden (vgl. dazu *Hertner* 2000, S.14, der ausdrücklich darauf hinweist, dass *Schmoller* selbst die Eröffnungsrede zu dieser Gründungssitzung gehalten und dabei – ebenfalls programmatisch – u.a. folgendes ausgeführt habe: „Wir glauben, dass eine allzu große Ungleichheit der Vermögens- und Einkommensverteilung, dass ein erbitterter Klassenkampf mit der Zeit auch alle freien politischen Institutionen vernichten muss, und uns wieder der Gefahr einer absolutistischen Regierung entgegenführt. Schon darum glauben wir, dass der Staat einer solchen Entwicklung nicht gleichgültig zusehen darf.“).

Heranziehung einer wahrhaften Selbstregierung zu den sittlichen Pflichten des Staats- und Gemeindeamtes zu erheben über die kurzsichtig egoistische Sphäre nächstliegender Interessen bis zu der sittlichen Höhe gesellschaftlicher Pflichterfüllung; er hat daneben selbst seinen Einfluss und seine Macht zu brauchen, die Nothleidenden zu schützen, die Ungebildeten zu heben und zu erziehen, die Nichtbesitzenden gegen den Egoismus und die Kurzsichtigkeit der Besitzenden, gegen diese Laster, welche immer und immer wieder hervorbrechen, zu schützen“ (Schmoller 1870, S.703ff; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.).

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass seinerzeit ein wesentliches Element, wenn nicht der Kern der Sozialen Frage im ‚Kampf zwischen Kapital und Arbeit‘ gesehen wurde (zu diesem „Kampf“ und seinen diversen Facetten über die Zeitläufte hinweg vgl. ausführlich *Wilbrandt* 1930, S. 193–216). Die Organisationsform der Genossenschaft zog nun nicht zufällig genau in dieser Zeit besondere Aufmerksamkeit auf sich, weil man eben in ihr den Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit deutlich gemildert, wenn nicht – wie etwa vor allem in Form der Produktivgenossenschaft – gänzlich aufgehoben sah. So spielten denn, worauf *Atmaca* (2007, S. 520 und 525/526) ausdrücklich hinweist, „die produktiv-genossenschaftlichen Konzepte innerhalb der Genossenschaftsbewegung eine besondere Rolle, da die Produktivgenossenschaft von nicht wenigen Theoretikern und Pionieren als die ‚höchste‘ bzw. ‚vollkommenste‘ Form“, ja als ‚die Krönung‘ der Genossenschaft angesehen wurde.“¹⁴

An dieser Stelle nun, nach einigen kursorischen Ausführungen zum sog. (älteren und jüngeren) ‚Methodenstreit‘ in der Volkswirtschaftslehre sowie zum ‚sozialreformerischen Potential‘ der Organisationsform Genossenschaft sei noch die an früherer Stelle (I. 2.) angekündigte – mittelbare - Verbindungslinie zu *Thomasius* gezogen. Dies geschieht, um zu verdeutlichen, dass bereits damals der Grundstein zu einem Spezifikum bzw. gar einer Art Tradition gelegt wurde, die darin bestand, an der Universität Halle weniger ‚Fußnotenprobleme‘, sondern eher Grundsatzfragen von Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft zu diskutieren und auf deren Interdependenz hinzuweisen sowie Neues anzustoßen. Augen- und sinnfällige wurde

14 Weiter heißt es bei *Atmaca* (ebd.), u.a. unter Verweis auf die ausführliche Behandlung der Thematik bei *Brockmeier/Peters* (2007) und *Hoppe* (1976): „Ein wichtiger Vertreter dieser Richtung ist *John Stuart Mill* (1806–1876), der in der Produktivgenossenschaft die überlegene bzw. gar ‚vollkommene‘ Form der Unternehmensverfassung sah. Wenngleich kein Ökonom, so ließe sich hier auch *Hermann Schulze-Delitzsch* (1808–1883) anführen, erblickte er doch in der Produktivgenossenschaft ebenfalls – zumindest in theoretischer Hinsicht – „die höchste“ Form der Genossenschaft. Ferner wäre zu nennen *Léon Walras* (1834–1919), der mögliche komparative Vorteile – und insoweit potentielle gesamtwirtschaftliche Entwicklungsbeiträge – von Produktivgenossenschaften insbesondere im Bereich mittelgroßer Unternehmen erblickte. Auch *Alfred Marshall* (1842–1924) und *Arthur Cecil Pigou* (1877–1959) verdienen Erwähnung; (...) *Marshall* etwa erblickte darin ein Instrument bzw. einen geeigneten organisatorischen Rahmen zur besseren Entfaltung der von ihm so bezeichneten ‚höheren Bedürfnisse und Fähigkeiten‘ (...); *Pigou* ging davon aus, dass durch Produktivgenossenschaften ein zusätzlicher Teil des – ansonsten brachliegenden – unternehmerischen Potentials einer Volkswirtschaft genutzt werden könne.“

dies in der Art und Weise, wie *Thomasius* ‚seine‘ Disziplin – die Rechtswissenschaft – und seine Hauptprofession – die des Hochschullehrers – verstand. Lassen wir hierzu noch einmal ausführlich *Wesel* (1898, S. 33/34; Hervorhebung durch Kurivdruck von mir, T.B.) zu Wort kommen, der den Aufbau von *Thomasius*‘ Curriculum wie auch dessen Selbstverständnis als Wissenschaftler und Hochschullehrer sehr anschaulich beschrieben und ihn selbst wie folgt charakterisiert hat: „Sein (*Thomasius*‘, T.B.) Programm für die Juristenausbildung (... begann) nicht mit dem Recht, sondern mit allgemeinen Sätzen über Gelehrsamkeit und Weisheit, über den Unterschied des Rechts zu anderen Wissenschaften, ‚Von der Pflicht eines Rechtslehrers‘, über Philosophie und Geschichte, über den Nutzen fremder Sprachen, Poetik und Rhetorik, Logik, Methodenlehre und Moral. Erst dann kommt das Recht, und zwar, an erster Stelle, das Naturrecht (...). Das war das Neue. Das alte Recht war das gemeine Recht, das römische, das sich im Hoch- und Spätmittelalter in ganz Europa verbreitet hatte, ein Recht, das große Zukunft hatte, weil es rigoros sich gründete auf das Privateigentum und den freien Vertrag (...). (Für) *Thomasius* (...) repräsentierte es mittelalterliche scholastische Gelehrsamkeit, die sich im Detail verlor und konservativ den Fortschritt hemmte. *Er war ein Mann des Überblicks, der einfachen und klaren Gedanken, nicht des mikroskopischen Systems. Ein Makrologe, kein Mikrologe.* Sehr früh hatte er sich abgewendet von den spitzfindigen Untersuchungen über das römische *Corpus Iuris Civilis*, die damals auch sehr eng verbunden waren mit dem feudalen Privilegienwesen. Er war der erste, der mit großer Energie dem römischen Recht die Existenzberechtigung in seiner deutschen Heimat absprach.“

Wesel (ebd., S. 34) weist neben den o.g. gegenstands- und methodenkritischen Überzeugungen *Thomasius*‘ zudem auf einen weiteren Punkt hin, der gleichsam die Brücke zwischen Rechtswissenschaft und Gesetzgebung auf der einen und realer wirtschaftlicher Sphäre auf der anderen Seite schlägt. Damit wird nicht nur deutlich unterstrichen, dass ‚das Recht‘ (konkret: die Gesetze) keineswegs wie Manna vom Himmel fällt, sondern – da von Menschen gemacht – kaum ohne Interessenbezug zustande kommt: „Erst sehr viel später, im 19. Jahrhundert, sollte das (die Abneigung des *Thomasius* gegen das römische Recht, T.B.) wieder eine größere Bewegung unter deutschen Juristen werden, die mit ihrem eigenen Recht gegen das römische ins Feld zogen, die ‚Germanisten‘ gegen die ‚Romanisten‘, und dann im Bürgerlichen Gesetzbuch von 1900 ihre endgültige Niederlage hinnehmen mussten.“ *Wesel* (ebd.), um Zuspitzungen wie auch mit einem guten Schuss Pathos gewürzte Überhöhungen nie verlegen, kommentiert abschließend: „Ein sozialliberaler Aufstand gegen das Manchestertum, der im Namen der Freiheit niedergeschlagen wurde.“

Damit ist zugleich ein großer Bogen geschlagen, der von *Thomasius*‘ rechtsphilosophischen Auffassungen über deren wirtschafts(ordnungs)politische Implikationen bis hin zu Fragen der Selbstverantwortung und Selbstverwaltung – also Fragen der Liberalität im besten und engeren Wortsinne – reicht. Wiederum *Wesel*

(ebd.): „Damals ging es noch um etwas anderes. Damals ging es nicht um sozial-liberale oder rein kapitalistische Wirtschaft, sondern darum, wie nach den Zerstörungen des Dreißigjährigen Krieges der Staat die Wirtschaft überhaupt wieder ankurbeln konnte. Es ging um die Frage, ob reine Privatwirtschaft oder Wirtschaftslenkung durch den Staat. Die – ‚merkantilistische‘ – Wirtschaftslenkung setzte voraus, dass die buntscheckige Vielfalt der noch weiter bestehenden mittelalterlichen Ständegesellschaft beseitigt und ersetzt wurde durch eine einzige zentrale Spitze mit einer einheitlichen bürgerlichen Gesellschaft. Dafür brauchte man das Naturrecht, das aus der Natur des Menschen die wesentlichen Prinzipien dafür herleiten konnte. Erstens: Die Menschen sind alle gleich. Zweitens: Sie sind sich auch alle gleich gefährlich. Also braucht man einen starken Staat, der sie voreinander schützt. *Hugo Grotius, Thomas Hobbes, John Locke, Samuel Pufendorf*. Das waren die Vorbilder, nach denen *Thomasius* lehrte und schrieb – das ‚klassische Naturrecht‘ des 17. und 18. Jahrhunderts.“ *Wesel* (ebd., S.35) schließt mit einem Zitat von *Karl Bergbohm* (1891), der mit Blick auf die oben beschriebenen Zusammenhänge über *Thomasius* schrieb: „Er rüttelte an der Leibeigenschaft und Hörigkeit und drang auf die Entlastung von Grund und Boden. Er entfesselte die durch den Zwang eines verknöcherten Zunftwesens und unsinnige Handelsbeschränkungen gebundenen Erwerbskräfte, erzielte die Freiheit des religiösen Bekenntnisses wie die Freiheit der wissenschaftlichen Lehre. (...)“

Wir sehen: Auch Grundsatzfragen der, wie wir heute sagen würden, Ordnungstheorie und -politik sind bei *Thomasius* bereits angelegt, zudem Überlegungen, die als frühe Keimzelle späterer sozialreformatorischer Bemühungen angesehen werden können, ebenso wie Fragen der Selbstverantwortung und Selbstverwaltung, die nicht nur für die Entstehung, Funktionsweise und den Erfolg genossenschaftlicher, sondern auch anderer Organisationen wie etwa Industrie- und Handelskammern essentielle Bedeutung hatten bzw. später gewinnen sollten und noch heute haben. Bedenkt man, dass gerade solche Organisationen nur von im besten Wortsinne freien Menschen gegründet und getragen werden konnten und können, so lässt sich *Thomasius*’ Verdienst mit *Wesel* (ebd., S.36) wie folgt auf den Punkt bringen: „*Christian Thomasius* hat sich um unsere individuelle Freiheit verdient gemacht.“ Wie wahr – zudem auf ewig untrennbar mit Halle und der heutigen Martin-Luther-Universität verknüpft.

2. *Kühn und die Gründung des Landwirtschaftlichen Instituts anno 1863*

Kehren wir nun, nach diesem weiteren, hier u.a. an der Person von *Christian Thomasius* orientierten theoriegeschichtlichen Exkurs zur Rechtsgeschichte sowie zur Volkswirtschafts- und auch Genossenschaftslehre, wieder zur ‚konkreten Geschichte‘ der alma mater halensis zurück: Bedeutsam für die Grundsteinlegung zu

fruchtbarer Interdisziplinarität im Zusammenhang mit der akademischen Befassung des Genossenschaftswesens war eine, wenn man so will, weitere Pioniertat an der Universität Halle: In Halle wurde im Jahre 1863 das erste Landwirtschaftliche Institut an einer deutschen Universität gegründet. Diese Gründung war von großer Relevanz für die frühe Aufnahme des Genossenschaftswesens in die universitäre Forschung und Lehre. Vorausgegangen war ein fast ein Jahrhundert lang währender Streit darüber, ob nicht eine akademische Ausbildung im Bereich der Landwirtschaft womöglich zu Lasten der Praxisnähe gehen würde. „Beigelegt“ im Sinne von beendet wurde der Streit letztlich so, wie man es nicht nur an Hochschulen, sondern auch anderswo nicht selten antrifft: durch das überzeugende, energische und konsequente Auftreten einer starken Persönlichkeit, die – werbend, argumentierend, antichambrierend – an den richtigen Stellen die richtigen Akzente setzte. In diesem Fall war diese starke Persönlichkeit Prof. Dr. *Julius Kühn* (1825-1910).¹⁵

Bevor auf *Kühns* (erstes) Bravourstück – die Einrichtung eines Landwirtschaftlichen Instituts an der Universität Halle durchgesetzt zu haben – eingegangen wird, seien einige biographische Anmerkungen gestattet zu diesem Mann, dem die Universität nach ca. 1865 im deutschen Sprachraum eine fast ein halbes Jahrhundert lang währende „Vormachtstellung“ auf dem Gebiet der Landwirtschaft verdankte und dessen Name heute noch präsent ist.

Kühn, der als Sohn eines Gutsinspektors durch entsprechende Kindheits- und Jugenderfahrungen mit und von der Landwirtschaft geprägt war und der vor seiner Berufung umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen als Lehrling, Gehilfe und Gutsverwalter im praktischen Landbau gesammelt hatte, war am 30. April 1862 als ordentlicher Professor für Landwirtschaft an die Universität Halle berufen worden. Sein ganzes Leben vor der Berufung sowie seine weiterhin enge Verbindung zum praktischen Leben machten ihn gleichsam zur personifizierten Symbiose von Wissenschaft und Praxis. Erfahrungen in praktischer Tätigkeit bildeten für *Kühn* nachgerade die unverzichtbare Grundlage jedweder erfolgversprechenden wissenschaftlichen Arbeit; Nachweise entsprechender praktischer Tätigkeit sollten nach *Kühns* Vorstellung obligatorische Zulassungsbedingungen für jedes landwirtschaftliche Studium sein.

Nicht einmal ein Jahr nach seiner Berufung hielt *Kühn* die ministerielle Genehmigung zum Aufbau eines Landwirtschaftlichen Instituts an der Hallenser Universität in Händen. Und er wusste etwas damit anzufangen: Binnen weniger Jahre baute er das Hallenser Institut (u.a. mit einem mehr als 100 Hektar großen Versuchsfeld, einem landwirtschaftlich-botanischen Demonstrationsgarten, einer Versuchsstation, einem physiologischen Laboratorium sowie einer veterinärmedizinischen Ab-

15 In *Meuer et al.* (1994, S. 7) wird das Jahr 1919 als *Kühns* Todesjahr angegeben; dies ist unrichtig: *Kühn* starb am 14. April 1910 in Halle (Saale), wo er auch – auf dem Nordfriedhof der Stadt – seine letzte Ruhestätte fand.

teilung) zur bedeutendsten und bestbesuchten Stätte agrarwissenschaftlicher Forschung und Lehre in Deutschland aus – eine Stellung, die das Institut und damit die Universität Halle nach ca. 1865 unter *Kühns* Führung beinahe ein halbes Jahrhundert lang behaupten konnte. Der nach Maßgabe von *Kühns* Ideen und Plänen angelegte „Haustiergarten“ fand weltweit Beachtung und gab den Anstoß zu einer haustierkundlichen Lehrsammlung, die heute als Museum für Haustierkunde Bestand hat und informell als „Kühn-Museum“ firmiert. *Kühn*, der zeitlebens mehr als 300 Arbeiten zu vielfältigen Themen aus beinahe allen Teilgebieten der Landwirtschaft veröffentlichte, trat unter anderem mit zwei Schriften über die Konzeption und Inhalte des agrarwissenschaftlichen Studiums an der Universität Halle hervor (*Kühn* 1872 und 1888).

Ohne Übertreibung darf *Kühn* als *der* Pionier und maßgebliche Wegweiser des universitären Landwirtschaftsstudiums in Deutschland bezeichnet werden. Zwei Dutzend landwirtschaftliche bzw. agrarökonomische Fachgesellschaften und Vereinigungen verliehen *Kühn*, der seit 1874 Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina war, die Ehrenmitgliedschaft. Zudem dürfte *Kühn* der – jedenfalls nach Anzahl der ihm verliehenen Orden – bis heute höchstdekorierte deutsche Agrarwissenschaftler sein. Allein die schiere Zeitspanne von beinahe fünfzig Jahren, die *Julius Kühn* mit seiner wissenschaftlichen Arbeit an der Universität in Halle verbracht hat, lassen auf eine sehr enge Verbindung mit und zu „seiner“ alma mater halensis schließen; dass *Kühn* im Laufe der Jahre sämtliche Rufe anderer Universitäten – darunter nach Göttingen, Berlin, Hohenheim und Wien – ablehnte, rundet dieses Bild ab. Seine Emeritierung im Oktober 1909 – im Alter von 84 Jahren (!) – überlebte *Kühn* leider nur um ein halbes Jahr.

Die Universität Halle ehrt/e *Kühn* sowohl mit einer „Julius-Kühn-Plakette“ (verliehen in den Jahren 1983–1990 von der Sektion Pflanzenproduktion der Universität) als auch mit einer „Julius-Kühn-Medaille“ (gestiftet im Jahre 1980 vom damaligen Rektor der Universität, verliehen seither an viele Dutzend ‚verdiente‘ Wissenschaftler seines Fachgebietes). *Kühns* auf immer mit Halle und der Martin-Luther-Universität verbundenes Wirken und sein Name leben fort nicht zuletzt im „Julius-Kühn-Preis“, den die Deutsche Phytomedizinische Gesellschaft seit 1979 an Nachwuchswissenschaftler verleiht, vor allem aber im „Julius-Kühn-Institut – Bundesforschungsinstitut für Kulturpflanzen (JKI)“.¹⁶ Das JKI ist das Bundesforschungsinstitut für Kulturpflanzen in Deutschland und eine selbständige Bundesoberbehörde im Geschäftsbereich des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. Der Hauptsitz des JKI ist in Quedlinburg (also

16 Das Julius-Kühn-Institut entstand durch Zusammenfassung der Biologischen Bundesanstalt für Land- und Forstwirtschaft (BBA) mit der Bundesanstalt für Züchtungsforschung an Kulturpflanzen (BAZ), wobei mit dem Institut für Pflanzenernährung und Bodenkunde sowie dem Institut für Pflanzenbau und Grünlandwirtschaft noch zwei Institute der (vormaligen) Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL) eingebunden wurden.

in Sachsen-Anhalt), die zahlreichen Dependancen des Instituts haben ihre Sitze in Berlin, Bernkastel-Kues an der Mosel, Braunschweig, Darmstadt, Dossenheim, Dresden-Pillnitz, Elsdorf, Groß Lüsewitz, Kleinmachnow, Münster und Siebeldingen.

Kühn verband nicht nur Wissenschaft und Praxis auf vortreffliche Weise miteinander, sondern er darf auch als ein wirkliche Interdisziplinarität wertschätzender und praktizierender Wissenschaftler angesehen werden. So hatte er neben den technisch-naturwissenschaftlichen Fragen immer auch die ökonomischen Aspekte der Landwirtschaft im Blick – und zwar sowohl die im engeren Sinne betriebswirtschaftlichen als auch die im weiteren Sinne gesamtwirtschaftlichen. Kaum eine Aussage bringt dies besser zum Ausdruck als die folgende, mit der *Kühn* selbst im März 1907 – im Rahmen der Feierlichkeiten zu seinem 80. Geburtstag – das Ziel seines Lebens als Wissenschaftler charakterisierte: „Meine Aufgabe war ein Ziel, das vorher nicht ausgesprochen worden ist. Aber die naturwissenschaftliche Forschung ist noch keine Landwirtschaft. *Das wahre Ziel ist die größtmögliche Produktion an Nahrungsmitteln und Kleidungsstoffen.* So, wie die medizinische Wissenschaft die Erhaltung des Leibes in Kraft und Gesundheit zum praktischen Ziele hat, besitzt unsere Wissenschaft die Pflicht, die Bedürfnisse der Menschen nach Nahrung und Kleidung zu decken zu versuchen. Die Gesetze der Natur müssen wir anerkennen, die Gesetze der Natur müssen wir anwenden mit höchstmöglicher Rente, zur Stoffherzeugung. *Das höchste wissenschaftliche Ziel ist das praktische Ziel. (...) Unsere Aufgabe ist der Nutzen*“ (so zitiert in der Saale-Zeitung vom 11. März 1907, Beilage zur Ausgabe Nr. 118/1907; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.).

Dass *Kühn* das oben so bezeichnete „Bravourstück“ gelang, gegen zum Teil erhebliche Widerstände dennoch in kürzester Zeit die Genehmigung zur Gründung eines Landwirtschaftlichen Instituts an der Universität Halle zu erlangen bzw. durchzusetzen, dürfte in hohem Maße mit seiner Persönlichkeit zusammengehangen haben. Höchst aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang eine Charakterisierung *Kühns*, die sich in den „Lebenserinnerungen“ des im nachfolgenden Abschnitt näher beschriebenen Nationalökonomen *Johannes Conrad* findet – eines Zeitgenossen von *Kühn*, der beinahe ebenso lange wie *Kühn* als Professor in Halle wirkte, darunter beinahe vierzig Jahre als (erster) Direktor des 1873 gegründeten Staatswissenschaftlichen Seminars sowie des 1911 gegründeten Seminars für Genossenschaftswesen. *Conrad* (o.J./1917, S. 153–155), der dabei auch auf die für *Kühn* so bedeutsame Verbindung von Wissenschaft und Praxis eingeht, schreibt:

„*Julius Kühn* (hat) durch seinen international bekannten Namen der Fakultät wie (auch) unserer Universität zu besonderem Ruhme gereicht (...und) durch seine enorme Energie alle Schwierigkeiten überwunden und der Wissenschaft die größten Dienste geleistet. Oft und gern erzählte er, wie er unter allgemeinem Misstrauen (...) die Gründung des landwirtschaftlichen Institutes an der Universität Halle übernahm, wie er namentlich in der Fakultät eine größere Zahl von Gegnern fand, die ihn als einen Eindringling betrachteten,

da man (...) die Landwirtschaft *damals* überhaupt nicht als eine Wissenschaft anerkannte, geschweige denn eine solche, die eine besondere Vertretung an der Universität beanspruchen könne. (...) Kühn aber legte von Anfang an gerade das Hauptgewicht darauf, *das Institut als Glied der Universität und die Landwirtschaft als eine bedeutsame Naturwissenschaft* an ihr vertreten zu sehen. Er ist es auch unzweifelhaft gewesen, der dem Studium wissenschaftlichen Charakter verlieh, indem er es als angewandte Naturwissenschaft behandelte, analog der Medizin. *Seine persönliche Bedeutung lag in der Verbindung eines außergewöhnlichen praktischen Sinnes und wissenschaftlicher Veranlagung, was bekanntlich so außerordentlich selten in einem Menschen vereinigt gefunden wird* (...). Er besaß ein *außerordentliches Organisationstalent* und dann eine *Überredungsgabe*, der nur selten jemand zu widerstehen vermochte, *so dass er im Ministerium das Unglaublichste durchzusetzen verstand* und deshalb Gelder überwiesen erhielt, die von den Kollegen nur mit Neid angesehen wurden. *Voller Ideen, hatte er stets eine ganze Menge Projekte im Auge* (...). *Kühn war geradezu eine faszinierende Persönlichkeit, von bestrickender Liebenswürdigkeit* und im allgemeinen von warmem persönlichem Wohlwollen erfüllt. Nur musste man ihm nicht in sein Gehege kommen, und ihm irgendwie (als) Gegner seiner Bestrebungen erscheinen, dann hörte leicht bei ihm jede Rücksicht auf, wie ebenso der ruhige freundliche Ton dann durch eine leidenschaftliche, ja geradezu erschreckende Eruption unterbrochen werden konnte. Aber er war sehr bereit, nachdem er seine Selbstbeherrschung wieder erlangt hatte, dem Gegner Gerechtigkeit widerfahren zu lassen und ihn um Entschuldigung zu bitten (Hervorhebung durch *Kursivdruck* von mir, T.B.).

Seinerzeit (um 1862) müssen die betreffenden Entscheidungsträger jedenfalls recht schnell überzeugt gewesen sein, denn das Institut für Landwirtschaft wurde bekanntlich eingerichtet. Damit war die Universität Halle – wieder einmal - ihrer progressiven Linie treu geblieben:

Denn bereits im Jahre 1727 – maßgeblich auf Betreiben von *Thomasius* – war in Halle ein *Lehrstuhl* für Landwirtschaft eingerichtet worden, seinerzeit einer der ersten an einer deutschen Universität.¹⁷ Mehr als 130 Jahre später folgte nun also die Gründung eines ersten *Instituts* – mit großer Resonanz und beachtlichem Erfolg: „Bereits 10 Jahre nach Gründung studierten 1873 in Halle mehr Landwirte als an allen höheren landwirtschaftlichen Lehranstalten des preußischen Staates zusammen“ (*Schmidt/Meuer* 1993, S.12).

Die Attraktivität des Landwirtschaftsstudiums in Halle dürfte im Wesentlichen mit drei Faktoren zusammengehangen haben (die wiederum eng mit der Persönlichkeit *Kühns* verknüpft waren): mit der Praxisorientierung bzw. dem Praxisbezug, mit der Interdisziplinarität und mit der Internationalität. Aufschlussreich mit Blick insbesondere auf den ersten der drei genannten Faktoren – die Orientierung bzw. konsequente Ausrichtung auf Belange der (wirtschaftlichen) Praxis – ist folgender Satz von *Kühn* (1875), der sich in dessen ‚Programm für das Studium der Land-

17 Dabei handelt es sich um die eingangs erwähnte Professur *Simon Peter Gassers* für „Oeconomie, Polizey- und Cammersachen“, deren ‚Oeconomie-Part‘, wie bereits ausgeführt, im Kern Fragen der Landwirtschaft betraf.

wirtschaft an der Universität Halle‘ findet: „Es bestanden früher schon Lehrstühle der Landwirtschaft an Universitäten; von Halle aus, durch die Wirksamkeit von *Thomasius*, ward die Anregung zu ihrer Gründung gegeben, und hier wurde auch einer der ersten derselben schon 1727 errichtet. *Aber diese Lehrstühle gelangten nicht zu erfolgreicher dauernder Wirksamkeit, weil sie dem praktischen Leben zu fern standen*“ (Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B). Zum anderen dürfte die Attraktivität auch damit zusammenhängen haben, dass nicht nur Studierende mit dem Hauptfach Landwirtschaft, sondern auch Studierende der Staats- und Rechtswissenschaften sowie anderer Fachrichtungen landwirtschaftliche Veranstaltungen besuchen und Prüfungen ablegen konnten. Der dritte Faktor schließlich – neben Praxisbezug und Interdisziplinarität –, der als weitere bedeutsame Determinante des Erfolges der Ausbildung am landwirtschaftlichen Institut der Universität Halle gelten darf, ist deren beachtlich starke *internationale* Ausrichtung: So hatten sich, einer Untersuchung von *Gnensch* (1949) zufolge, in den ersten 25 Jahren nach Gründung des Landwirtschaftlichen Instituts im Jahre 1863 (also bis zum Wintersemester 1888/1889) annähernd 5.000 Studierende für ein Studium der Landwirtschaft immatrikuliert. *Schmidt/Meuer* (1993, S.21) referieren die wichtigsten konkreten Studierendenzahlen: „2.880 (59%) kamen aus Preußen, 1.189 (24%) aus übrigen deutschen Staaten, 846 (18%) aus vielen europäischen Ländern – (... nicht nur) aus dem nahen europäischen Ausland wie Österreich-Ungarn, der Schweiz, Polen oder Holland, sondern auch aus Japan, Russland und den USA (...). Dieser Zustrom an Studenten verstärkte sich in den folgenden Jahrzehnten. Die Auswertung der Personalverzeichnisse ab 1889 ergab, dass bis zum Beginn des 1. Weltkrieges zwischen 23 bis 35% der Studierenden Ausländer waren.“ Derlei Quoten könnten uns heute durchaus ein weiterer Ansporn sein, denn heute sind wir in Halle – trotz des oft betonten Zeitalters der Globalisierung – von Quoten in Höhe von 25% oder gar 35% ausländischer Studierender weit entfernt.

Doch schlagen wir nun die Brücke vom Landwirtschaftsstudium in Halle im späten 19. Jahrhundert hin zum Genossenschaftswesen: Die tragenden Säulen für diesen Brückenschlag sind im Grunde mit den drei Faktoren Interdisziplinarität, Praxisbezug und Internationalität bereits benannt: So ist u.a. etwa bereits im Sommersemester 1870 eine spezielle Vorlesung zum Genossenschaftsrecht nachweisbar (Prof. Dr. *August Anschütz*).

3. *Conrad und die Gründung des Staatswissenschaftlichen Seminars anno 1873*

Zudem traf es sich gut, dass im Jahre 1873 – also 10 Jahre nach Gründung des Landwirtschaftlichen Instituts – ein Staatswissenschaftliches Seminar an der Halleser Universität gegründet wurde. „Mit dem Staatswissenschaftlichen Seminar als einer eigenständigen Einrichtung in der Universität, die fast zeitgleich mit dem

ebenfalls von Halle aus initiierten ‚Verein für Socialpolitik‘ geschaffen wurde, erreichte die Volkswirtschaftslehre sichtbar den Rang einer selbständigen Disziplin“ (Wenig 2000: Vorwort, S. 5¹⁸). Damit nun war eine enge Verbindung von Landwirtschaft, Volkswirtschaftslehre und Rechtswissenschaften entstanden, die ihren gemeinsamen Nucleus im Genossenschaftswesen fand. So kamen viele Studierende der genannten Fachrichtungen auch bereits vor der Gründung des Genossenschaftswissenschaftlichen Seminars im Jahre 1911 in diversen Lehrveranstaltungen mit dem Genossenschaftswesen in Kontakt, darunter – wie gesehen – sehr viele Studierende aus dem Ausland.

Erster Direktor des 1873 gegründeten Staatswissenschaftlichen Seminars wurde der (weiter oben bereits erwähnte) Nationalökonom *Johannes Conrad*. *Conrad* war ein Jahr zuvor – im Sommer 1872 – zum ordentlichen Professor für Staatswissenschaften ernannt worden und *Gustav Schmoller* auf dessen Lehrstuhl nachgefolgt.¹⁹ *Conrad* war sich der damit verbundenen Herausforderung sowie Ehre und Verantwortung durchaus bewusst; so schreibt er selbst dazu in seinen ‚Lebenserinnerungen‘ (*Conrad* o.J./1917, S.122): „Die Übernahme eines Ordinariats, und zwar damals eines der bedeutendsten in der Nationalökonomie, war natürlich für mich ein ganz gewaltiger Schritt (...).“ Nun ist zwar gewiss richtig, dass ein jeder Nachfolger *Schmollers* große Fußstapfen vorgefunden hätte, war doch *Schmoller*, wie *Hertner* (2000, S. 10/11) betont, „der zweifellos hervorragendste Vertreter der (...) Jünger der Historischen Schule der Nationalökonomie. Er dominierte das Fach in Deutschland (...) bis zum Ersten Weltkrieg wie kein anderer.“ Gleichwohl möchte man *Conrad* beinahe noch nachträglich zurufen, dass er sein Licht doch bitte nicht unter den Scheffel stellen solle, denn schließlich war auch er seinerzeit bereits ein renommierter Nationalökonom. So genoss *Conrad* – vor dem Ruf nach Halle Extraordinarius in Jena, wo mit *Bruno Hildebrand* einer der drei (neben *Roscher* und *Knies*) maßgeblichen Vertreter der älteren historischen Schule der Nationalökonomie lehrte (*Hertner* 2000, S. 15) –, hohes Ansehen insbesondere als akademischer Lehrer,²⁰ aber auch durch umfangreiche Publikationstätigkeit sowie seine konsequente interdis-

18 Ähnlich *Hertner* (2000, S.9/10): „Mit der Gründung des (Staatswissenschaftlichen, T.B.) Seminars hatte die Nationalökonomie, die in Halle bekanntlich schon zu diesem Zeitpunkt auf eine beachtliche kameral- und staatswissenschaftliche Tradition zurückblicken konnte, einen weiteren wichtigen Schritt zur Institutionalisierung und Professionalisierung getan.“

19 *Schmoller* war 1872 einem Ruf als ordentlicher Professor für Staatswissenschaften an die Universität Straßburg gefolgt; dort lehrte er ein Jahrzehnt lang, bevor er einem Ruf nach Berlin folgte. Die Berliner Professur – ebenfalls für Staatswissenschaften – hatte er über die lange Spanne von dreieinhalb Jahrzehnten von 1882 bis 1917 inne (vgl. *Hansen/Tennstedt* 2010, S. 139).

20 Kein Geringerer als *Schumpeter* bezeichnet *Conrad* in seinem epochalen Werk „Geschichte der ökonomischen Analyse“ (1965, Bd. II, S. 1038) als „erfolgreichen Lehrer“. Aufschlussreich in diesem Zusammenhang ist folgender Hinweis auf das Selbstverständnis *Conrads*, der sich im Vorwort zur dritten Auflage seines berühmten Lehrbuches „Grundriss der politischen Oekonomie“ (hier: I. Teil: Nationalökonomie: Allgemeine Volkswirtschaftslehre) findet: „Hiermit übergebe ich den ersten Teil meines Grundrisses in wesentlich erweiterter Form der Öffentlichkeit. Ich konnte es mir nicht verhehlen, dass die bisherige Ausgabe hauptsächlich nur eine Ergänzung meiner Vorlesungen für



Johannes Conrad (1839-1915) (Quelle: UAH Rep. 40 I C 24)

ziplinäre Ausrichtung: So war bzw. wurde *Conrad* unter anderem Herausgeber der ‚Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik‘ (seinerzeit, worauf *Hertner* 2000, S. 15, hinweist, „meist *Conrads Jahrbücher* genannt“) sowie der ersten Auflage des ‚Handwörterbuches der Staatswissenschaften‘; sein mehrbändiges Lehrbuch ‚Grundriss der Politischen Oekonomie‘²¹ sowie seine beiden (zugehörigen) ‚Leitfäden‘²² wurden nachgerade zu frühen Klassikern, die Generationen von Studierenden als Grundlagenwerk und wesentliche Orientierung dienten.²³ Zudem war *Conrad* von 1889 bis 1895 „(...) Mitglied der Kommission zur Bearbeitung des zweiten Entwurfes des Bürgerlichen Gesetzbuches. Dafür verlieh ihm der Kaiser den Kronenorden“ (*Schmidt/Meuer* 1993, S. 22). Der Ruf *Conrads* nach Halle dürfte zudem nicht zuletzt deshalb erfolgt sein, „weil der landwirtschaftliche Unterricht unter *Julius Kühn* zahlreiche junge Landwirte nach Halle gezogen hatte und man daher einen Nationalökonom wünschete, der auch auf landwirtschaftlichem Gebiet bewandert war“ (*Diehl* 1915, S. 742).

Als Inhaber des Lehrstuhls, den er von *Schmoller* übernommen hatte, trieb *Conrad* die Beschäftigung mit Fragen der Landwirtschaft und des Genossenschaftswesens innerhalb des Staatswissenschaftlichen Seminars entschlossen und konsequent voran. Beinahe folgerichtig war es denn auch *Conrad*, der im Jahre 1911 – im Alter von 72 Jahren (!) und zusätzlich zu seinen sonstigen Aufgaben – zum Gründungsdirektor des dann neu gegründeten Genossenschaftswissenschaftlichen Seminars ernannt wurde. Man beachte: Diese Ernennung zum Gründungsdirektor des Genossenschaftsseminars erfolgte 28 (!) Jahre nach jener zum Gründungsdirektor des Staatswissenschaftlichen Seminars. „Der Nationalökonom *Conrad* wird daher als der verdienstvolle Begründer der Lehre und Forschung zum Genossenschaftswesen an der Universität Halle angesehen, das unter seinem Direktorat von 1873 bis 1911 stehende Staatswissenschaftliche Seminar als eine der ersten Pflegestätten des Genossenschaftswesens an einer deutschen Universität“ (*Schmidt/Meuer* 1993, S. 17).

Conrad muss ein leidenschaftlicher und in der Tat beeindruckender akademischer Lehrer gewesen sein; es gibt zahlreiche Hinweise dafür, dass der Eindruck, den er auf seine Schüler gemacht haben und der Einfluss, den er auf sie gehabt

meine eigenen Zuhörer bildete. Ich habe nun versucht, den Grundriss auch einem weiteren Publikum zugänglich zu machen. *Wie ich meine Hauptlebensaufgabe stets nur in der Lehrtätigkeit gesehen habe*, so prätiere ich auch hiermit nicht, die Wissenschaft wesentlich zu fördern. Ich habe vielmehr nur versucht, was ich als Gemeingut der Wissenschaft ansehe, übersichtlich zusammenzufassen“ (*Conrad* 1900, Bd. I; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.).

21 „Grundriss (zum Studium) der Politischen Oekonomie: I. Nationalökonomie (1896), II. Volkswirtschaftspolitik (1897), III. Finanzwissenschaft (1899), IV. Statistik (in drei Teilbänden, 1900–1904)“.

22 „Leitfaden zum Studium der Nationalökonomie“ und „Leitfaden zum Studium der Volkswirtschaftspolitik“.

23 Nach Aussagen des Zeitzeugen und *Conrad*-Schülers *Diehl* (1915, S. 750) war *Conrads* ‚Grundriss‘ als Lehrbuch „außerordentlich weit verbreitet und (...) an Universitäten, wie auch an Handelshochschulen, technischen und landwirtschaftlichen Hochschulen besonders beliebt zur Vorbereitung für Examina.“

haben muss, weit über deren Studienzeit hinausging. Besonders beeindruckend, ja nachgerade bewegend ist in diesem Zusammenhang die Grabrede, die sein Schüler *Hesse* – hernach Folgeherausgeber des bereits erwähnten einflussreichen mehrbändigen *Conrad'schen* Lehrbuches ‚Grundriss der Politischen Ökonomie‘ – bei der Trauerfeier am 28. April 1915 gehalten hat und die im Anhang zu diesem Beitrag im Originalwortlaut wiedergegeben ist.

Schmidt/Meuer (1993, S. 21) weisen darauf hin, dass „in einer statistischen Untersuchung über deutsch-amerikanische Beziehungen bei der Ausbildung von Nationalökonomern zuvorderst die Namen *Schmoller* und *Conrad* genannt (werden).“ *Diehl* (1915, S. 753), der *Conrad* aus der gemeinsamen Hallenser Zeit gut kannte, berichtet, dass „das Conradsche Seminar (...) auch stark von Ausländern besucht (wurde), unter ihnen war eine besonders große Zahl von Amerikanern. Viele nationalökonomische Lehrstühle an amerikanischen Universitäten sind von Schülern *Conrads* besetzt, und das staatswissenschaftliche Seminar der Universität Philadelphia zierte eine Bild *Conrads*.“²⁴ Nicht zufällig beschreibt ihn denn auch *Schumpeter* (1965, Bd. II, S. 1038) als „liebenswürdigen Mentor vieler amerikanischer Besucher“. *Conrad* war zudem Ehrendoktor der Law School der University of Princeton – spätere akademische Heimat u.a. von *Albert Einstein* sowie ungezählter weiterer Gelehrter von Weltrang – und Ehrenmitglied der American Academy of Political and Social Science.

In einem Beitrag aus Anlass des 25jährigen Bestehens des Staatswissenschaftlichen Seminars unter *Conrads* Leitung erwähnt ein bekannter Schüler *Conrads*, *Wilhelm Kähler* (1898, S. 167), „von früheren Seminarmitgliedern (...seien insgesamt 33 Wissenschaftler) jetzt als akademische Dozenten tätig.“ Wie *Hertner* (2000, S. 27) konkretisiert, schlussfolgert und bewertet, entfielen von diesen „9 auf Hochschulen in den Vereinigten Staaten, 3 auf schweizerische und 2 auf russische Universitäten sowie je einer auf eine österreichische und auf eine japanische Hochschule. Fast die Hälfte dieser im Wissenschaftsbetrieb verbliebenen Seminarabsolventen waren also Ausländer – ein stolzes Ergebnis, das (...) für die weltweite Reputation der im wilhelminischen Deutschland gelehrten Nationalökonomie spricht.“

Conrad war insbesondere als akademischer Lehrer selbst nicht ohne Vorbild, sondern maßgeblich von den Erfahrungen geprägt, die er als jüngerer Mann in Jena mit *Bruno Hildebrand* gemacht hatte. *Hildebrand* muss in seiner Art zu lehren großen und nachhaltigen Eindruck auf *Conrad* gemacht haben. *Conrad* jedenfalls hat sich dazu in seinen Lebenserinnerungen in einer nachgerade berührenden Rückschau (nach mehr als fünfzig Jahren!) geäußert, ebenso wie darüber, auf Basis welcher persönlichen Überzeugung und Einstellung er selbst als akademischer Lehrer

24 So zitiert auch bei *Hertner* (2000, S. 19/20); ebenso fast wortgleich bei *Schmidt/Meuer* (1993, S. 21), wenngleich dort ohne Verweis auf *Diehl*.

agierte. Diese beiden Passagen seien im Folgenden ausführlich wörtlich wiedergegeben, weil ich – nicht zuletzt aufgrund eigener persönlicher Erfahrungen sowohl als Student wie auch als Hochschullehrer, zumal nach der sog. ‚Bologna-Reform‘ – finde, dass *Conrads* Ausführungen aktueller kaum sein könnten:

„Das Seminar von *Hildebrand* war großzügig angelegt und damals einzig in seiner Art. Er suchte möglichst zu größeren eigenen Arbeiten anzuregen und unterstützte die Durchführung derselben, indem er sie teilweise oder ganz in den Seminarsitzungen vortragen ließ, sie kritisierte und uns zeigte, wie man solche Aufgaben durchzuführen habe. Dann warf er auch mit Vorliebe Fragen auf und regte uns zur unmittelbaren Beantwortung an. Niemals trat er dabei ausführlich dozierend auf, sondern suchte uns zum Reden zu bringen. Wir wurden dadurch zu intensiver Denkarbeit veranlasst, auf die Schwierigkeiten der Probleme aufmerksam gemacht (...)“ (*Conrad* o.J./1917, S. 63).

„Ich habe (...) meinen Schülern immer auseinandergesetzt, wie wichtig es (...) für einen jeden ist, mag er in das praktische Leben eintreten, als Gewerbetreibender oder als Beamter, oder sich der Wissenschaft zuwenden, *die schriftliche und mündliche Form zu beherrschen, weil fortdauernd an den Gebildeten die Anforderung gestellt wird, nicht nur Kenntnisse und ein eigenes Urteil zu haben, sondern es auch vertreten zu können. (...) Als eine Hauptaufgabe sah ich es an, die (Studierenden, T.B.) selbst zum Sprechen zu bringen*, vor allem durch hingeworfene Fragen und die Ermahnung, doch die Gelegenheit zu benutzen, sich in der Diskussion zu üben, denn hier mache es nichts aus, wenn man einmal eine Dummheit sage oder in der Rede entgleise, während es später in der Öffentlichkeit ganz andere Unannehmlichkeiten mit sich bringe“ (ebd., S. 124; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.).

Conrad war, wie sich vor dem oben skizzierten Hintergrund leicht denken lässt, ein leidenschaftlicher akademischer Lehrer, dem viele Studierende im Bereich der landwirtschaftlichen und nationalökonomischen sowie letztlich auch der genossenschaftswissenschaftlichen Ausbildung viel verdanken. Nicht wenige der vielen Doktoranden und beachtlichen Zahl von Habilitanden *Conrads* erreichten als Professoren ebenfalls Renommee, zum Teil gar Berühmtheit. Exemplarisch seien hier nur vier genannt: erstens der Statistiker *Hermann Paasche*, Begründer der Indexberechnung bzw. des nach ihm benannten und jedem Ökonomen bekannten ‚Paasche-Index‘ sowie Abgeordneter im preußischen Landtag und im Reichstag; zweitens *Wilhelm Kähler*, späteres Mitglied der Verfassungsgebenden Preußischen Nationalversammlung und des Preußischen Landtages, der nach seiner Habilitation (wie *Paasche* auch) zunächst an die Technische Hochschule Aachen berufen wurde, bevor er später einem Ruf nach Greifswald folgte, wo er, nach einigen Jahren als Inhaber des Lehrstuhls für Nationalökonomie, schließlich Rektor der dortigen Ernst-Moritz-Arndt-Universität wurde; drittens *Ludwig Elster*, zunächst ebenfalls an die TH Aachen und später nach Jena berufener Professor der Nationalökonomie sowie zeitweise Beamter im preußischen Kulturministerium, der als Mitherausgeber des ‚Handwörterbuchs der Staatswissenschaften‘ und als Herausgeber des zweibändigen Kompaktwerks ‚Handwörterbuchs der Volkswirtschaft‘ sowie (nach *Con-*

rad's Tod bis 1933) als Herausgeber der ‚Jahrbücher für Nationalökonomie für Statistik‘, beachtliches Renommee erwarb; viertens schließlich sei *Karl Diehl* erwähnt, der sich durch seine theoretischen Arbeiten zur Dogmengeschichte der Nationalökonomie – insbesondere über *Proudhon* und *Ricardo* – hohe Anerkennung in der Fachwelt erwarb (vgl. etwa *Kurz* 1989, S.18; Näheres bei *Hertner* 2000, S. 25). *Diehl* hatte nach Einschätzung *Schumpeters* (1965, Bd. II, S. 1040 und Fn 45), der sich in mehrfacher Hinsicht außerordentlich positiv über diesen Schüler *Conrads* äußerte, „in Freiburg einen der besten (...) zum Teil erst durch ihn geschaffen(en) deutschen Lehrstühle für Wirtschaftswissenschaft inne. (...) Seine monumentale *Theoretische Nationalökonomie*, 4 Bände, 1916-33, stellt ein beachtliches Werk dar, das noch immer lesenswert ist.“²⁵

Man darf also getrost davon ausgehen, dass *Conrad* wesentliche Beiträge geleistet hat zu etwas Wertvollem, das ich einmal als ‚ökonomische Alphabetisierung‘ bezeichnen möchte. Dass für eine solche auch heute, zumal in breiten Kreisen der Bevölkerung, großer und dringender Bedarf besteht, dürfte außer Zweifel stehen. Um jedoch *Conrads* Verdienst wirklich würdigen zu können, ist es notwendig, sein Wirken in den damaligen zeit- und theoriegeschichtlichen Kontext zu stellen. Als eine erste Annäherung dazu mag folgende Passage aus dem Vorwort des ‚Handbuchs der Volkswirtschaftslehre‘ dienen, das *Huhn* 1865 in zweiter Auflage herausgegeben hat: „Kaum ist in diesen Tagen eine andere Wissenschaft so wichtig und in das Leben so tief eingreifend geworden, wie die Volkswirtschaftslehre oder Nationalökonomie, denn sie allein setzt uns in den Stand, die großen wirtschaftlichen Fragen unserer Zeit (...) richtig aufzufassen und zu beurtheilen und im Schooße der Berathungen darüber, sei es in Ständekammern oder Gemeindeversammlungen, in der Presse oder in Privatkreisen, mit Verständniß darüber zu diskutieren und zur Einführung richtiger, für das Gesamtwohl heilsamer Grundsätze und Einrichtungen mitzuwirken. (...) Allein dieser Wichtigkeit der genannten Wissenschaft steht der beklagenswerte Umstand gegenüber, dass wohl das Wort der Volkswirtschaftslehre sehr viel gebraucht wird, aber nur sehr Wenige dieselbe näher kennen gelernt haben, weil sie bis daher nirgends Gegenstand des allgemeinen Unterrichts war und selbst auf den Universitäten nur für die Studirenden des kameralistischen

25 So darf beinahe als eine Art Ritterschlag gelten, dass *Schumpeter* (1965, Bd. II, S.1040) *Diehl* bescheinigte, „ein echter ‚Theoretiker‘ zu sein, d.h., ein Ökonom, der die Theorie auch nach Überwindung von Philosophien und Begriffsstreitigkeiten nicht aufgibt, sondern sie als Instrument zur Lösung von Problemen verwendet.“ Vor dem Hintergrund von *Diehls* Arbeit ‚Sozialwissenschaftliche Erläuterungen zu *David Ricardos* Grundgesetzen‘, die nach seiner Einschätzung (*Schumpeter* 1965, Bd. I, S. 582) „unter den allgemeinen Interpretationen (*Ricardos*, T.B.) zu den wichtigsten“ gehört, zählt *Schumpeter* (ebd., S. 591) *Diehl* zu „jenen deutschen Wirtschaftswissenschaftler(n), die überhaupt irgendwelche theoretischen Ambitionen hatten.“ *Diehls* Habilitationsschrift über *Proudhon* erhält bei *Schumpeter* (ebd., S. 566, FN 104) gar Exklusivitätsstatus: „Aus der Literatur über *Proudhon* erwähne ich nur ein Werk, das wissenschaftlich außerordentlich gut fundiert ist (...): ‚*P.J. Proudhon*, seine Lehre und sein Leben (1888–96)‘ von *Karl Diehl*.“

Fachs oder höchstens noch für einzelne Juristen vorgetragen wurde“ (*Huhn* 1865, S. 6; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.). Ewig aktuell – leider!

Als Gründungsdirektor sowohl des Staatswissenschaftlichen (1873) wie auch des Genossenschaftswissenschaftlichen Seminars (1911) war *Conrad* eine bedeutende Persönlichkeit innerhalb des Lehrkörpers, durch seine Ausstrahlung allerdings weit über Halle hinaus, auch international, unter anderem als Politikberater; so beriet er u.a. Reichskanzler *Caprivi*, den Nachfolger *Bismarcks*, in Fragen der Agrarpolitik. *Conrad* war weitgereist und blieb dennoch stets lokal verwurzelt und war in Halle, ähnlich wie sein Vorgänger *Schmoller*, auch regional- bzw. sozialpolitisch aktiv. Insoweit nahm er, wie man heute sagen würde, in hohem Maße ‚gesellschaftspolitische Verantwortung‘ wahr (was er als guter akademischer Lehrer ohnehin bereits tat ...).

Sehr geehrte Damen und Herren, bitte sehen Sie mir nach, dass ich die Gelegenheit, die mir dieser Vortrag bzw. dessen Veröffentlichung bieten, dazu nutzen möchte, die vielen Facetten *Conrads* mehr als nur anzudeuten. Mir ist es darum zu tun, im Rahmen meiner bescheidenen Möglichkeiten einen Beitrag dazu zu leisten, diesen Gelehrten, der uns in vielem heute noch Vorbild sein könnte, vor dem Vergessen zu bewahren. Ich halte das für angebracht, denn die Universität Halle im Allgemeinen wie das (akademische) Genossenschaftswesen im Besonderen – sowie wir alle hier durch den Anlass zu unserer heutigen Festveranstaltung – verdanken *Johannes Conrad* nicht eben wenig.

Mit dem leidenschaftlich engagierten und einflussreichen akademischen Lehrer sowie dem gefragten Berater sind indes nur zwei Seiten *Conrads* beleuchtet; eine weitere, mindestens ebenso bedeutsame ist die des renommierten und ebenfalls einflussreichen Forschers. Die maßgebliche „Währung“ in diesem Zusammenhang ist, wie in so vielen anderen Bereichen auch, die Aufmerksamkeit – in der Forschung freilich nicht jene der Studierenden in Lehrveranstaltungen, sondern jene der Fachwelt, gemessen anhand von Zitaten; genauer: anhand der Anzahl und Qualität der Quellen, in denen ein Wissenschaftler zitiert wird. Nun gab es seinerzeit selbstverständlich längst nicht so präzise und ausdifferenzierte Zitationsindices wie heute, auch von ‚impact points‘ etc. dürfte man seinerzeit vermutlich noch nichts gehört haben. Dennoch lässt sich zumindest eine näherungsweise Bestimmung vornehmen, die belegt, dass *Conrad* keineswegs ein Wissenschaftler war, der sich – wie es erfolgreichen akademischen Lehrern mitunter nachgesagt wird – womöglich vor allem deshalb auf die Lehre kapriziert habe, weil es mit den Forschungsleistungen nicht allzu weit her gewesen sei. So wird *Conrad* nicht nur von *Schmoller* in dessen Grundlagenwerk ‚Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre‘ mehrfach zitiert (in beiden Bänden übrigens, zu Themen wie Freihandel versus Agrarzölle, Preisstatistik, zu Domänensapekten wie zur Agrarpolitik allgemein). In einem bedeutenden Nachschlagewerk, dem ‚Handwörterbuch der Sozialwissenschaften‘ (erschieden 1956-

1965), werden *Conrads* Arbeiten in nicht weniger als sieben der insgesamt zwölf Bände zitiert.²⁶ Dies ist gewiss für sich genommen bereits beachtlich; aus mindestens zwei Gründen jedoch halte ich die Präsenz *Conrads* und seiner Arbeiten im Handwörterbuch der Sozialwissenschaften für besonders bemerkenswert: Zum einen ist der Umstand zu beachten, dass es sich bei diesem Handwörterbuch um ein Nachschlagewerk handelt, dessen letzter Band ein halbes Jahrhundert nach *Conrads* Tod erschienen ist (die Veröffentlichung des HdWS erstreckte sich über ein ganzes Jahrzehnt: 1956–1965); dies spricht dafür, dass *Conrads* Arbeiten von den Fachkollegen keineswegs etwa nur (tages-)aktuelle, sondern auch und insbesondere grundsätzliche Bedeutung beigemessen wurde. Letzteres lässt sich zudem noch aus einem weiteren Umstand schließen: So handelt es sich beim HdSW um die Neuauflage des zuletzt in den Jahren 1923–1929 in vierter Auflage erschienenen ‚Handwörterbuchs der Staatswissenschaften‘, für dessen erste drei Auflagen (erschieden zwischen 1890–1911) noch *Conrad* selbst als Mitherausgeber verantwortlich gezeichnet hatte. Und man kann gewiss nicht davon ausgehen, dass die Bindungs- und Prägekraft eines vormaligen Herausgebers allein hinreicht, um dessen Arbeiten womöglich aus Loyalitätsgründen weiterhin in einer komplett neu erarbeiteten Auflage zu „placieren“, die mehr als ein halbes Jahrhundert später erscheint.

Die biographischen Notizen zu *Johannes Conrad* abschließend, folgen nun noch einige wenige Schlaglichter seines Lebens und Wirkens, zitiert bzw. referiert aus der Feder von *Schmidt/Meuer* (1993, S. 23; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.):

„In den Jahren 1899 bis 1905 erhielt *Conrad* Einladungen bzw. unternahm Reisen nach Schweden, Norwegen, Ungarn, Amerika, Spanien, England (...). Bis zu seinem 70. Geburtstag 1909 waren *Conrad* folgende Ehrungen zuteil geworden: Korrespondierendes Mitglied des ‚Instituts de France‘ und der ‚Akademie der Wissenschaften in St. Petersburg‘ sowie Ehrenmitglied der ‚American Academy of Political and Social Science of Philadelphia‘ (...), Mitglied des Internationalen Statistischen Instituts Kopenhagen. 1911 wurde ihm die Ehrendoktorwürde der Universität Breslau verliehen. Mehrfach wurde er ausgezeichnet, u.a. mit dem Roten Adlerorden, Kronenorden, Stern zum Kronenorden und dem Kaiserlich Russischen St. Stanislaus-Orden mit Stern. Aus einem (...) Schriftwechsel geht hervor, welche Gründe für die Verleihung des Zarenordens ausschlaggebend waren:

26 So etwa in Band 4 (im Beitrag über „Landwirtschaft II: Agrarsoziologie“ wird auf *Conrads* Arbeiten zur Agrarverfassung hingewiesen, S. 464); in Band 7 (im Beitrag über „Malthus und Malthusianismus“ wird *Conrad* im weitesten Sinne dem Lager der „Malthusianer“ zugerechnet; S. 102); in Band 8 (im Beitrag „Preis I: Preisgeschichte“ wird auf die Bedeutung der preisstatistischen Arbeiten *Conrads* im Zusammenhang mit Forschung zur Wirtschaftsgeschichte und Konjunkturschwankungen hingewiesen; S. 461/462); Band 9 (im Beitrag über „Sozialisierung I: Theorie“ wird wörtlich auf eine Definition *Conrads* rekurriert – „Besteuerung als Sozialisierung von Einkommen, Erwerb und Vermögen“ –, um diese einem anderen Verständnis von „Sozialisierung“ gegenüberzustellen; S. 456/457); Band 11 (im Beitrag über „Verschuldung und Entschuldung, landwirtschaftliche“ werden bestimmte Arbeiten *Conrads* zu den „volkswirtschaftlich diskutierbaren und vertretbaren Vorschlägen von eigentlichen Entschuldungsmaßnahmen“ gerechnet; S. 203).

1. Es wurde eine größere Anzahl Studenten russischer Nationalität von ihm ausgebildet, 2. seine Jahrbücher und das Handwörterbuch hatten Einfluss auf die Entwicklung der Nationalökonomie in Russland, 3. der Grundriss der Politischen Ökonomie wurde in finnischer und russischer Sprache als Lehrbuch verwendet, 4. Anfang der 1890er Jahre war er zum Mitglied der Akademie der Wissenschaften in St. Petersburg ernannt worden. In der Laudatio anlässlich seines 70sten Geburtstages wird u.a. hervorgehoben, dass er sich besondere Verdienste bei der Errichtung und Erhaltung des Städtischen Statistischen Amtes in Halle erworben hat und *auf sein Betreiben durch den `Verein für Volkswohl' die Öffentliche Lesehalle am Hallmarkt eingerichtet wurde. Die Lesehalle wurde zum Wertvollsten gerechnet, was dieser Verein durch die Mitarbeit Conrads geschaffen hat.* 1912 wird *Conrad* vom Reichskanzler zum Mitglied der Enquête-Kommission zur Untersuchung der Zustände im deutschen Vieh- und Fleischhandel ernannt. *Conrad* referierte und beriet des Öfteren den (Nachfolger *Bismarcks*, T.B.) Reichskanzler *Caprivi* zu Fragen der Landwirtschaft (...und) galt als bedeutender Agrarpolitiker auf den Gebieten der Agrarstatistik, Getreidezollpolitik, Rentenprinzip, Agrarrecht. 1914, im Alter von 75 Jahren, tritt er in den Ruhestand. 1915 endet sein Leben, nachdem er in 84 Semestern gelehrt und seinen Rücktritt nur ein Semester überlebt hat.“ – Ein Gelehrtenleben ...

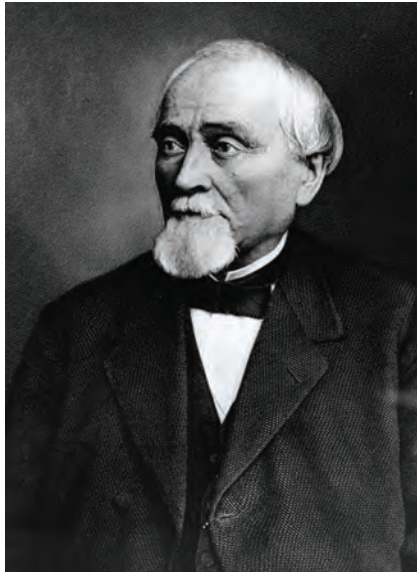
... über dessen Ende *Hertner* (2000, S. 40 und 41) schreibt:

„Mit ihm (*Conrad* bzw. mit seinem Tode, T.B.) ging für die Staatswissenschaften in Halle eine Epoche zu Ende. Sein Vorgänger *Schmoller* hatte dem paradigmatischen Ansatz der Historischen Schule in Halle den Weg geebnet, *Conrad* ihre Vorherrschaft im Anschluss daran ganze vier Jahrzehnte aufrechterhalten und institutionell durch die Begründung des Seminars gefestigt. (...) Im übrigen legen das breite Spektrum der von *Conrads* Schülern (...) behandelten Themen wie auch der relativ hohe Anteil, den Ausländer an diesen Schülern ausmachten, auf konkrete Weise Zeugnis ab von einem Klima kultureller Vielfalt und Toleranz, die in jenen Jahrzehnten die Arbeit und das Zusammenleben im Staatswissenschaftlichen Seminar zu Halle gekennzeichnet haben müssen. (...Man) wird feststellen müssen, dass das wissenschaftliche Niveau der Halleschen Nationalökonomie im wilhelminischen Zeitalter (...) danach auf Jahrzehnte hinaus nicht wieder erreicht worden ist – und das ist als Ergebnis sicher nicht geringzuschätzen.“ Wie wahr!

4. *Schulze-Delitzsch – biographischer Exkurs über einen Pionier und Praktiker des Genossenschaftswesens (nicht nur) in Deutschland*

Bekanntlich erschließen sich bestimmte Zusammenhänge mitunter anhand von Biographien konkreter und anschaulicher, als dies durch andere Darstellungsformen möglich wäre. Ähnlich wie ich versucht habe, die Bedeutung eines gelungenen Zusammenspiels von Interdisziplinarität, Praxisorientierung und Internationalität am Beispiel der Person *Conrads* gewissermaßen unter dem biographischen Brennglas eines *Wissenschaftlers* zu illustrieren, sei nun noch – gleichsam der Ausgewogenheit halber und damit die Zeit vor der Gründung des Genossenschaftsseminars im Jahre 1911 abschließend – Ähnliches am Beispiel eines für das Genossenschaftswesen bedeutsamen *Praktikers* versucht. Dabei geht es um *Hermann Schulze* (1808–1883) aus *Delitzsch*, als einer der geistigen Väter und wirkungsmächtigsten Pioniere des

deutschen Genossenschaftswesens – mit Ausstrahlungswirkung buchstäblich rund um den Globus – bekannt geworden als *Hermann Schulze-Delitzsch* (ein faszinierendes Portrait zeichnete jüngst *Kaltenborn* 2012, insbes. S. 289–306 und S. 431–459).



Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883)

Das seinerzeit zur preußischen Provinz Sachsen gehörende Städtchen Delitzsch kann heute in nicht einmal 30 Autominuten von Halle aus erreicht werden. Doch dies ist selbstverständlich keineswegs der Grund dafür, hier *Schulze* – und nicht beispielsweise *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, *Victor Aimé Huber*, *Heinrich Kaufmann*, *Wilhelm Haas* oder andere²⁷ – ausgewählt zu haben; sondern der Grund ist vielmehr, dass *Schulze* – Jurist, Mitglied des Preußischen Abgeordnetenhauses und geistiger wie auch praktisch-politischer Vater sowohl des preußischen als auch des deutschen Genossenschaftsgesetzes – in den Jahren 1827–1830 in Halle Rechtswissenschaften studiert hat. Zudem hat *Schulze* einige Jahre seines Berufslebens im südlichen Sachsen-Anhalt heutigen Zuschnitts verbracht, so etwa (nach *Hansen/Tennstedt* 2010)

27 Zu den genannten Personen, die alle auf je besondere Art und Wirkungsweise zu den Pionieren des Genossenschaftswesens zu zählen sind, siehe die einschlägigen (biographischen und ideengeschichtlichen) Beiträge in folgenden Lexika, Lehr- und Hand(wörter)büchern sowie sonstigen Nachschlagewerken: *Totomianz* (Hrsg.) 1928, *Faust* 1977, *Mändle/Winter* (Hrsg.) 1980, *Dülfer* (ed.) 1994, *Brockmeier/Fehl* (Hrsg.) 2007.

u.a. als Auskulturator am Landgericht in Torgau (1830) sowie als Referendar (1833–1837) und Assessor (1838–1840) am Oberlandesgericht in Naumburg; später wirkte *Schulze* einige Jahre als ‚Patrimonialrichter‘ in Delitzsch (1841–1849) sowie als Kreisrichter in Wreschen/Posen (1849–1851).

Bedeutsam – vor allem im Hinblick auf das Genossenschaftswesen – waren insbesondere seine Tätigkeit als Leiter und Anwalt des Genossenschaftsverbandes deutscher Vorschuss- und Kreditvereine, die *Schulze* von 1859 bis zu seinem Tode 1883 ausübte, sowie sein Engagement als Mitbegründer der Genossenschaftsbank von Sörgel, Parrisius & Co. Das preußische Genossenschaftsgesetz von 1867 geht maßgeblich auf sein Engagement zurück; dazu hatte es mehrerer Anläufe bedurft, bei denen *Schulze* beachtliche Zähigkeit und Durchhaltewillen unter Beweis stellte. So ließ er sich weder von Widerständen noch von vereinzelt Rückschlägen entmutigen. Bereits im Jahre 1860 hatte, worauf *Klose* hinweist (*Klose* 2007, S. 126; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.) „der Zweite Vereinstag der deutschen Vorschuss- und Kreditvereine einen von *Hermann Schulze-Delitzsch* eingebrachten Gesetzentwurf diskutiert und gebilligt. *Schulze-Delitzsch* ließ sich bei diesem Entwurf auch von englischen Vorbildern leiten und hatte, den praktischen Bedürfnissen der genossenschaftlichen Unternehmen folgend, die *Erlangung der Rechtsfähigkeit in den Vordergrund seiner Vorschläge gestellt*. Darüber hinaus enthielt sein Entwurf eine Vielzahl organisationsrechtlicher Vorschriften, vor allem zur Rechnungslegung, zur Mitgliederhaftung, zur Publizität und zur inneren Willensbildung.“

Dieser Entwurf erlangte allerdings keine Gesetzeskraft, wurde jedoch von *Schulze-Delitzsch* im Anschluss an die Fertigstellung des Allgemeinen Deutschen Handelsgesetzbuches überarbeitet und im Jahre 1863 als Gesetzentwurf in den preußischen Landtag eingebracht. Zwar wurde dieser Entwurf vom Parlament aufgegriffen und, nach Erweiterungen, sogar zur Grundlage eines Regierungsentwurfes; doch auch dieser Entwurf erlangte letztlich keine Gesetzeskraft. *Schulze-Delitzsch* jedoch ließ sich nicht entmutigen und unternahm einen weiteren Anlauf. *Klose* (ebd.) hat nicht nur Ablauf und Hintergründe dieses neuerlichen Anlaufs anschaulich beschrieben, sondern auch die wesentlichen Inhalte der sich anschließenden Auseinandersetzung präzise zusammengefasst; deshalb seien seine Ausführungen dazu im Folgenden wörtlich und ungekürzt wiedergegeben. Dabei wird deutlich werden, dass, warum und inwiefern die Genossenschaften seinerzeit gleichsam zu einem Politikum geworden waren. Die Debatte kreiste nicht nur um Aspekte von Freiheit und Bindung (nach innen), sondern insbesondere auch um die Frage der Unabhängigkeit gegenüber politischer Einflussnahme (von außen):

Nach *Kloses* Schilderung (ebd., S. 126; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.) wirkte *Schulze* nach dem Scheitern des bewussten Entwurfes

„darauf hin, dass der Regierungsentwurf des Jahres 1863 als neuer Kommissionsentwurf 1866 von befreundeten Parlamentariern erneut in das preußische Abgeordnetenhaus eingebracht wurde. Im Parlament und seinen Ausschüssen war der Entwurf Gegenstand ausführlicher Debatten zwischen den Abgeordneten und der preußischen Regierung. *Der Schwerpunkt der Auseinandersetzungen mit der preußischen Regierung lag in der Abwehr staatlicher Einflussnahme auf Entstehung und laufenden Betrieb der Genossenschaften.* Während die Kommission und mit ihr *Schulze-Delitzsch* für die Erlangung der Rechtsfähigkeit die Anmeldung der Genossenschaft bei einem Genossenschaftsregister und die registergerichtliche Prüfung vorsahen, wollte der Regierungsentwurf die Entstehung der Genossenschaft als juristische Person an die ‚Anerkennung‘ durch den Oberpräsidenten im Wege eines administrativen Aktes binden. *Diese, auf eine Konzessionierung hinauslaufende Vorgabe des Regierungsentwurfes wurde von den Kommissionsmitgliedern strikt abgelehnt. Die Erfahrung bei den Vereinen hatte nämlich gezeigt, dass bei einem Konzessionsverfahren regelmäßig politisch motivierte Entscheidungen getroffen wurden – und dies stets zu Lasten der Genossenschaften. Vor allem deren liberaler Ursprung war dem konservativen ständestaatlichen Denken des preußischen Staatsapparates politisch missliebig. Wie stark das staatliche Misstrauen gegenüber der politischen ‚Unzuverlässigkeit‘ der Genossenschaften war, illustrieren beispielhaft die ausführlichen Diskussionen über die Aufnahme generalklauselartiger Regelungen zur Haftung der Vorstandsmitglieder. Letztere sollten bereits dann von einer Geldstrafe bedroht sein, wenn sie in der Generalversammlung andere als mit dem Gesellschaftsvertrag zusammenhängende Fragen zur Erörterung freigaben. Im Ergebnis setzte sich in zähem Ringen jedoch letztlich die von liberalen Parlamentariern dominierte Kommission weitgehend durch, so dass das Gesetz betreffend die privatrechtliche Stellung der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften am 27.03.1867 vom preußischen König unterzeichnet und am 27.04.1867 in der Gesetzessammlung für die Königlich Preußischen Staaten veröffentlicht wurde.“*

Vor dem Hintergrund dieser bewusst ausführlich beschriebenen Zusammenhänge wird deutlich, dass *Schulze-Delitzsch* wirklich zu Recht als geistiger und auch politischer Vater des preußischen Genossenschaftsgesetzes von 1867 bezeichnet werden kann. Darüber hinaus ist *Schulzes* Einfluss auch auf das deutsche Genossenschaftsgesetz keineswegs zu unterschätzen. Auch wenn das Genossenschaftsgesetz für das Deutsche Reich erst 1889 und damit einige Jahre nach *Schulzes* Tod in Kraft trat, ist es gewiss nicht übertrieben zu sagen, dass dieses Gesetz ohne dessen Wirken gewiss nicht – zumindest nicht in der bewussten Form und zum damaligen Zeitpunkt – zustande gekommen wäre.

Schulze-Delitzschs wesentliches Verdienst bestand und besteht bis heute unzweifelhaft darin, die modernen industriezeitlichen Genossenschaften rechtsfähig gemacht zu haben: So wurden allein zwischen 1860 und 1874 in Deutschland mehr als 30.000 Genossenschaften gegründet (im Jahre 1860 waren es nur 370 gewesen; allein im Jahre 1874 dann bereits mehr als 4.500). Das war kein Zufall. Denn *Schulze* hatte für das in der Hochzeit der Industrialisierung zunehmend attraktiver werdende genossenschaftliche Organisationsmodell ein verlässliches Rechtskleid zur Verfügung gestellt, das für demokratische und solidarisch-verlässliche Strukturen im Innenverhältnis und für Schutz vor unliebsamer – insbesondere auch politischer –

Einflussnahme von außen sorgte. Gerade Letzteres war *Schulze* besonders wichtig, da er die Genossenschaft dezidiert als Selbsthilfeorganisation sah. Entsprechend skeptisch bis ablehnend stand er jeder Form von Fremdhilfe gegenüber – ein Punkt von zentraler Bedeutung, der im Übrigen den wohl entscheidenden Unterschied etwa zum Genossenschaftsverständnis des zweiten großen deutschen Genossenschaftspioniers, *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, markiert (vgl. *Koch* 1998 sowie *Klein* 1997, insbes. S. 46/47; ferner *Fehl* 2007). Kaum ein Satz bringt *Schulze-Delitzschs* liberales Genossenschaftsverständnis besser auf den Punkt als sein Diktum „*Der Geist der freien Genossenschaft ist der Geist der freien Gesellschaft.*“

Schulze-Delitzsch war jedoch nicht nur ein unermüdlicher und letztlich wirkungsvoller Wegbereiter, als es darum ging, modernen industriezeitlichen Genossenschaften ein funktionsfähiges Rechtskleid zur Verfügung zu stellen, sondern er war zudem selbst ein engagierter und erfolgreicher Pionier praktischer Genossenschaftsgründungen. So gründete er um 1850 die ersten Rohstoffassoziationen von Gewerbetreibenden (Tischlern und Schuhmachern), um diese vor der drohenden Proletarisierung zu bewahren. Die auf ihn zurückgehenden Volksbanken – städtische Kreditgenossenschaften als Pendant zu den von *Raiffeisen* initiierten und nach diesem benannten Kassen bzw. Banken auf dem Lande – sind bis heute geläufig und haben auch international Vorbildwirkung entfaltet. Sie waren, wie etwa *Zörcher* (1996) analytisch präzise nachgewiesen und ausführlich erläutert hat, entgegen weitverbreiteter Meinung und formelhafter Diktion eben *keine* ‚Kinder der Not‘; diese Formulierung konnte insbesondere für die Volksbanken allein schon deshalb keinen Sinn ergeben, weil sich unter ihrem Dach zwei Gruppen mit auf den ersten Blick eben gerade nicht gleichgerichteten Interessen trafen: Solche mit einem Kreditnehmer- und solche mit einem Kreditgeber-, also einem Renditeinteresse. Es liegt in der Natur der Sache, dass Letztere keine reinen Kinder der Not gewesen sein können. Diese im Grundsatz divergierenden Interessen zum Vorteil der Bank insgesamt und damit zum wechselseitigen Vorteil aller Genossenschaftsmitglieder austariert zu haben, lässt auf ein „Erfolgsgeheimnis“ der Volksbanken schließen, das – wie *Zörcher* (ebd.) eindrucksvoll herausgearbeitet hat – in deren institutionellem Kern, bestehend aus Kreditbürgschaft und Solidarhaft, bestand (knapp und anschaulich dargestellt auch bei *Kuhn* 2007). Diese grundsätzliche ‚Stoßrichtung‘, welche Idee und Konstrukt der Volksbanken grundlegend etwa von den seinerzeit insbesondere auf dem Lande verbreiteten ‚Hülfcassen‘ mit eher caritativem Charakter unterschied, machte rasch Schule und fand Aufnahme in volkswirtschaftliche Lehrbücher der Zeit; so brachte beispielsweise *Wirth* (1869, S.320; Hervorhebung durch Kursivdruck von mir, T.B.) die oben skizzierte Besonderheit der Volksbanken treffend wie folgt auf den Punkt: „*Was man bedurfte, das war keine Armenanstalt, sondern ein Institut, welches dem kleinen Manne die Vortheile gewährt, deren (sic!) der große Geschäftsmann längst genießt. So kam man denn zur Association mit solidarischer Haft.*“ *Wirth* fährt, unter ausdrücklicher Berufung auf *Schulze-De-*

litzsch, fort: „Unter diesen Genossenschaften (...) haben sich besonders (die) zur gemeinschaftlichen Beschaffung von Credit (...) eines ungewöhnlichen Erfolges zu erfreuen. Von den circa 1500 Genossenschaften, welche seit 1849 in Deutschland gegründet wurden (...), sind über 1000 solche Volksbanken oder Vorschussvereine, und bereits sind deren nach ihrem Muster in Oesterreich und (...) auch in Frankreich, Belgien und Italien errichtet worden. Das Princip der Volksbanken, deren Hauptförderer in Deutschland der verdienstvolle Volksmann *Schulze-Delitzsch* (ist, T.B.), ist mit einem Worte: Die Uebertragung des kaufmännischen persönlichen Credits auf die weniger bemittelten Schichten der Bevölkerung (...) mittels der unbeschränkten Haftbarkeit aller Genossen“ (ebd., S. 320/321).²⁸

Schulze-Delitzschs rechts-, wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Wirken kann in seiner Bedeutung kaum hoch genug eingeschätzt werden: So hat er maßgeblich dazu beigetragen, Genossenschaften in Deutschland einen äußerst wirksamen Beitrag zur „Systemstabilisierung“ zu ermöglichen. Anderenfalls wäre durchaus damit zu rechnen gewesen, dass Genossenschaften überwiegend und womöglich gar wirksam auf eine Vergenossenschaftlichung der gesamten Wirtschaft und Gesellschaft im Sinne einer „Systemüberwindung“ hingewirkt hätten (zu dem hier angedeuteten Spannungsbogen „Systemergänzung bzw. -stabilisierung versus Systemüberwindung durch Genossenschaften“ vgl. ausführlich *Eschenburg* 1988; ein knapper und tabellarischer Überblick dazu findet sich bei *Brockmeier/Peters* 2007, S. 289–292).

So erfolgreich *Schulze-Delitzsch* in seinem praktisch-pragmatischen Wirken auch war, so erkannte er doch zugleich auch die der Wissenschaft innewohnenden und insbesondere durch Interdisziplinarität erschließbaren Potentiale. So begann er als Jurist eine Art institutionalisierte Zusammenarbeit mit den Volkswirten in Deutschland: Im Jahre 1857 fand in Frankfurt am Main ein internationaler Wohltätigkeitskongress statt; *Schulze-Delitzsch* referierte vor den deutschen Mitgliedern dieses Kongresses über „Wesen, Zweck und Resultate“ der von ihm gegründeten Assoziationen. *Schulzes* Beitrag muss großen Eindruck gemacht haben; jedenfalls waren seine Ausführungen den Volkswirten Anlass genug, im Rahmen ihres seit 1858 jährlich stattfindenden „Kongresses deutscher Volkswirte“ einige Jahre lang regelmäßig einen festen Teil der Tagung dem Genossenschaftswesen zu widmen. Aus dieser Zusammenarbeit ist übrigens auch die Abkehr vom Begriff der „Assoziationen“ und die Hinwendung zum seither gebräuchlichen Begriff der „Genossenschaften“ entstanden.

28 Auch in dem sehr bekannten, ebenfalls primär als Lehrbuch konzipierten ‚Cursus der National- und Socialökonomie‘ des (antisemitischen) Philosophen und Nationalökonom *Eugen Düring* wurden die „Associationen und Coalitionen“ sowie „Socialitäre Schemata“ ausführlich behandelt (*Düring* 1873, zweites und drittes Kapitel des fünften Abschnitts: S. 295–402).

Es ist also nicht übertrieben zu sagen, dass *Schulze-Delitzsch* sein an unserer Universität in Halle erworbenes juristisches Fachwissen insgesamt höchst wirksam und einflussreich genutzt hat. Dabei dürfte es kaum ein Zufall sein, dass die sowohl beim Wissenschaftler und Berater *Conrad* als auch beim Praktiker und Parlamentarier *Schulze-Delitzsch* zu den wesentlichen Bausteinen ihres erfolgreichen Wirkens zählenden Faktoren genau jene waren, die auch und insbesondere bei der akademischen Beschäftigung mit Genossenschaften bzw. dem Genossenschaftswesen an der Universität Halle Früchte trugen: Interdisziplinarität und Praxisorientierung!

Exkurs zur (stets aktuellen) Bedeutung von Interdisziplinarität und Praxisorientierung

Diese interdisziplinäre und immer (auch) auf die Belange der wirtschaftlichen und administrativen Praxis ausgerichtete Zusammenarbeit – historisch insbesondere zwischen den Rechtswissenschaften, der Nationalökonomie und der Landwirtschaftlichen Fakultät – war derart fruchtbar, dass sie über die Wirren der Zeitläufte bis in die jüngere Vergangenheit hinein anhielt, ja im Grunde bis heute anhält: So erfolgte etwa die Neu- bzw. Wiedergründung des Instituts für Genossenschaftswesen im Jahre 1998 nicht zufällig an der Landwirtschaftlichen Fakultät (heute etwas sperrig: Naturwissenschaftliche Fakultät III); und auch in der jüngst gegründeten Interdisziplinären Einrichtung Kooperations- und Genossenschaftsforschung (IWE GK) der Universität, die das Institut für Genossenschaftswesen an der Martin-Luther-Universität gewissermaßen abgelöst hat und deren Geburtsstunde wir heute ebenfalls feiern, wird großer Wert auf Interdisziplinarität gelegt: So hat diese neue Einrichtung ihre Heimstatt an der Juristischen und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät und steht so bereits von Anfang an gewissermaßen auf zwei Beinen. Zudem konnte mit *Alfons Balmann* ein renommierter Agrarökonom für die Zusammenarbeit (und das Direktorium) gewonnen werden. Nach den langen Jahren, die insbesondere Herr PD Dr. *Arnd Schmidt* als Geschäftsführer des Instituts für Genossenschaftswesen²⁹ gleichsam das ‚personelle Bindeglied‘ zur Landwirtschaftlichen Fakultät dargestellt hat, bedeutet das: Die Verbindung dorthin bleibt aktuell und

29 Für seine langjährige Tätigkeit als Institutsgeschäftsführer gebührt Dr. *Arnd Schmidt* herzlicher Dank, ebenso für die unter seiner Projektverantwortung (während des Direktorats von Prof. Dr. habil. *Rost* im Institut für Agrarökonomie und Agrarraumgestaltung der Landwirtschaftlichen Fakultät) entstandene und maßgeblich von Prof. Dr. sc. Agr. *Artur Meuer* verfasste dreibändige Dokumentation über die „Aufarbeitung der historischen Traditionen des Genossenschaftswesens an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (und an der Humboldt-Universität zu Berlin)“, hier zitiert als *Schmidt/Meuer* 1993 und 1995. Ohne die Grundlagenarbeit dieser Dokumentation hätte ich weder den Vortrag halten, geschweige denn den darauf aufbauenden, hiermit vorgelegten Beitrag schreiben können. Insoweit zolle ich z.B. *Peter Hertner* Respekt, dem offenbar – jedenfalls ausweislich seiner Quellenangaben (zu *Hertner* 2000 und 2002), die keinerlei Hinweis auf *Schmidt/Meuer* enthalten, – genau dies gelungen ist.

auch in Zukunft bestehen. Salopp formuliert: Die Kerntruppe bleibt in einem Boot, nur der feste Liegeplatz im Heimathafen der alma mater wird zukünftig bzw. ist bereits ein anderer – nicht mehr die Landwirtschaftliche, sondern nunmehr die Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.

Meine Damen und Herren, kehren wir nun wieder zurück in die Historie, um mit unserer Chronologie fortzufahren: Kommen wir also zum dritten Abschnitt – der Zeit zwischen 1911 und dem Ende des Zweiten Weltkrieges sowie der Nazibarbarei.

III. Die Gründung des ersten Seminars für Genossenschaftswesen an einer deutschen Universität (1911) und dessen – kurze – Blütezeit

1. Hintergründe und Zweck der Seminargründung anno 1911

Mit der Gründung des Genossenschaftlichen Seminars in Halle im Jahre 1911, dessen einhundertsten Geburtstag wir heute feiern, war das erste solche Seminar an einer deutschen Universität geschaffen. Damit darf das Hallenser Institut für Genossenschaftswesen – bzw. (zukünftig) die Interdisziplinäre Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung (IWE GK) – für sich beanspruchen, auf die längste *institutionelle* Tradition der Genossenschaftsforschung an einer deutschen Universität zurückzublicken! Oder, in den Worten von *Schmidt/Meuer* 1993, S. 24), es kann „als erste Struktureinheit an einer deutschen Universität gelten, (...die) sich als Hauptstudienrichtung bis zur Diplomvergabe mit dem Genossenschaftswesen befasst hat.“ Darauf darf man durchaus ein wenig stolz sein; diese Besonderheit ist Erbe und Verpflichtung zugleich.

Zur Diplomprüfung zugelassen wurden seinerzeit nur solche Bewerber, die Nachweise über den Besuch mindestens folgender Vorlesungen erbringen konnten:

- Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik
- Einführung in die Staatslehre
- Einführung in das Handels- und Wechselrecht
- Genossenschaftsrecht
- Landwirtschaftliche oder gewerbliche Genossenschaftslehre

Nach erfolgreicher schriftlicher und mündlicher Prüfung wurde ein Zeugnis verliehen: das seinerzeit erste und bis heute einzige „Diplom für Genossenschaftsverständige“ an einer deutschen Universität (s. Abb. 1).



(Abb. 1: „Diplom für Genossenschaftsverständige“;
Quelle: Schmidt/Meuer 1993, S.30)

Es wurde – wenig überraschend – großer Wert auf die gute Verbindung zwischen Wissenschaft und Praxis gelegt. Sichtbaren Ausdruck fand diese besondere Wertschätzung des Austausches und der Zusammenarbeit von Wissenschaft und Praxis unter anderem in der akademischen Lehre; dort konnten – neben den hauptamtlichen Hochschullehrern – hervorragende Praktiker als Dozenten gewonnen werden, darunter etwa der Anwalt des deutschen Genossenschaftsverbandes, Justizrat

Prof. Dr. *Crüger*³⁰, oder auch der Direktor der Landwirtschaftskammer, Landesökonomierat Dr. *Rabe*³¹; (vgl. hierzu wie auch zu den nachfolgenden Ausführungen insbesondere *Schmidt/Meuer* 1993 und 1995). Der, wenn man so will, ‚offizielle‘ Zweck des Seminars lässt sich dem entsprechenden Gründungserlass des preußischen Unterrichtsministeriums vom 14. Februar 1911 entnehmen: Dort wird ausgeführt, bei der Seminargründung ginge es darum, „denjenigen, welche theoretische und praktische Kenntnisse im Genossenschaftswesen erwerben, insbesondere sich zur Leitung einer Genossenschaft oder Beamtenstellung in einer solchen vorbereiten wollen, die dazu erforderliche wissenschaftliche Ausbildung zu gewähren.“ (vgl. Abs. 1 der entsprechenden „Statuten“ in Abb. 2, s.u.).

Vor diesem Hintergrund gewinnt folgende interessante These von *Grehll/Gröger* (1990, S. 5/6) an Plausibilität: *Grehll/Gröger* unterstellen, dass der Staat seinerzeit ein starkes Interesse an leistungsfähigen Genossenschaften, zumal im Bereich der Landwirtschaft, gehabt habe, um die vor Ausbruch des ersten Weltkrieges bisweilen unzureichende Versorgungslage weiter Teile der Bevölkerung verbessern zu helfen. Und da Konsumgenossenschaften, die insoweit gewiss ebenfalls von Bedeutung, aber wegen ihrer entstehungs- und ideengeschichtlichen bzw. ideologischen Nähe zur Arbeiterbewegung dem preußischen Staat politisch eher missliebiger waren, sei die Wahl der politisch Verantwortlichen auf im weitesten Sinne landwirtschaftliche Genossenschaften als ‚Förderinstrument‘ gefallen. Vor solchem Hintergrund erscheint es durchaus nachvollziehbar, ja nachgerade folgerichtig, eine wissenschaftliche Einrichtung zu etablieren bzw. fördern, die auch und insbesondere enge Bezüge zur genossenschaftlichen Praxis aufwies, um Betriebe dieser Rechtsform durch gut

-
- 30 *Hans Crüger* (1859–1927) gehörte um die Jahrhundertwende und im frühen 20. Jahrhundert zu den profiliertesten Vertretern des deutschen Genossenschaftswesens. An der Universität Halle vertrat er im Genossenschaftswissenschaftlichen Seminar das gewerbliche Genossenschaftswesen in den Jahren 1911 bis 1924 und war über einen Zeitraum von vielen Jahren Mitglied der Prüfungskommission. „Mit vielen Aufsätzen, Büchern und Kommentaren, vor allem zum Genossenschaftsgesetz von 1889, hatte er sich als konsequenter Vertreter der Auffassungen von *Schulze-Delitzsch* einen Namen gemacht. 1896 bis 1920 war er Anwalt des von diesem gegründeten ‚Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften‘, von 1920 bis 1925 Anwalt des ‚Deutschen Genossenschaftsverbandes‘. *Crüger* gehörte schon zur Zeit der Übernahme der Lehrtätigkeit in Halle zu den führenden Männern des deutschen Genossenschaftswesens. Seit 1899 war er u.a. Mitglied des Preußischen Abgeordnetenhauses (...) und Mitglied des Reichswirtschaftsrates. Durch seine Lehrtätigkeit an verschiedenen Hochschulen war ihm 1909 der Professorentitel verliehen worden. *Crüger* war auch Direktor des Seminars für Genossenschaftswesen an der Berliner Handelshochschule“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 33).
- 31 *Otto Rabe* (1862–1933) stammte aus dem Raum Querfurt, war „in begüterten bäuerlichen Verhältnissen“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 34) aufgewachsen, in Merseburg zur Schule gegangen und hatte selbst an der Universität Halle studiert (Landwirtschaft und Nationalökonomie) und im Jahre 1889 bei *Johannes Conrad* promoviert. Sich auf *Faust* (1977) stützend, bezeichnen *Schmidt/Meuer* (1995, S.34) *Rabe* als „eine der bedeutendsten Erscheinungen in der von *Haas* geschaffenen ländlichen Genossenschaftsorganisation. Neben der jahrzehntelangen Tätigkeit als Verbandsdirektor beim Landwirtschaftlichen Genossenschaftsverband der Provinz Sachsen gehörte er seit 1902 dem Gesamtausschuss des Reichsverbandes der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften, seit 1913 dessen Verwaltungsrat und ab 1922 diesem als stellvertretender Vorsitzender an. Bei Gründung des Genossenschaftlichen Einheitsverbandes 1929 wurde er zum stellvertretenden Präsidenten gewählt.“

ausgebildetes Personal zu stärken. Diese Zusammenhänge, so *Grebl/Gröger* (ebd.), „erklären schließlich auch den unnachgiebigen Druck des Ministeriums bezüglich der Besetzung von Lehrfunktionen mit Praktikern, auch gegen den Widerstand der Universität.“



Abb. 2: „Statuten des Seminars für Genossenschaftswesen“
(Schmidt/Meuer 1993, S.30)

In der Tat wäre bzw. ist es – und das gilt für jede Universität, die die Unabhängigkeit von Forschung und Lehre ernst nimmt, – so verständlich wie legitim, ja unverzichtbar, sich jedwede „Zwangsbeglückung“ von außen nachdrücklich zu verbitten. Interessant ist nicht zuletzt deshalb ein Blick darauf, welcher Sinn und Zweck dem Seminar für Genossenschaftswesen aus Sicht der Wissenschaft – oder besser hier: aus Sicht *eines* Wissenschaftlers – zugeschrieben wurde. Dazu äußerte sich dessen nach *Conrad* später wohl bedeutendster Direktor, *Ernst Grünfeld*, der 1929 zum ersten und bis heute einzigen Ordinarius für Genossenschaftswesen an einer deut-

schen Universität berufen wurde, wie folgt: Danach (*Grünfeld* 1926, S. 11; so zitiert in *Schmidt/Meuer* 1993, S. 32) soll das Seminar „eine für Forschung und Lehre besondere Pflegestätte des Genossenschaftswesens sein (...), wobei besonderer Wert auf internationale Vergleichung (... und die) Veranstaltung größerer Betriebsbesichtigungen etc. gelegt wird. Auch soll die soziologische Betrachtungsweise Aufnahme finden. Namentlich freilich soll Nationalökonomien, Juristen und Landwirten, die dem Genossenschaftswesen Interesse entgegenbringen, eine Sonderausbildung zuteil werden, wie sie eben nur im Anschluss an eine derartige universitäre Forschungsstätte möglich ist. Daneben soll in kürzeren Lehrgängen Praktikern des Genossenschaftswesens (...) wissenschaftliche Anregung und Gelegenheit zur Weiterbildung gegeben werden; auch an Kurse und Sonderveranstaltungen ist gedacht.“

2. Anfänge und kurze Blüte des Seminars bis 1914/1919

Das Seminar nahm in Forschung und Lehre einen guten Anfang, der jedoch durch den 1. Weltkrieg jäh abgebremst wurde: „Der Krieg hat (...) die Tätigkeit des Seminars für Genossenschaftswesen weitgehend zum Erliegen gebracht. Sein zweiter Direktor ab 1914, der ordentliche Professor der Staatswissenschaften Dr. Dr. *Kurt Wiedenfeld*, zugleich Direktor des Staatswissenschaftlichen Seminars, wurde im gleichen Jahr eingezogen und war als Kriegsreferent und stellvertretender Vorsitzender der Wirtschaftswissenschaftlichen Kommission im Königlich-Preußischen Kriegsministerium tätig. (...) *Wiedenfeld* kehrte nach Kriegsende nicht mehr an die Universität zurück. Er übernahm eine Aufgabe im Ministerium des Äußeren in Berlin“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 5³²). In den Jahren 1919 bis 1923 wirkten dann zwei weitere Hochschullehrer als Direktoren des Seminars für Genossenschaftswesen: Zunächst der Jurist Prof. Dr. *Heinrich*³³ *Waentig*, der aus Münster nach Halle gewechselt war und den vormaligen Lehrstuhl *Conrads* von *Wiedenfeld* übernommen hatte, jedoch den Staffelfstab im Direktorium des genossenschaftlichen Seminars bereits nach weniger als einem Jahr an Dr. phil. Dr. oec. publ. *Kurt Aubin*³⁴, ordentlicher Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaften, weiterreichte. So kam es, dass – bedingt durch den Krieg und dessen Nachwehen – weder der aus Köln

32 *Wiedenfeld*, seit 1904 Professor an der Handelshochschule Köln, war nicht nur Nachfolger *Conrads* als Direktor des Genossenschaftsseminars, sondern auch – oder besser: zuvorderst – als Inhaber des zuvor so lange Jahre von *Conrad* bekleideten Lehrstuhls für wirtschaftliche Staatswissenschaften berufen worden. *Wiedenfeld* ist, worauf *Hertner* (2002, S.92) hinweist, „zumindest den Wirtschaftshistorikern (...) bis heute bekannt geblieben durch seine Studien über ‚Das Persönliche im modernen Unternehmertum‘.“

33 *Waentig* wurde einige Jahre später – im Jahre 1927 – „von der preußischen Regierung zum Oberpräsidenten der Provinz Sachsen ernannt“ (*Hertner* 2002, S. 96).

34 Auch bei *Aubin* ist noch eine persönliche Linie zu *Conrad* nachweisbar: „Es war *Conrad*, der ihn nach Halle zog, wo *Aubin* (...), der in Freiburg zum Dr. iur. und in München, bei *Lujo Brentano* (einem prominenten Mitglied der jüngeren historischen Schule, T.B.), zum Dr. oec. publ. promoviert (hatte ...), Ende 1912 (...) die Stellung eines Redaktionssekretärs der *Conradschen* Jahrbü-

nach Halle gewechselte *Wiedenfeld* noch³⁵ *Waentig* oder *Aubin* markante Spuren als Direktoren des genossenschaftlichen Seminars hinterlassen konnten.³⁶ Dies blieb dem nach *Conrad* und den o.g. drei Herren insgesamt fünften Direktor vorbehalten: *Ernst Grünfeld*.

3. Die wahre Blüte in der Ära Ernst Grünfeld (1923–1933)

Grünfeld war 1923 zum Direktor des Seminars ernannt worden, sechs Jahre vor seiner Berufung zum ordentlichen Professor für Genossenschaftswesen, dem seinerzeit ersten und bis heutigen einzigen Ordinariat für dieses Fachgebiet an einer deutschen Universität. Im Jahr zuvor war er mit einer „Denkschrift über die Ausgestaltung des Genossenschaftsseminars an der Universität Halle“ hervorgetreten (*Grünfeld* 1922). In dieser Denkschrift legte *Grünfeld* „seinen Standpunkt zur bisherigen Tätigkeit und (...) Wirksamkeit, zu neuen Aufgaben, zur Mitwirkung der Genossenschaftsverbände (... und) zu personellen und finanziellen Erfordernissen des Seminars dar. Der wesentliche Inhalt dieser Denkschrift betrifft die Erweiterung der Aufgaben und des Teilnehmerkreises in Abstimmung mit den entstandenen Bildungseinrichtungen der Genossenschaftsverbände, deren Einbeziehung in die Finanzierung der Ausbildung und einer Ausstattung des Seminars mit fest angestellten Dozenten für Genossenschaftswesen und Betriebswirtschaft sowie eines Assistenten für Korrespondenzen, Bibliothek. Archiv und Unterricht“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 6).

Grünfelds durch diese Schrift dokumentiertes Engagement für die genossenschaftliche Idee und die wissenschaftliche Befassung damit dürfte nicht unmaßgeblich zu der Entscheidung beigetragen haben, ihn mit dem Direktorat des Genossenschaftlichen Seminars zu betrauen. So fand die Denkschrift, wie *Schmidt/Meuer* (1995, S. 7) hervorheben, „Billigung durch die Rechts- und Staatswissenschaftliche

cher, einen Lehrauftrag für Staatsbürgerkunde und Sozialversicherung sowie die Vorlesungen [übernahm], von denen sich *J. Conrad* bei seinem hohen Alter entlasten wollte“ (*Hertner* 2002, S. 94). *Hertner* (ebd., S. 95) weist noch auf einen Aspekt hin, der in regionalökonomischer Hinsicht nicht uninteressant und durchaus (wieder) von aktueller Bedeutung ist: „*Aubin* und seine Schüler haben sich (...) vor allem mit den Problemen der Industrialisierung in dem geographisch-historischen Raum befasst, der damals begann, als ‚Mitteldeutschland‘ bezeichnet zu werden, und der ursprünglich nicht nur die preußische Provinz Sachsen und Anhalt, sondern auch die nördlichen Teile Thüringens und des Freistaates Sachsen umfasste.“

35 „Von Ende 1918 bis Mitte 1921 war *Wiedenfeld* an der Reorganisation des Auswärtigen Amtes beteiligt, wo er die neue Abteilung für Außenhandelsförderung aufbaute und leitete. Nach einem weiteren Jahr als ‚Vorläufiger Vertreter der Reichsregierung‘ bei der sowjetischen Regierung kehrte er 1923 wieder in die Hochschullaufbahn zurück und übernahm einen Lehrstuhl in Leipzig“ (*Hertner* 2000, S.35).

36 *Aubin* sollte allerdings später noch, worauf *Hertner* (2000, S.33/34) hinweist, „in der Zwischenkriegszeit eine bedeutende Rolle an der Universität Halle-Wittenberg spielen. Unter anderem war er als deren Rektor in den Jahren 1930–32 in Auseinandersetzungen mit dem NS-Studentenbund verwickelt, was ihm nach der Machtergreifung der Nazis beträchtliche Schwierigkeiten bereitete und Ende 1934 zu seiner Versetzung an die Universität Göttingen führte.“

Fakultät und gelangte über diese an das Preußische Ministerium. Von dort wurden wesentliche Teile der Vorschläge angenommen. Bereits im Mai war auf der Fakultätssitzung beschlossen worden, ein Extraordinariat für Genossenschaftswesen zu beantragen und *Grünfeld* zum Direktor des Seminars vorzuschlagen“; so kam es dann auch.



Ernst Grünfeld (1883–1938) (Quelle: UAH Rep. 40 I G 3)

Grünfeld gehört zu jenen Wissenschaftlern der Martin-Luther-Universität, die Bedeutsames – nicht zuletzt für den Ruf ihrer alma mater – geleistet haben, deren Wirken jedoch, wie *Grehl/Gröger* (1990, S. 3) zu Recht beklagen, „unverdientermaßen im Dunkeln schlummerte oder einfach in Vergessenheit geriet. Ein solcher Mann war der hallese Professor *Ernst Grünfeld* sowie seine Arbeit im Seminar

für Genossenschaftswesen³⁷ (...).“ Dem möchte ich ein wenig abhelfen und – gewissermaßen aus gegebenem Anlass – zumindest einen kleinen Teil zur Beantwortung der Frage beisteuern, wer dieser Mann war, „mit dessen Wirken das hallesche Seminar (für Genossenschaftswesen) in kürzester Zeit aus seiner administrativ eingehegten Existenz zu wissenschaftlichem Eigenleben erwachte“ (Grehl/Gröger 1990, S. 7).

Ernst Julius Grünfeld wurde im mährischen Brünn geboren, im Jahre 1883, dem Todesjahr von *Karl Marx* oder auch *Hermann Schulze-Delitzsch*; sein Geburtsjahr teilt er u.a. mit den berühmten Ökonomen *Joseph Alois Schumpeter* und *John Maynard Keynes*. Grehl/Gröger (1990, S. 7) liefern wesentliche biographische Notizen, die für unsere Zwecke hinreichen und deshalb hier wörtlich wiedergegeben seien: Danach entstammte *Grünfeld* „wohlhabenden bürgerlichen Verhältnissen. Der Vater, Präsident der Sektion Mähren des Bundes österreichischer Industrieller, konnte sich gar den Titel eines türkischen Konsuls leisten. (...) Die Erziehung *Grünfelds* dürfte gut bürgerlich gewesen sein. Die Tatsache, dass er die Schauspielerin *Valerie Nowotny* zur Frau nahm, lässt auf Toleranz im elterlichen Hause schließen. Der Übertritt der Familie vom israelitischen zum katholischen Glauben im Jahre 1913 war sicher weniger Ausdruck theologischer als realistisch-pragmatischer Überlegungen. Hinzu kam eine gehörige Portion deutschen Patriotismus. Am 8. August 1925 ließ *Grünfeld* sich und seine Frau als preußische Staatsangehörige einbürgern. Die wissenschaftliche Laufbahn *Grünfelds* begann 1903 zunächst mit dem Studium der Land-(wirtschaft, T.B.) und später der Staatswissenschaften in Wien und Halle.“ Doch wenden wir uns nun, nach diesen grundlegenden biographischen Federstrichen, (wieder) konkret dem Umfeld und Wirken *Grünfelds* an der Universität Halle zu:

Für *Grünfeld* war mit dem Direktorat des Seminars für Genossenschaftswesen, wie oben bereits angeklungen, nicht etwa auch die Berufung zum ordentlichen Professor verbunden; darauf musste er weitere sechs Jahre warten. Insofern setzte sich auch nach 1923 zunächst noch für einige weitere Jahre jene für *Grünfeld* insgesamt nicht einfache Zeit fort, die lange zuvor allerdings durchaus vielversprechend begonnen hatte: Er hatte in Halle im Jahre 1906 ein Diplom in Landwirtschaft erworben und bereits zwei Jahre später an der dortigen Philosophischen Fakultät promoviert. Nach mehreren längeren Studienaufenthalten im Ausland – darunter zwei Jahre am Ostasiatischen Wirtschaftsarchiv in Tokio – war *Grünfeld* „bis zu seiner Einberufung 1914 als österreichischer Offizier (...) mit Seminaren und

37 In der Tat kann man das von Grehl/Gröger geäußerte Bedauern nur teilen und unterstreichen. So ist *Grünfeld* zum Beispiel selbst Hertner (2000) in dessen ansonsten aufschlussreichem Beitrag kaum mehr als eine Fußnote (konkret: FN 159 auf Seite 39) wert. Die einzige mir bekannte Ausnahme stellt die Dokumentation von Schmidt/Meuer dar: Deren zweiter Band (1995) enthält insbesondere auf den Seiten 5 bis 60 detaillierte Informationen über *Grünfelds* Wirken, ohne die allfällige zukünftige Arbeiten über *Grünfeld* – die m.E. unbedingt wünschenswert wären – gewiss nicht auskommen dürften.

Übungen zu verschiedenen volkswirtschaftlichen und genossenschaftlichen Themen betraut“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 36). Das war kein Zufall: *Grünfeld* hatte 1913 seine Habilitation abgeschlossen und als Thema für seine Antrittsvorlesung als Privatdozent für Nationalökonomie, die er am 7. November 1913 in Halle hielt, das Thema „Die Idee des Genossenschaftswesens in der volkswirtschaftlichen Literatur“ gewählt. Dieses Thema sollte ihn zeitlebens nicht mehr loslassen (*Grehl/Gröger* 1990, S. 7).

Nach seiner Rückkehr aus dem Kriege war *Grünfeld* als Privatdozent mit einem Lehrauftrag zum Genossenschaftswesen betraut worden; zudem hielt er Lehrveranstaltungen zur Finanzwissenschaft und zur Kolonialpolitik ab. „1920 beantragte die Fakultät, *Grünfeld* zum ‚außerplanmäßigen, außerordentlichen Professor für Wirtschaftliche Staatswissenschaften‘ zu berufen, ohne dass seine Rechtsstellung als Privatdozent geändert wurde. Auch als er im Februar 1922 auf erneuten Antrag der Fakultät die Dienstbezeichnung ‚außerordentlicher Professor‘ erhält, wird ihm dieser Titel nur ‚beigelegt‘, ohne dass eine Veränderung seiner Vergütung eintritt und ohne in das Beamtenverhältnis übernommen zu werden“ (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 6).

Vor seiner Berufung zum ordentlichen Professor und der damit verbundenen Übernahme ins Beamtenverhältnis, die erst im Jahre 1929 erfolgte, hatte *Grünfeld* also rund anderthalb Jahrzehnte als Hochschullehrer in Halle gewirkt; während dieser langen Zeit war er eher schlecht als recht besoldet, angetrieben im Grunde ausschließlich von innerer Hinwendung zu seinem Fachgebiet. Maßgeblich *Grünfelds* Aktivitäten verdankt das Seminar für Genossenschaftswesen seine wohl produktivste Zeit. Dazu zählt nicht nur ein sehr breites Angebot in der akademischen Lehre, sondern auch die Herausgabe wissenschaftlicher Zeitschriften und Bücher – darunter ein vierbändiges Handbuch – sowie die Betreuung von nahezu drei Dutzend Dissertationen zum Genossenschaftswesen. Einige wenige exemplarische Hinweise mögen dies illustrieren.

Grünfeld hatte bereits unmittelbar nach seiner Rückkehr aus dem Kriege damit begonnen, Bausteine eines genossenschaftswissenschaftlichen Curriculums zusammenzustellen. Laut *Schmidt/Meuer* (1995, S. 6) werden im Programm des Genossenschaftlichen Seminars für 1922/23, also bereits zur Zeit von *Grünfelds* beachtlichem Engagement und noch (unmittelbar) vor seiner Berufung zum Direktor, folgende Veranstaltungen angekündigt:

1. Allgemeine Volkswirtschaftslehre (*Aubin*)
2. Volkswirtschaftspolitik (*Brodnitz*)
3. Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Bauernstandes (*Sommerlad*)
4. Einführung in das Genossenschaftswesen (*Grünfeld*)
5. Die Wohnungsfrage einschließlich Baugenossenschaften (*Grünfeld*)
6. Grundzüge des bürgerlichen Rechts (*Hein*)

7. Wertpapiere und Wechselrecht (*von Gierke*)
8. Das Recht der Erwerbs- u. Wirtschaftsgenossenschaften (*von Gierke*)
9. Praktische Steuerkunde (*Bühler*)
10. Genossenschaftsseminar (*Grünfeld*)
11. Kaufmännische Buchführung, Teil 1: Einführung (*Felber*)
12. Kaufmännische Buchführung, Teil 2: Doppelte Buchführung (*Felber*)

1924 hatte *Grünfeld* mit der Herausgabe der internationalen Schriftenreihe „Soziale Organisationen der Gegenwart“ begonnen, für die er u.a. Autoren wie *Oppenheimer*, *Charles Gide* oder das Ehepaar *Sidney* und *Beatrice Webb* gewinnen konnte. Die genannten Autoren werden deshalb beispielhaft an dieser Stelle erwähnt, weil sie seinerzeit als maßgebliche Autoritäten innerhalb der Genossenschaftswissenschaft galten und deshalb im besten Wortsinne als „Schmuck“ der von *Grünfeld* neu herausgegebenen Schriftenreihe angesehen werden konnten, deren Glanz so auf die Hallenser Universität und das dortige Genossenschaftsseminar fiel:

Oppenheimer, ein bei *Paul Ehrlich* in Berlin (1885) promovierter Mediziner, der sich früh für sozialpolitische Fragen interessiert und später der Nationalökonomie zugewandt hatte, war 1919 auf den von Frankfurter Kaufleuten (!) gestifteten ersten Lehrstuhl für Soziologie (und theoretische Nationalökonomie) in Deutschland berufen worden. Nicht wenigen gilt *Oppenheimer*, späterer Doktorvater u.a. von *Ludwig Erhard*, als „Vordenker der Sozialen Marktwirtschaft (und Selbsthilfegesellschaft)“ (vgl. *Kruck* 1997). *Oppenheimer* hatte in seinem Werk „Die Siedlungsgenossenschaft. Versuch einer positiven Überwindung des Kommunismus durch Lösung des Genossenschaftsproblems und der Agrarfrage“ (Leipzig 1896) der speziellen Form der (Arbeiter-)Produktivgenossenschaft besondere Aufmerksamkeit zuteil werden lassen. Allerdings war er nicht gerade zu einem positiven Urteil gekommen: Es sollte sich zeigen, dass die von *Oppenheimer* als Ursache für das verbreitete Scheitern von Produktivgenossenschaften identifizierten drei Mängel („Mangel an Absatz, Kapital und Disziplin“) dieser Organisationsform über mehr als ein ganzes Jahrhundert gleichsam wie ein Mühlstein anhängen sollten – im Grunde bis in die heutige Zeit (vgl. kritisch und ausführlich dazu *Atmaca* 2002 und 2007 sowie *Kruck* 1992 und 1993).

Beatrice Potter wiederum, Ehefrau von *Sidney Webb*, hatte mit ihrer Arbeit über die britische Genossenschaftsbewegung (1893) ein Grundlagenwerk verfasst, das ebenfalls zum Klassiker avancieren sollte.

Und *Charles Gide* schließlich war seinerzeit nicht weniger als das, was man heute wahrscheinlich als ‚internationalen Star‘ unter den Vertretern der politischen Ökonomik bezeichnen würde; seine Arbeiten über die Grundsätze der politischen Ökonomie (1889), über die *Economie Sociale* (1905), über die Kooperation allgemein (1906), über die Konsumgenossenschaften (1910) und Produktionsgenossenschaften (1922), aber auch sein gemeinsam mit *Charles Rist* verfasstes, preisge-

kröntes und in deutscher Übersetzung von *Franz Oppenheimer* herausgegebenes Standardwerk über die ‚Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen‘ (1913) hatten ihm hohes Ansehen weit über die Grenzen von Nationalstaaten und einzelnen Wissenschaftsdisziplinen hinaus verschafft.

Autoren mit solchem Renommee wie *Oppenheimer*, *Potter-Webb* und *Gide* für die neue Hallenser Schriftenreihe zum Organisations- bzw. Genossenschaftswesen gewonnen zu haben, darf als hochbeachtliche Leistung angesehen werden, mit der *Grünfeld* Maßstäbe gesetzt hat, die uns heute noch Ansporn sein sollten.

Gemeinsam mit *Charles Gide* trieb *Grünfeld* zudem die Gründung einer sog. „Internationalen Vereinigung zum Genossenschaftswesen“ voran. Diese Organisation, 1931 in Basel gegründet, sollte eine von den Genossenschaftsverbänden unabhängige Einrichtung sein, damit – wie es in der Gründungserklärung heißt – „das Studium der Hauptfragen der genossenschaftlichen Theorie und Praxis in voller Freiheit und Unabhängigkeit geführt werden kann.“ *Grünfeld* wurde zum Generalsekretär dieser Internationalen Vereinigung gewählt. Zu den diskutierten Themen zählte u.a. „Der Einfluss des Genossenschaftswesens auf die Moral“.

Als weitere beachtliche Leistung *Grünfelds* darf der Auf- und Ausbau einer genossenschaftswissenschaftlichen Spezialbibliothek gelten, deren vielleicht bemerkenswertestes Element ein sehr großer Bestand an internationalen Fachzeitschriften war. In der Art und Weise, wie *Grünfeld* diese Aufgabe angegangen war, zeigte sich nicht zuletzt auch dessen besonderes organisatorisches und kommunikatives Talent – heute würde man insoweit vermutlich von einem erfolgreichen ‚Wissenschaftsmanager und Netzwerker‘ sprechen: So hatte *Grünfeld* nämlich, worauf *Grehl/Gröger* (1990, S.8) ausdrücklich hinweisen, „um die Versorgung (des Seminars, T.B.) mit notwendiger Fachliteratur zu sichern, (...) 1923 eine eigene Zeitschrift, die (...) ‚Genossenschafts-Korrespondenz‘ gegründet. Diese ‚Korrespondenz‘ war als Tauschobjekt gedacht. So gelang es *Grünfeld*, binnen kürzester Zeit fast 60 Fachzeitschriften des In- und Auslandes zu halten.“ Im Jahre 1933, dem letzten Jahr der offiziell fortgesetzten Katalogisierung, hielt diese Bibliothek nicht weniger als 137 internationale Zeitschriften und Zeitungen zum Genossenschaftswesen vor – eine für die damalige Zeit nachgerade unfassbare Zahl, von der auch die Verantwortlichen heutiger Bibliotheken genossenschaftlicher Seminare oder Institute an deutschen Universitäten nur träumen können.

Dass ausgerechnet 1933 zum letzten Jahr wurde, war kein Zufall. Das Ende der Vielfalt kam – wie so oft – durch Einfalt, aber zusätzlich auch durch Brutalität: So wurde *Grünfeld* „eines der ersten Opfer der braunen Barbarei. Erst im Jahre 1929 zum ordentlichen Professor berufen, wurde er am 19.5.1933 auf Grund des einen Monat alten Gesetzes zur Wiederherstellung des Berufsbeamtentums aus dem Amt ‚beurlaubt‘, wie es im zynischen Amtsdeutsch heißt. 1934 wurde seine Einbürgerung widerrufen. Für den jüdischen Wissenschaftler *Grünfeld* war kein Platz mehr im Deutschen Reich“ (*Grehl/Gröger* 1990, S. 9). So hatten also die Nazis *Grünfeld*

mit zwei Federstrichen binnen kürzester Zeit aller wichtigen Ämter und Papiere beraubt und ihn wie einen Hund aus jener Universität gejagt, der er sich so lange und innig verbunden fühlte³⁸ – gerade einmal vier Jahre nach Übernahme des Ordinariats, um das er so lange gekämpft hatte.

Es ist höchst bedauerlich, ja geradezu bitter, dass nicht nur das Engagement und die Leistungen *Grünfelds* für und seine Verdienste um die Hallenser Universität bisher, von den wenigen erwähnten Ausnahmen abgesehen, so wenig Beachtung gefunden haben. Vielmehr ist darüber hinaus geradezu beschämend, wie oberflächlich die Forschung bis dato die traurigen Umstände gewürdigt und die Art und Weise aufgearbeitet hat, die *Grünfeld* damals aus Amt und Würden trieben. So heißt es beispielsweise bei *Hertner* (2002, S. 104), der *Grünfeld* an anderer Stelle (*Hertner* 2000), wie bereits kritisch angemerkt wurde, kaum mehr als eine Fußnote gewidmet hat, zu eben diesem Thema lapidar: „Selbst eine schon lange bestehende Institution wie das Seminar für Genossenschaftswesen durchlief (während des Nationalsozialismus; T.B.) eine Zeit der Krise, nachdem ihr Leiter *Grünfeld* der Rassenpolitik des NS-Regimes zum Opfer gefallen war.“

Im vorliegenden Beitrag jedenfalls soll nicht versäumt werden, darauf hinzuweisen, dass sich *Ernst Grünfeld* schließlich, aufgerieben von Schmähungen, Drangsalierungen und Erniedrigungen sowie „nach zahllosen, oft demütigenden Versuchen, seine Existenz zu sichern“ (*Grehl/Gröger* 1990, S. 9), im Jahre 1938 das Leben nahm.

In Respekt und Ehrfurcht wie auch in Scham verneige ich mich vor diesem Mann. Nicht nur das Seminar bzw. Institut für Genossenschaftswesen, sondern die gesamte Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg verdanken ihm viel und stehen in seiner Schuld.

Meine Damen und Herren, ich will zum Schluss kommen und mich nun dem letzten Abschnitt zuwenden: der Zeit nach 1933 bis heute.

38 Es gibt eine ganze Reihe von Indizien für diese Verbundenheit, die aufzuzählen den Rahmen dieses Beitrages sprengen würde; lediglich auf zwei Besonderheiten sei – gleichsam *pars pro toto* – hingewiesen: Zum einen hat *Grünfeld*, in Ermangelung entsprechender Zuwendungen seitens der Universität, Mittel aus seinem eigenen privaten Vermögen eingesetzt, um die Zeitschrift „Genossenschafts-Korrespondenz“ herausgeben zu können. Zum anderen hat er – bereits im Jahre 1920, also drei Jahre vor seiner Einsetzung als Direktor des Seminars für Genossenschaftswesen – einen Ruf als ordentlicher Professor an das renommierte Institut für Weltwirtschaft abgelehnt. Es braucht wenig Phantasie, um sich vorzustellen, dass *Grünfeld* dabei zuversichtlich davon ausgegangen sein dürfte, in Halle eine gute Zukunft vor sich zu haben (vgl. *Schmidt/Meuer* 1995, S. 42).

IV. Die Zeit nach 1933 und dem Zweiten Weltkrieg bis heute

1. 1933 bis 1945: Unabhängigkeitskampf, Gleichschaltung und Abwicklung

Zunächst sei der Chronistenpflicht Genüge getan und berichtet, dass das erst 1929 geschaffene und seinerzeit erste (sowie bis heute einzige) Ordinariat für Genossenschaftswesen an einer Universität in Deutschland mit der Vertreibung *Grünfelds* durch die Nazis unterging; *Grünfelds* Lehrstuhl jedenfalls wurde nicht wieder besetzt. Die Jahre 1933 bis 1941 waren gekennzeichnet einerseits von einigen wenigen, leider erfolglosen Versuchen, eine gewisse Unabhängigkeit gegenüber den neuen Machthabern zu wahren sowie einer nachfolgenden Zeit der Anpassung bzw. faktischen Gleichschaltung andererseits. Nach 1941 dann war die Tätigkeit des Seminars für Genossenschaftswesen kriegsbedingt faktisch zum Erliegen gekommen.

Schmidt/Meuer (1995, S. 53) beschreiben die Zeit nach *Grünfeld* wie folgt: „Nach der Entlassung *Grünfelds* wurde Prof. Dr. *Georg Max Jahn*, Direktor des Staatswissenschaftlichen Seminars, mit der Leitung des Seminars für Genossenschaftswesen beauftragt und noch 1933 als Direktor bestätigt. (...) *Jahn* versuchte den unter *Grünfeld* erreichten Ruf des Seminars, insbesondere die ‚Vierteljahresschrift für Genossenschaftswesen‘, zu erhalten. Mit der Machtübernahme der Nazis hatten sich jedoch die äußeren gesellschaftlichen Bedingungen allgemein zu Ungunsten des Genossenschaftswesens verändert, so dass *Jahn* sehr bald mit dieser Zielsetzung in Widerspruch zu der herrschenden Ideologie geriet. Die auf demokratischen Prinzipien beruhenden Genossenschaften widersprachen grundsätzlich dem nationalsozialistischen Führerprinzip, so dass auch in der genossenschaftlichen Praxis die ‚Politik der Gleichschaltung‘ rigeros (sic!) durchgesetzt wurde. So erfolgte z.B. am 15. Mai 1933 die Übernahme aller deutschen Konsumvereine durch den ‚Führer‘ der deutschen Arbeitsfront, Dr. *Robert Ley*. (...) Inzwischen war Reichsbauernführer *Walter Darré* zum Präsidenten des Reichsverbandes der Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften ernannt und damit die ‚Gleichschaltungspolitik‘ eingeläutet worden.“

Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass *Jahn* bei seinen Versuchen, das publizistische Aushängeschild des Genossenschaftlichen Seminars, die von *Grünfeld* nach der ‚Genossenschaftskorrespondenz‘ gegründete ‚Vierteljahresschrift für Genossenschaftswesen‘, zu erhalten, letztlich kein Erfolg beschieden sein konnte. Wie *Schmidt/Meuer* (1995, S. 54/55) berichten, war *Jahn* im Sommer 1935 durch den Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart, der die Publikation der Zeitschrift von seinem Nachbarverlag C.L. Hirschfeld übernommen hatte, mitgeteilt worden, „dass die Reichspressekammer zum Projekt der Fortsetzung der Zeitschrift eine gutachterliche Stellungnahme des ‚Bundes Nationalsozialistischer Deutscher Juristen‘ (BNSDJ) angefordert habe.“ Wie diese Stellungnahme ausfiel, lässt sich leicht denken; sie enthielt u.a. folgende, für das Verhältnis der Nazis zu freien und demo-

kratischen, dem Selbsthilfegedanken verpflichteten Genossenschaften höchst aufschlussreiche Passage: „Der Nationalsozialismus lehnt die Genossenschaften als besondere Unternehmungsform grundsätzlich ab, da sie aus dem Gedankengut einer früheren liberalistischen Zeitepoche hervorgegangen sind und ihr Kapital heute noch z.T. in jüdischen Händen sich befindet. Man ist bis heute noch nicht dazu geschritten, die Genossenschaften ganz zu zerschlagen, um allzu schwierige wirtschaftliche Folgen zu vermeiden und um das darin angelegte Kapital zu einem gewissen Grade zu erhalten.“ Noch heute gefriert einem das Blut in den Adern, wenn man diese Zeilen liest. Nachdem der BNSDJ die Einstellung der Zeitschrift empfohlen und der Präsident der Reichspressekammer sich entschlossen hatte, dieser Empfehlung zu folgen, war damit das Ende der Zeitschrift besiegelt. „Jahn versuchte noch mit einer Eingabe eine Änderung des Beschlusses zu erreichen, jedoch ohne Erfolg. So endete eine progressive Etappe der wissenschaftlichen Veröffentlichungen zum Genossenschaftswesen an der halleischen Universität, mit der auch weitgehend der internationale Austausch von 60 Zeitschriften zum Genossenschaftswesen beendet wurde“ (Schmidt/Meuer 1995, S. 56).

Das alles war bedauerlich genug, für den tapferen *Jahn* aber sollte es noch viel schlimmer kommen. „Durch seinen Widerspruch gegen die Einstellung der ‚Vierteljahresschrift‘ hatte (er) offensichtlich die Aufmerksamkeit der Nazis auf sich gezogen, so dass im Zusammenhang mit der faschistischen ‚Säuberungspolitik‘ ein Kesseltreiben gegen ihn einsetzte (...), an dessen Ende *Jahn* schließlich, ähnlich wie zuvor bereits *Grünfeld*, T.B.) am 15. Juni 1937 aufgrund des Gesetzes zur Wiederherstellung des Berufsbeamtentums Paragraph 6 in den Ruhestand versetzt wird“ (Schmidt/Meuer 1995, S. 59 und 60).

Nach der ‚Zwangspensionierung‘ *Jahns* wurden von den nationalsozialistischen Machthabern mit den Professoren *Muhs* und hernach *Streller* zwei linientreue Hochschullehrer als Direktoren des Seminars für Genossenschaftswesen eingesetzt. Insbesondere unter dem Letzteren, für dessen Berufung „sich der nationalsozialistische Studentenführer stark gemacht hatte“ (Schmidt/Meuer 1995, S.60), kam es zu einer vollständigen Neuorientierung des Seminars, nämlich auf „die Genossenschaften von Auslandsdeutschen, um Einblick zu gewähren in die wirtschaftlichen und völkischen Aufgaben dieser Genossenschaften im Schicksalskampf ihrer Volksgruppen“ (Streller 1938). Ganz im Sinne und Dienste dieses ‚Volkstumskampfes‘ organisierte *Streller* im Frühjahr 1939 eine dreitägige ‚Volksdeutsche Genossenschaftstagung‘, die unter seiner Leitung in Freyburg/Unstrut stattfand. Im Mittelpunkt dieser Tagung, ausführlich behandelt in insgesamt „16 Vorträgen, darunter von führenden volksdeutschen Genossenschaftern aus Posen, Karlsbad, Brünn, Reichenberg, Aussig und Hermannstadt, (... stand) die Rolle der Genossenschaften im Volkstumskampf der Deutschen. (...) Für das Wintersemester 1938/39 organisierte *Streller* eine Gastvorlesungsreihe über ‚Bedeutung und Aufgaben der Genossenschaften in der Wehrwirtschaft“ (Schmidt/Meuer 1995, S. 61). Allein die hier wie-

dergegebene Themenwahl spricht Bände; nähere Ausführungen über die ‚Neuausrichtung‘ des Genossenschaftsseminars erscheinen ebenso entbehrlich wie Spekulationen darüber, welche Zukunft für das Seminar während der Naziherrschaft wohl vorgezeichnet gewesen wäre, hätte die Geschichte dessen stramm linientreuer Führung Gelegenheit gegeben, den Weg der begonnenen ‚Neuausrichtung‘ noch länger fortzusetzen. Insoweit will mir nicht recht einleuchten, was *Hertner* (2002, S. 104) genau meint bzw. im Sinn haben mag, wenn er schreibt: „Der Kriegsausbruch und die Kriegsteilnahme *Strellers* blockierte jedoch jegliche Weiterentwicklung (des Seminars, T.B.³⁹).“ Diese ‚Weiterentwicklung‘ hätte ich mir jedenfalls nicht einmal vorstellen wollen.

2. Orientierungsversuche und „realer Sozialismus“ nach 1945

Kurz nach Ende des Zweiten Weltkrieges gab es dann einige Versuche zur Wiederbelebung des Genossenschaftswesens an der Universität Halle, die jedoch schon recht bald eingestellt wurden. So enthält das ab Sommersemester 1947 wieder veröffentlichte Personal- und Vorlesungsverzeichnis der Martin-Luther-Universität beispielsweise Hinweise auf einen neuen Direktor des Seminars für Genossenschaftswesen – Herrn Prof. Dr. *Waldemar Mitscherlich* – allerdings ohne Hinweise auf Lehrveranstaltungen. Der Hinweis auf *Mitscherlich* klang zunächst einmal durchaus vielversprechend, stand dieser doch sogar in Hallescher Tradition: So hatte *Waldemar Mitscherlich* 1903 bei *Schmoller* promoviert und war vor 1933 mehr als zwanzig Jahre lang Mitglied im Verein für Socialpolitik gewesen, einige Zeit sogar dessen Vorstandsmitglied. Zudem war *Mitscherlich*, nach *Hertner* (2002, S.102) ein „Nationalökonom mit ausgeprägten soziologischen und philosophischen Interessen (...), mit Erlass vom 8. August 1934 (... aus Göttingen ...) an die Fakultät in Halle versetzt (worden).“ Kurz nach Kriegsende müssen dann wohl Veröffentlichungen von ihm bekannt geworden sein, „wonach er der faschistischen Ideologie (wohl) doch nicht so fern stand wie er angegeben hatte. Mit dem Sommersemester 1947 wird er von seiner Tätigkeit als Hochschullehrer entbunden, so dass keinerlei Wirksamkeit für die Wiederbelebung des Genossenschaftswesens durch ihn nachgewiesen werden kann. (...) Das Seminar für Genossenschaftswesen, wie auch das Staatswissenschaftliche Seminar, werden ab 1948/49 unter dem Direktorat (...)“

39 Der bewusste Abschnitt lautet im Zusammenhang wie folgt: „Selbst eine schon lange bestehende Institution wie das Seminar für Genossenschaftswesen durchlief (während des Nationalsozialismus; T.B.) eine Zeit der Krise, nachdem ihr Leiter *Grünfeld* der Rassenpolitik des NS-Regimes zum Opfer gefallen war. Der 1939 berufene, zuvor aber schon als Vertreter an der Fakultät tätige *Streller* legte im Frühjahr 1938 eine Denkschrift zum Ausbau des (Genossenschafts-)Seminars vor und entwickelte im folgenden Jahr eine Reihe von Initiativen, so zum Beispiel die Veranstaltung einer ‚Volksdeutschen Genossenschaftstagung‘ im Juni 1939 mit der Teilnahme zahlreicher Vertreter der deutschen Minderheit in den ostmitteleuropäischen Staaten. Der Kriegsausbruch und die Kriegsteilnahme *Strellers* blockierte jedoch jegliche Weiterentwicklung“ (*Hertner* 2002, S. 104).

Prof. *Gehrig* geführt; dies ist der letzte Eintrag des Seminars für Genossenschaftswesen (*Schmidt/Meuer* 1995, S. 64/65).

Zwar werden kurz danach noch einmal vereinzelt Veranstaltungen mit Bezug zu Genossenschaften angeboten; auch kommt es zur Gründung eines „Polit-Ökonomischen Seminars“ mit einer Abteilung für Genossenschaftswesen. Allerdings werden die Referenten bzw. Dozenten zunehmend vom Zentralkomitee der SED aus Berlin bestimmt. Damit war – wiederum ideologiebestimmt – das Ende bereits eingeläutet, bevor es zu einem wirklichen Neuanfang gekommen war.

Einerseits steht außer Frage, dass es – fast ist man geneigt zu sagen: selbstverständlich – auch während der ‚realsozialistischen Zeit‘ in der DDR (und hier insbesondere in den ersten anderthalb bis zwei Jahrzehnten) viele Menschen gegeben hat, „die engagierte Verfechter der genossenschaftlichen Idee gemeinsamer Selbsthilfe waren und deren private wie berufliche Existenz oft über Jahre eng mit den Genossenschaften verbunden war (...und die) – entgegen anderslautender, vereinfachender und weitverbreiteter Thesen – *freiwillig* in Genossenschaften eingetreten sind und diese engagiert als ‚ihre‘ Genossenschaften betrachteten (*Brockmeier/Klose* 1997, S. IX; Hervorhebung im Original). Andererseits jedoch muss leider auch folgendes konstatiert werden: Vierzig Jahre lang – seit 1950 bis zur sog. ‚Wende‘ um 1989/1990 – war das auf den Ideen der Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung beruhende freiheitliche Genossenschaftswesen in der DDR wegen entsprechender politischer, ideologisch begründeter Vorgaben zu weiten Teilen ignoriert, zum Teil bekämpft und die Genossenschaftsidee bisweilen gar zu faktischen Zwangskollektivierungen regelrecht missbraucht worden (vgl. ausführlich *Todev/Rönnebeck/Brazda* (1994), die insoweit anschaulich und programmatisch von der „Perversion einer Idee“ – gemeint ist die Genossenschaftsidee der Selbsthilfe in Selbstverwaltung und Selbstverantwortung – sprechen).

3. Von 1990 über 1998 bis heute: Revitalisierung und Neubeginn

1990 dann kam es zur Neugründung eines „Instituts für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues“ an der Landwirtschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Über mehrere Entwicklungsstufen wurde ab 1993 das „Ländliche Genossenschaftswesen“ als eigenes Wahlpflichtfach für die Studierenden der Landwirtschaft eingeführt.

Erst im Jahre 1998 kam es zur Gründung des Instituts für Genossenschaftswesen an der Martin-Luther-Universität – eine Art Wieder- bzw. Neugründung des damaligen Seminars für Genossenschaftswesen, wenn auch „nur“ als „an-Institut“. Erster Vorstandsvorsitzender dieses Instituts wurde der Agrarökonom *Peter Tillack*, seit 1995 Professor für Allgemeine Landwirtschaftliche Betriebslehre an der Martin-Luther-Universität. Zu den damaligen Männern der ersten Stunde gehörte ferner

Professor *Diethard Rost*, der heute ebenfalls persönlich anwesend ist. Herr *Rost*, seien Sie herzlich willkommen! Besondere Erwähnung verdienen ferner noch die beiden ebenfalls anwesenden Herren Professor *Michael Ebeling* und Dr. *Arnd Schmidt* – beide gehören seit Wiedergründung bis heute dem Vorstand des Instituts für Genossenschaftswesen an; auch Ihnen beiden ein herzliches Willkommen!

Einige Jahre später übernahm dann Professor *Reinhard Schmidt*, Betriebswirt und Professor für Bankbetriebslehre, den Vorsitz im Vorstand. Er führte die von Herrn *Tillack* begonnene Hinwendung zur betrieblichen Praxis – u.a. durch Ringvorlesungen mit Praktikern – konsequent fort. Unter *Schmidts* Führung gelang es auch, wieder so etwas wie ein Basiscurriculum in der Lehre zu schaffen: Zwei seither fest etablierte, im Semesterwechsel von Frau Dr. *Delal Atmaca* gehaltene Vorlesungen zur Kooperationsökonomik und zur Genossenschaftslehre sowie einige Seminare sind hier zu nennen. Nach langer schwerer Krankheit starb *Reinhard Schmidt* im Frühjahr 2008. Die Universität gedenkt seiner seither mit einer nach ihm benannten Gedächtnisvorlesung und einem Reinhard-Schmidt-Gedächtnispreis für Arbeiten hervorragender Nachwuchswissenschaftler.

Nach 2008 begann dann eine neue kurze Phase, die als Vorstandsvorsitzender verantwortlich zu begleiten ich die Ehre hatte. Die letzten beiden Jahre dieser Phase waren insbesondere geprägt durch das Bemühen, das zu erreichen, was wir hier heute feiern dürfen: eine neue Heimstatt für die Kooperations- und Genossenschaftsforschung – fest verankert in der alma mater halensis, nicht mehr als „an-Institut“, sondern als Interdisziplinäre Wissenschaftliche Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung (IWE GK) der Martin-Luther-Universität!

V. Schlusswort

Mögen Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung, Weltoffenheit und Internationalität sowie fruchtbare Interdisziplinarität und wechselseitiger Austausch mit der Praxis auch weiterhin prägende Werte und Prinzipien bleiben! Darin jedenfalls sehe ich Erbe und Auftrag der mehr als hundert Jahre Genossenschaftsforschung in Halle.

Haben Sie herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Geduld!

Anhang 1:

Direktoren des Seminars und Vorstandsvorsitzende des Instituts für Genossenschaftswesen (an) der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg:

Phase I: 1911–1933

Prof. Dr. Johannes Conrad (1911–1914)

Prof. Dr. Kurt Wiedefeld (1914–1918)

Prof. Dr. Dr. Heinrich Waentig (1919)

Prof. Dr. Dr. Gustav Aubin (1919–1923)

Prof. Dr. Ernst Grünfeld (1923–1933)

Phase II: 1933–1945

Prof. Dr. Georg Max Jahn (1933–1935)

Prof. Dr. Muhs (eingesetzt, 1935–1937)

Prof. Dr. Rudolf Streller (eingesetzt, 1937–1939 bzw. formell 1941)

Phase III: 1947–1951

Prof. Dr. Waldemar Mitscherlich (1947–1948)

Prof. Dr. Hans Gehrig (1948–1951)

Phase IV: 1998–2010

Prof. Dr. Peter Tillack (1998–2004)

Prof. Dr. Reinhart Schmidt (2004–2008)

Dr. Thomas Brockmeier (2008–2011)

Geschäftsführende Direktoren der Interdisziplinären Wissenschaftlichen Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung der MLU

Phase V: 2011–

Prof. Dr. Winfried Kluth (ab 2011)

Anhang 2:

Grabrede zu Ehren von *Johannes Conrad* (gehalten bei der Trauerfeier zu dessen Beerdigung am 28. April 1915) von Prof. Dr. A. Hesse⁴⁰:

Für einen jeden Schüler unseres teuren Entschlafenen geht heute ein Lebensabschnitt zu Ende. Wir haben ja alle, als wir die Hochschule verließen, nicht aufgehört, seine Schüler zu sein, und die Reihe der Jahre ist ein dauerndes gemeinsames Erleben gewesen. Und wir fragen uns, wie ist es möglich, dass so lange Zeit Vergangenheit und Gegenwart in eins zusammenflossen, und wir erst heute mit Schrecken dessen inne werden, dass ein Stück unseres Lebens dahin ist.

Erinnerung fasst uns an. Wir sehen ihn vor uns im Hörsaal. Wir hören ihn, wie er mit ruhiger Klarheit das Für und Wider behandelt, nie mit seiner Ansicht zurückhaltend, immer auch die Meinung des Gegners achtend. Und oftmals haben wir uns später gewundert, wie er intuitiv das Richtige erfasste, was nachher erst eingehende Untersuchungen im Einzelnen begründeten. Vor allem aber haben wir nicht vergessen, dass er vor keiner Frage zurückscheute, dass er auch die letzten Grundlagen der sozialen Probleme suchte, wohl wissend, dass sie tief in den sittlichen Anschauungen der Persönlichkeit ruhen, unbeweisbar und unwiderlegbar.

Diese Duldsamkeit zeigte sich besonders im Seminar. Er hatte Tausende von Schülern und doch keine Schule; er wollte führen, aber nicht herrschen. So hat er einen jeden von uns sich frei entwickeln lassen, aber er hat alle gelehrt zu arbeiten wie er, die Schwierigkeiten und den Ernst der Probleme zu erfassen und das Höchste zu verlangen.

Daher war er seinen Schülern viel mehr als ein guter Lehrer, er war ihnen ein guter Freund. Darum haben sie so an ihm gehangen, weil sie fühlten, wie lieb er sie hatte. Und alle hat er mit unwandelbarer Treue ins Leben hinein begleitet, dass nicht wenige nächst ihren Eltern ihm ihre Entwicklung zu danken haben. Seine größte Freude war es, von seinen Schülern Gutes zu hören, und so band er sie mit sich und untereinander zusammen, die an seinen Ehrentagen wie eine große Familie sich um ihn vereinigten. Leid und Freud verstand er zu teilen wie wenige. Er hatte die seltene Gabe, die feinsten Regungen des Gemüts zu erfassen, die in anderen Händen leicht zerbrochen wären.

Nun müssen wir von ihm Abschied nehmen, aber er lebt in uns doch weiter. Nicht nur in dem Bild, das treue Anhänglichkeit an der Stätte seines Wirkens errichtet hat, in unseren Herzen hat er sich ein Denkmal geschaffen. Das wollen wir

40 Im Originalwortlaut so wiedergegeben wie abgedruckt in *Conrad* (o.J/1917), S. 245–247.

dankbar bewahren. Und wir können gerade in dieser Zeit, in der es heißt: nicht trauern, sondern handeln, sein Andenken nicht besser ehren, als wenn wir getreu das weiter geben, was er uns gegeben hat. Das ist in seinem Sinne. Noch vor wenigen Tagen hat er mir in seinem letzten Briefe von seinen Arbeiten geschrieben, nicht ahnend, dass er die Feder so bald für immer niederlegen sollte.

Wir wollen wirken wie er und sein wie er! Dann wird das Andenken dieses wahrhaft edlen Mannes ein dauernder Segen bleiben. Niemals vergessen!

Literatur

- Abelsbauser, W.* (2000): Die Historische Schule und die Probleme von heute, in: Becker, B./Lademacher, H. (Hrsg.): Geist und Gestalt im Historischen Wandel. Facetten deutscher und europäischer Geschichte 1789–1989 (Festschrift für Siegfried Bahne), Münster, S. 39–55.
- Albert, H.* (1962/1971): Der moderne Methodenstreit und die Grenze des Methodenpluralismus, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften (Band 13/1962), S. 143–169, (wiederabgedruckt in: Jochimsen, R./Knobel, H. (Hrsg.): Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie, Köln 1971, S. 255–288).
- Atmaca, D.* (2002): Kooperation im Wettbewerb, Kontinuität im Wandel. Identität und Erfolg der produktivgenossenschaftlichen Organisationsform, Aachen.
- Atmaca, D.* (2007): Produktivgenossenschaften – zwischen Utopie und Realismus, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg.) Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen, S. 509–590.
- Backhaus, J. G.* (Hrsg.) (1993): Gustav von Schmoller und die Probleme von heute (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 430), Berlin.
- Bittel, K.* (1915): Eduard Pfeiffer und die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung, München.
- Blanc, L.* (1850): Organisation du travail, 9. Aufl., Paris.
- Boese, F.* (1939): Geschichte des Vereins für Sozialpolitik 1872–1932 (Schriften des Vereins für Socialpolitik 188), Berlin.
- Brandt, K.* (1993): Geschichte der deutschen Volkswirtschaftslehre (Band 2: Vom Historismus bis zur Neoklassik), Freiburg i. Br.
- Brentano, L.* (1882): Die gewerbliche Arbeiterfrage, in: Schönberg, G. v. (Hrsg.): Handbuch der politischen Ökonomie, Band 1, Tübingen, S. 905 ff.
- Brentano, L.* (1871/1872): Die Arbeitergilden der Gegenwart (Band 1: Zur Geschichte der Englischen Gewerkvereine, Leipzig 1871; Band 2: Zur Kritik der Englischen Gewerkvereine, Leipzig 1872).
- Brockmeier, T./Klose, H.* (1997): Einführung, in: Beuthien, V./Brockmeier, T./Klose, H. (Hrsg., 1997): Materialien zum Genossenschaftsgesetz. Band V: Genossenschaftsrecht der SBZ und DDR (1949–1990). SMAD-Befehle, Gesetze, Verordnungen, Musterstatuten, Göttingen, S. IX–XVIII.

- Brockmeier, T./Peters, M.* (2007): Genossenschaften aus Sicht der Historischen Schule sowie der Klassik und Neoklassik der Nationalökonomie, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), S. 219–312.
- Broich, F.A. v.* (Hrsg., 1890): Sozialreform und Genossenschaftswesen. Zum Zweck der Begründung und Ausgestaltung eines sozialreformatorischen Genossenschaftswesens, 2. Aufl., Berlin.
- Cohn, G.* (1883): Ideen und Thatsachen im Genossenschaftswesen, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, Jg. 7 (1883), Heft 1, Leipzig, S. 1–52.
- Cohn, G.* (1885): Grundlegung der Nationalökonomie. Ein Lesebuch für Studierende (= System der Nationalökonomie. Eine Lesebuch für Studierende, Band 1: Grundlegung), Stuttgart.
- Conrad, J.* (1900): Grundriss der politischen Ökonomie (I. Teil: Nationalökonomie: Allgemeine Volkswirtschaftslehre), 3. Aufl., Jena/Halle (Saale).
- Conrad, J.* (1902): Grundriss der politischen Ökonomie (II. Teil: Volkswirtschaftspolitik: Besondere Volkswirtschaftslehre), 3. Aufl. Jena/Halle (Saale).
- Conrad, J.* (1910): Leitfaden zum Studium der Nationalökonomie (Fünfte, ergänzte Auflage), Jena.
- Conrad, J.* (o.J./1917): Lebenserinnerungen (Manuskript; aus seinem Nachlass herausgegeben von Else Kesten-Conrad und Herbert Conrad).
- Diehl, K.* (1915): Johannes Conrad, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (Band 104, III. Folge/49), S. 737–762.
- Düe, T.* (2001): Fortschritt und Werturteilsfreiheit. Entwicklungstheorien in der historischen Nationalökonomie des Kaiserreichs (Diss.), Bielefeld.
- Dühring, E.* (1873): Cursus der National- und Socialökonomie einschließlich der Hauptpunkte der Finanzpolitik, Berlin 1873.
- Dülfer, E.* (ed., 1994): International Handbook of Cooperative Organizations, Göttingen.
- Eisermann, G.* (1956): Die Grundlagen des Historismus in der deutschen Nationalökonomie, Stuttgart.
- Eschenburg, R.* (1988): Systemüberwindung oder Systemergänzung durch Genossenschaften. Gegensätzliche Positionen in der frühen wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion um Genossenschaften, Münster.
- Eucken, W.* (1938a): Die Überwindung des Historismus, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche, Jg. 62 (1938), 1. Halbband, S. 191–214.
- Eucken, W.* (1938b): Wissenschaft im Stile Schmollers, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Jg. 52 (1938), 2. Halbband, S. 468–506.
- Eucken, W.* (1940/1989): Die Grundlagen der Nationalökonomie (9. Aufl.), Heidelberg/Berlin (1. Aufl.: Jena 1940).
- Fehl, U.* (1993): Werturteilsstreit, in: Vahlens Großes Wirtschaftslexikon (hrsg. von Erwin Dichtl und Otmar Issing), München (2. Aufl.), Band 2, S. 2353–2354.
- Fehl, U.* (2007): H. Schulze-Delitzsch und F.W. Raiffeisen: Die Gründerväter und ihr Vermächtnis – die „klassische“ Genossenschaft, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), S. 87–117.
- Faust, H.* (1977): Geschichte der Genossenschaftsbewegung. Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im deutschen Sprachraum (3. Aufl.), Frankfurt am Main.

- Fläxl*, A. (1872): Die Produktivgenossenschaft (Diss.), München.
- Frambach*, H. A. (1993): Die Evolution moderner ökonomischer Theorien. Entstehung und Wandel zentraler Begriffe der neoklassischen ökonomischen Theorie, Berlin.
- Gide*, C. (1889): Principes d'économie politique (2. Aufl.), Paris.
- Gide*, C. (1900): La coopération. Conférences de propagande, (2. Aufl.: 1906), Paris.
- Gide*, C. (1905): Economie sociale. Les institutions du progrès social au début de XXe siècle, Paris.
- Gide*, C. (1910): Les sociétés coopératives des consommation (2. Aufl.), Paris.
- Gide*, C. (1922): Historique des associations coopératives de production, Paris.
- Gide*, C. (1929): Der Kooperatismus, Halberstadt.
- Gide*, C./*Rist*, C. (1913): Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen (2. Aufl., hrsg. von F. Oppenheimer), Jena.
- Gnensch*, E. (1949): Die wirtschaftliche Bedeutung der Universität Halle in den ersten zwei Jahrhunderten ihres Bestehens (1694–1894); Dissertation an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle (Saale).
- Grehl*, J./*Gröger*, W. (1990): Zur Gründungsgeschichte des ersten genossenschaftlichen Seminars Deutschlands an der Friedrichs-Universität Halle und zum Wirken von Ernst Grünfeld, in: Wissenschaftliche Zeitschrift der Universität Halle, Heft 5/1990, S. 3–10.
- Grünfeld*, E. (1922): Denkschrift über die Ausgestaltung des Genossenschaftsseminars an der Universität Halle, Halle/Saale.
- Grünfeld*, E. (1924): Vom Seminar für Genossenschaftswesen an der Universität Halle und seinen wissenschaftlichen Plänen, in: Genossenschafts-Korrespondenz (Heft 2/1924), Halle (Saale).
- Grünfeld*, E. (1925): Anleitung zum Studium und zum selbständigen Arbeiten für Volkswirte (2. Aufl.), Jena (1. Aufl. u.d.T. „Anleitung zum selbständigen Arbeiten für Volkswirte“, Jena 1922).
- Grünfeld*, E. (1926): Das Studium des Genossenschaftswesens an der Universität Halle (REP. 6, Nr. 261, Archiv der Martin-Luther-Universität), Halle/Saale.
- Grünfeld*, E. (1927/1928, Hrsg.): Handbuch des Genossenschaftswesens (in Gemeinschaft herausgegeben mit Julius von Gierke und Karl Hildebrand, vier Bände; Band 1 (1928): Das Genossenschaftswesen, volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet; Band 2: nicht erschienen, Band 3 (1927): Betriebswirtschaftliche Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung; Band 4 (1927): Organisation und Direktion des genossenschaftlichen Betriebes), Halberstadt.
- Grünfeld*, E./*Hildebrand*, K. (1929): Genossenschaftswesen – seine Geschichte, volkswirtschaftliche Bedeutung und Betriebswirtschaftslehre, Berlin.
- Hansen*, E./*Tennstedt*, F. (Hrsg., 2010): Biographisches Lexikon zur Geschichte der deutschen Sozialpolitik 1871 bis 1945, Band 1, Kassel.
- Hentschel*, V. (1975): Die deutschen Freihändler und der volkswirtschaftliche Kongress 1858 bis 1885, Stuttgart.
- Herkner*, H. (1894/1922): Die Arbeiterfrage. Eine Einführung, 8. Aufl. (1. Aufl. 1894), Berlin.
- Hertner*, P. (2000): Vom Staatswissenschaftlichen Seminar zur Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät. Die Nationalökonomie in Forschung und Lehre an der Vereinigten Friedrichs-Universität Halle-Wittenberg 1873–1914, in: Wenig, A. (Hrsg.): Globalisierung und die Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft, Berlin, S. 9–42.
- Hertner*, P. (2002): Staatswissenschaft – wirtschaftliche Staatswissenschaft – Wirtschaftswissenschaft. Ihre Entwicklung an der Universität Halle-Wittenberg von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Zweiten Weltkrieg, in: Rupieper, H.-J. (Hrsg.): Beiträge zur

- Geschichte der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg 1502–2002, Halle (Saale), S. 81–106.
- Hildebrand*, B. (1848): Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft, Frankfurt/M.
- Hoppe*, M. (1976): Die klassische und neoklassische Theorie der Genossenschaften. Ein Beitrag zur Dogmengeschichte und zur neueren Genossenschaftstheorie, Berlin.
- Huber*, V. A. (1894): Ausgewählte Schriften über Sozialreform und Genossenschaftswesen, Berlin.
- Hüter*, M. (1928): Die Methodologie der Wirtschaftswissenschaft bei Roscher und Knies, Jena.
- Huhn*, T. (1865): Handbuch der Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik. Für das deutsche Volk dargestellt (hier: Erste Abtheilung: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Volkstümliche Darstellung der Grundlagen der Volkswirtschaftslehre), Zweite Ausgabe, Leipzig.
- Jacob*, E. (1913): Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften (Tübinger Staatswissenschaftliche Abhandlungen N.F., Heft 1), Berlin/Stuttgart/Leipzig.
- Kähler*, W. (1898): Die Entwicklung des staatswissenschaftlichen Unterrichts an der Universität Halle, in: Paasche, H. (Hrsg.): Festgabe für Johannes Conrad. Zur Feier des 25jährigen Bestehens des staatswissenschaftlichen Seminars zu Halle a.S. in Dankbarkeit und Verehrung überreicht von ehemaligen Mitgliedern des Seminars, Jena 1898, S. 113–182.
- Kaltenborn*, W. (2012): a) Hermann Schulze-Delitzsch – ein großes deutsches Leben; b) Die Wahrnehmung Schulze-Delitzschs in der Nachwelt – ein Überblick; c) Wie wurde Schulze, der er war? Schwierigkeiten einer biografischen Annäherung, in: derselbe (2012): Vision und Wirklichkeit. Beiträge zur Idee und Geschichte von Genossenschaften, Berlin, S. 289–306/a, S. 407–430/b sowie S. 431–463/c.
- Kathe*, H. (2001): Die hallische Studentenschaft zur Zeit Friedrichs des Großen 1740-1786, in: Zaunstöck, H. (Hrsg.): Halle zwischen 806 und 2006. Neue Beiträge zur Geschichte der Stadt, Halle (Saale), S. 129–145.
- Kertscher*, H.-J. (2001): Von der Residenz zur Universitätsstadt: Zur Kulturgeschichte Halles an der Wende vom 17. zum 18. Jahrhundert, in: Zaunstöck, H. (Hrsg.): Halle zwischen 806 und 2006. Neue Beiträge zur Geschichte der Stadt, Halle (Saale), S. 80–106.
- Klein*, M. (1997): Friedrich Wilhelm Raiffeisen – Original im Kreis der großen Sozialreformer, in: Friedrich Wilhelm Raiffeisen 1818–1888. Woher – wohin? (hrsg. vom Hotel Alte Vogtei – Geburtshaus F.W. Raiffeisen, Hamm/Sieg), Fürstenfeldbruck 1997, S. 43–51.
- Klose*, H. (2007): Die Entwicklung des Genossenschaftsrechts von 1867 bis heute, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen, S. 119–148.
- Knapp*, G. F. (1927): Aus der Jugend eines deutschen Gelehrten, Stuttgart et al.
- Knies*, K. (1876): Der Credit, 1. Hälfte, Berlin.
- Knies*, K. (1883): Die politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte (Neue Auflage der „Politischen Oekonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode“, Braunschweig.
- Knittel*, A. (1895): Beiträge zur Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens, Freiburg i. Br./Leipzig.
- Koch*, W. (1998): Die Entwicklung des Genossenschaftsgedankens bei Dr. h.c. Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Fürstenfeldbruck.

- Kruck, W.* (1992): „Transformationsgesetz“ und Wirklichkeit der Oppenheimerschen Genossenschaftstheorie, in: Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, Band 15 (1992), S. 1–16.
- Kruck, W.* (1993): Die gewerbliche Produktivgenossenschaft in Deutschland. Ein theoretisch-geschichtlicher Beitrag, in: ZfgG, Band 43 (1993), S. 197–216.
- Kruck, W.* (1997): Franz Oppenheimer – Vordenker der Sozialen Marktwirtschaft und Selbsthilfegesellschaft, Berlin.
- Kruse, A.* (1959): Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien (Vierte verbesserte und erweiterte Auflage), Berlin. (Erste Aufl.: München 1948).
- Kruse, V.* (1990): Von der historischen Nationalökonomie zur historischen Soziologie. Ein Paradigmenwechsel in den deutschen Sozialwissenschaften um 1900, in: Zeitschrift für Soziologie (Jg. 19), Heft 3/Juni 1990, S. 149–165.
- Kühn, J.* (1872): Nachrichten über das Studium der Landwirtschaft an der Universität Halle, Berlin.
- Kühn, J.* (1888): Das Studium der Landwirtschaft an der Universität Halle. Geschichtliche Entwicklung und Organisation derselben. Eine Festschrift zur Feier des 25-jährigen Bestehens des landwirtschaftlichen Instituts der Universität, Halle a.S.
- Kuhn, N.* (2007): Kreditbürgschaft und institutionelles Gefüge als Erfolgsfaktoren der Volksbank – eine Weiterentwicklung des Transaktionskostenansatzes zur Entstehung der Kreditgenossenschaften, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), S. 341–371.
- Kurz, H. D.* (1998/1989): Die deutsche theoretische Nationalökonomie zu Beginn des 20. Jahrhunderts zwischen Klassik und Neoklassik, in: derselbe: Ökonomisches Denken in klassischer Tradition. Aufsätze zur Wirtschaftstheorie und Theoriegeschichte, Marburg 1998, S.275-333. (Zuerst erschienen unter demselben Titel in: Schefold, B. (Hrsg.): Deutsche Nationalökonomie in der Zwischenkriegszeit. Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie VIII (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 115/VIII), Berlin/Leipzig 1989, S. 11–61).
- Lehmann, O.* (1935): Die Nationalökonomie an der Universität Halle im 19. Jahrhundert, Halle (Saale).
- Liefmann, R.* (1912): Die Unternehmungsformen, Stuttgart.
- Lindenlaub, D.* (1967): Richtungskämpfe im Verein für Sozialpolitik. Wissenschaft und Socialpolitik im Kaiserreich vornehmlich vom Beginn des ‚Neuen Kurses‘ bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges (1890–1914), 2 Bände (VJSWG-Beihefte 52/53), Wiesbaden.
- Mändle, E./Winter, H.-W.* (Hrsg., 1980): Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Wiesbaden.
- Menger, C.* (1883): Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere, Leipzig.
- Meuer, A./Schmidt, A.* (1994): Historische Traditionen des Genossenschaftswesens an der Universität Halle-Wittenberg 1870–1950, in: *Meuer, A./Schmidt, A. /Rönnebeck, G./Kramer, J. W.* (1994): Dokumentation der genossenschaftswissenschaftlichen Traditionen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und der Humboldt-Universität zu Berlin (Berliner Beiträge zum Genossenschaftswesen, Heft 21), Berlin, S. 5–33.
- Mises, L.* (1929): Das Genossenschaftswesen volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet (Rezension des ersten Bandes des von Ernst Grünfeld gemeinsam mit Julius von Gierke und Karl Hildebrand herausgegebenen vierbändigen Handbuchs des Genossen-

- schaftswesens, erschienen zu Halberstadt 1928), in: Zeitschrift für Völkerpsychologie und Soziologie (Fünfter Jahrgang), Heft 4/Dezember 1929, S. 467.
- Munding, K. (1894): V. A. Hubers ausgewählte Schriften über Socialreform und Genossenschaftswesen, Berlin.
- Müssiggang, A. (1968): Die soziale Frage in der historischen Schule der deutschen Nationalökonomie, Tübingen.
- Nau, H. H. (1996): Der Werturteilsstreit: Die Äußerungen zur Werturteilsdiskussion im Ausschuß des Vereins für Sozialpolitik (1913) (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 8), Marburg.
- Nau, H. H. (Hrsg.) (1998): Gustav Schmoller – Historisch-ethische Nationalökonomie als Kulturwissenschaft (Ausgewählte methodologische Schriften, Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 11), Marburg.
- Oppenheimer, F. (1896): Die Siedlungsgenossenschaft: Versuch einer positiven Überwindung des Kommunismus durch Lösung des Genossenschaftsproblems und der Agrarfrage, Leipzig.
- Peters, M. (2001): Die Genossenschaftstheorie Otto v. Gierkes (1841–1921), (Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Band 95), Göttingen.
- Pfeiffer, E. (1863): Über Genossenschaftswesen. Was ist der Arbeiterstand in der heutigen Gesellschaft? Und was kann er werden?, Leipzig.
- Pfeiffer, E. (Hrsg.) (1869): Die Konsumvereine, ihr Wesen und Wirken. Nebst einer praktischen Anleitung zu deren Gründung und Einrichtung, Stuttgart.
- Philippovich, E. v. (1886): Über Aufgabe und Methode der politischen Ökonomie (eine politische Antrittsrede), Freiburg.
- Priddat, B. P. (1993): Zufall, Schicksal, Irrtum: Über Unsicherheit und Risiko in der deutschen ökonomischen Theorie vom 18. bis ins frühe 20. Jahrhundert (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 1), Marburg.
- Priddat, B. P. (1995): Die andere Ökonomie. Eine neue Einschätzung von Gustav Schmollers Versuch einer „ethisch-historischen“ Nationalökonomie im 19. Jahrhundert, Marburg.
- Priddat, B. P. (1998): Produktive Kraft, sittliche Ordnung und geistige Macht. Denkstile der deutschen Nationalökonomie im 18. und 19. Jahrhundert (Beiträge zur Geschichte der deutschsprachigen Ökonomie 13), Marburg.
- Prince-Smith, J. (1864): Die sogenannte Arbeiterfrage, in: Vierteljahresschrift für Volkswirtschaft, Politik und Kulturgeschichte, Bd. IV, S. 102ff (wiederabgedruckt in den Gesammelten Werken Prince-Smiths, hrsg. von Otto Michaelis).
- Raiffeisen, F. W. (1866/1951): Die Darlehnskassenvereine als Mittel zur Abhilfe der Not der ländlichen Bevölkerung (ergänzt und erläutert von Drüsedau, A. und Kleinhans, J.) (1. Aufl. 1866), Neuwied am Rhein.
- Roscher, W. (1895): Geistliche Gedanken eines National-Oekonomen, Dresden.
- Roscher, W. (1924): Geschichte der National-Oekonomie in Deutschland (Geschichte der Wissenschaften in Deutschland Neuere Zeit 14), 2. Aufl., München/Berlin.
- Rupieper, H.-J. (Hrsg.): Beiträge zur Geschichte der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg 1502–2002 (herausgegeben im Auftrag der Rektoratskommission für das Universitätsjubiläum), Halle (Saale).
- Sassen, J. L. (1914): Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie im Zeitalter des Kapitalismus (Diss.), Erlangen/München.
- Schäffle, A. (1861). Die Nationalökonomie oder Allgemeine Wirtschaftslehre. Für Gebildete aller Stände (Otto Spamers kaufmännische Bibliothek. Eine Sammlung praktischer Lehr- und Handbücher für den Handelsstand, Band 10), Leipzig.

- Schäffle, A. (1869): Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen, in: Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, Jg. 25 (1869), Heft 2, S. 261–340.
- Schäffle, A. (1882): Der korporative Hülfskassenzwang, Tübingen.
- Schanz, G. (1993a): Methodenstreit, in: Vahlens Großes Wirtschaftslexikon (hrsg. von Erwin Dichtl und Otmar Issing), München (2. Aufl.), Band 2, S. 1448–1450.
- Schanz, G. (1993b): Wertfreiheitspostulat, in: Vahlens Großes Wirtschaftslexikon (hrsg. von Erwin Dichtl und Otmar Issing), München (2. Aufl.), Band 2, S. 2350.
- Schmidt, A./Meuer, A. (1993): Aufarbeitung der historischen Traditionen des Genossenschaftswesens an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (Band I von insgesamt drei Teilbänden), Halle/Saale.
- Schmidt, A./Meuer, A. (1995): Aufarbeitung der historischen Traditionen des Genossenschaftswesens an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (Band II von insgesamt drei Teilbänden), Halle/Saale.
- Schmoller, G. (1870): Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Halle (Saale).
- Schmoller, G. (1884): Hermann Schulze-Delitzsch und Eduard Lasker, in: Jahrbuch für Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich (Schmollers Jahrbuch), Band 8, Leipzig, S. 595–620.
- Schmoller, G. (1893): Frau Sidney Webb und die britische Genossenschaftsbewegung, in: Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, Jg. 17 (1893), Nr. 2, S. 575–595.
- Schmoller, G. (1893/1949): Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode (wiederabgedruckt in den „Sozialökonomischen Texten“, Heft 17/18, Frankfurt 1949).
- Schmölders, G. (1962/1972): Geschichte der Volkswirtschaftslehre, Hamburg 1972 (gekürzte Ausgabe der Originalausgabe von 1962).
- Schönberg, G. v. (1869): Die Landwirthschaft der Gegenwart und das Genossenschaftsprinzip, Berlin.
- Schönberg, G. v. (1882–1896) (Hrsg., 1. bis 4. Aufl.): Handbuch der politischen Ökonomie, Band 1+2, Tübingen.
- Schönberg, G. v. (1896): Die gewerblichen Genossenschaften im engeren Sinne, in: ders. (Hrsg.): Handbuch der politischen Ökonomie, Band 2, 4. Aufl., Tübingen.
- Schulze-Delitzsch, H. (1913): Schriften und Reden (siehe auch: Thorwart, F. (Hrsg.) 1913), Berlin.
- Schumpeter, J. A. (1926/1971): Gustav von Schmoller und die Probleme von heute (zuerst erschienen in: Schmollers Jahrbuch Band 50 (1926), S. 337–388, gekürzter Wiederabdruck in: Jochimsen, R./Knobel, H. (Hrsg.): Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie, Köln 1971, S. 118–132).
- Schumpeter, J. A. (1965): Geschichte der ökonomischen Analyse, 2 Bände, Göttingen.
- Steding, R. (2009): Die Genossenschaftsidee bei Otto von Guericke, Otto Rabe, Karl Geiler sowie Ernst Grünfeld und ihre Umsetzung heute (Heft Nr. 17 der Schriftenreihe des Fördervereins Hermann Schulze-Delitzsch und Gedenkstätte des deutschen Genossenschaftswesens), Delitzsch.
- Stavenhagen, G. (1969): Geschichte der Wirtschaftstheorie, 4. Aufl., Göttingen.
- Storbeck, O. (2009): Deutsche Ökonomen zerfleischen sich, in: Handelsblatt-online vom 4.5.2009.
- Streller, R. (1938): Denkschrift zum Ausbau des Seminars für Genossenschaftswesen vom 4. Mai 1938, in: Universitätsarchiv Halle (UAH), Rep. 4, Nr. 261.

- Surányi-Unger*, Theo (1926): Philosophie in der Volkswirtschaftslehre. Ein Beitrag zur Geschichte der Volkswirtschaftslehre, 2 Bände, Jena.
- Thal, P./Pschibert*, R. (1978): Das Studium der Ökonomie an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg in Vergangenheit und Gegenwart – 1727 bis 1977 (Wissenschaftliche Beiträge der MLU, Nr. 37/1978), Halle.
- Thorwart*, F. (Hrsg.) (1913): Hermann Schulze-Delitzschs Schriften und Reden (5 Bände), Berlin.
- Todev*, T./*Rönnebeck*, G./*Brazda*, J. (1994): Perversion einer Idee. Die Dienstbarkeit der Genossenschaftstheorie für das Konzept des Staatssozialismus, Berlin.
- Totomianz*, V. F. (Hrsg.) (1928): Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, 2 Bände, Berlin.
- Verein für Socialpolitik* (Hrsg.) (1887): Der Wucher auf dem Lande. Berichte und Gutachten (Schriften des Vereins für Socialpolitik 35), Berlin.
- Verein für Socialpolitik* (1913): Untersuchungen über das Volkssparwesen, 3. und 4. Band (Schriften des Vereins für Socialpolitik 137, 2+3), München/Leipzig.
- Verein für Socialpolitik* (1916): Untersuchungen über Konsumvereine. Monographien aus dem Konsumvereinswesen, 2 Bände, (Schriften des Vereins für Socialpolitik 151, 1–2), Berlin.
- Vleugels*, W. (1931): Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, in: Elster, Ludwig (Hrsg.): Wörterbuch der Volkswirtschaft, Band 1, 4. Aufl., Jena, S. 736–751.
- Wagner*, A. (1872): Rede über die sociale Frage (Gehalten auf der freien kirchlichen Versammlung evangelischer Männer in der Garnisonskirche zu Berlin am 12. Oktober 1871), Berlin.
- Webb*, S. (1893): Die britische Genossenschaftsbewegung (Sammlung älterer und neuerer staatswissenschaftlicher Schriften des In- und Auslandes, Band 1, hrsg. v. L. Brentano), Leipzig.
- Wenig*, A. (2000): Vorwort, in: derselbe (Hrsg.) Globalisierung und soziale Marktwirtschaft, Berlin, S. 5–6.
- Wentzel*, B. (1999): Der Methodenstreit: Ökonomische Forschungsprogramme aus der Sicht des kritischen Rationalismus, Frankfurt.
- Wesel*, U. (1989): Christian Thomasius oder ein erster Versuch, Deutschland zur Vernunft zu bringen, in: derselbe (Hrsg.): Recht und Gewalt. Dreizehn Eingriffe, Berlin 1989, S. 30–38.
- Wilbrandt*, R. (1913): Die Bedeutung der Konsumgenossenschaften. Vortrag auf dem Evangelisch-Sozialen Kongreß zu Hamburg (Pfungsten 1913), Göttingen.
- Wilbrandt*, R. (1930): Unsere Volkswirtschaft heute und morgen. Eine praktische Volkswirtschaftslehre für jeden Deutschen, Berlin.
- Willgerodt*, H. (2009): Von der Wertfreiheit zur Wertlosigkeit, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 26.02.2009.
- Wirth*, M. (1869): Grundzüge der National-Oekonomie (Dritte, umgearbeitete, vermehrte und verbesserte Aufl.), Köln.
- Wittkau-Horgby*, A. (1992): Historismus: Zur Geschichte des Begriffs und des Problems, Göttingen.
- Wygodzinski*, W. (1911): Das Genossenschaftswesen in Deutschland, Leipzig/Berlin.
- Zeidler*, H. (1893): Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens der Neuzeit, Staats- und socialwissenschaftliche Beiträge, Band 1, Heft 3, Leipzig.
- Zörcher*, J. (1996): Zwischen Markt und Hierarchie – Zur Ökonomie der Schulze-Delitzschen Volksbanken (Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Band 81), Göttingen.

Comparative Economic Organization

Vergleichende ökonomische Organisationstheorie: Die Analyse diskreter Strukturalternativen⁺

von *Oliver E. Williamson* *

In diesem Vortrag möchte ich auf das paradigmatische „Markt- oder Hierarchie“-Problem, nämlich vertikale Integration, zurückkommen und versuchen, es konzeptionell zu präzisieren. Dies sind jedoch lediglich Vorarbeiten für die folgenden drei Hauptziele der Untersuchung.

Erstens sollen die drei Grundformen von Beherrschung und Überwachung („governance“) – Markt, Hybridform, Hierarchie – nebeneinandergestellt werden. Hierbei geht es darum festzustellen, durch welche wesentlichen Einflußfaktoren sich ihre Transaktionskostenwirkungen systematisch unterscheiden. Das zweite Ziel ist es, die offensichtlich zusammenhängenden, aber bislang unverbundenen Teile der Institutionenökonomie – institutionelle Umwelt; Institutionen zur Beherrschung und Überwachung – miteinander zu vereinigen. Hierzu ist es erforderlich, Verfügungsrechte und Vertragsrecht explizit in die Untersuchung einzubeziehen. Das letzte und wichtigste Ziel ist es, aus diesem integrierenden Ansatz zusätzlichen Prognosegehalt zu entwickeln.

In Abschnitt A werden die Hauptelemente der Transaktionskostenökonomie zusammengefasst dargestellt und der Vergleich diskreter Strukturalternativen im Rahmen der ökonomischen Organisationstheorie diskutiert. Die wesentlichen Instrumente und Wirkungsdimensionen, hinsichtlich derer sich einzelne Beherrschungs- und Überwachungsformen voneinander unterscheiden, sind Gegenstand des zweiten Abschnitts. Die institutionelle Umwelt wird mit Bezug auf Verfügungsrechte und Vertragsrecht in Abschnitt C beschrieben. Institutionelles Umfeld, einzelne Aspekte menschlichen Verhaltens, Eigenschaften von Transaktionen und die Organisationsform werden in Abschnitt D als veränderliche Parameter behandelt;

+ Der Beitrag von *Oliver E. Williamson* ist in englischer Sprache erstmals erschienen als: Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 36, No. 2. (Jun., 1991), pp. 269–296. Der deutschsprachige Beitrag in diesem Buch ist ein Wiederabdruck aus folgender Quelle: Vergleichende ökonomische Organisationstheorie: Die Analyse diskreter Strukturalternativen, in: Ordelheide, D./Bernd, R./Büßelmann, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart 1991, S. 13–49. © 1991 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft, Steuern und Recht GmbH in Stuttgart. Verlag und Herausgeber danken dem Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft-Steuern-Recht GmbH für die freundlich erteilte Abdruckgenehmigung.

Bei dem Beitrag handelt es sich um einen Originalbeitrag. Formatierungen, Rechtschreibung und Zitierweise weichen von den übrigen Beiträgen dieses Bandes ab.

* Prof. Dr. *Oliver E. Williamson*, University of California, Berkeley.

hieraus werden einige komparativ-statische Voraussagen entwickelt, die den Anwendungsbereich der Transaktionskostenökonomie erweitern. Es folgen Schlußbemerkungen.

A. Problemhintergrund

I. *Transaktionskostenökonomie*

Der Transaktionskostenansatz in der ökonomischen Organisationstheorie zeichnet sich dadurch aus, daß seine Ausrichtung gleichzeitig mikroanalytisch, institutionsvergleichend und einsparungsorientiert ist. Dem ersten dieser Gesichtspunkte hat sich die ökonomische, dem letzten die Organisationstheorie lange verschlossen. Ich behaupte, daß eine mikroanalytische Sichtweise und Einsparungsorientierung zusammengehören und daß es notwendig ist, alternative Organisationsformen miteinander zu vergleichen.

Während Nichtökonomien schon lange der Überzeugung sind, daß die „auf der Mikroebene innerhalb von Organisationen wirkenden Kräfte“ von Bedeutung sind, haben sich Ökonomen erst vor kurzem dieser Sichtweise angeschlossen. Eine eher vorsichtige Formulierung dieser Position ist die folgende¹⁾: „Wer das Verhalten von Organisationen, wie z.B. Unternehmen, modellieren will, sollte die Untersuchung von Unternehmen als Organisationen ganz oben auf seine Tagesordnung setzen. Eine solche Untersuchung ist nicht im strengen Sinne notwendig: Man kann auch hoffen, die korrekte typisierte Form des Organisationsverhaltens frei zu greifen, ohne sich um die auf der Mikroebene innerhalb des Unternehmens wirkenden Kräfte zu kümmern. Aber die Untersuchung der Organisation ist wahrscheinlich hilfreich, wenn es darum geht, typisierte Formen zu entwickeln, die die wichtigen Variablen herausstellen.“

Es gibt mindestens zwei Möglichkeiten, diese Aussage zu interpretieren. Zum einen könnte man den letzten Satz als nachträglichen Einfall oder als überflüssig ansehen; in diesem Falle wäre die hauptsächliche Aussage, daß Ökonomen damit fortfahren könnten, typisierte Formen frei zu greifen. Das wäre die „business-as-usual“-Interpretation. Eine andere Möglichkeit ist die, daß der letzte Satz sinntragend ist – in diesem Fall wäre die bisherige Übung nicht länger tragbar (wenn sie es denn je war); an ihre Stelle müßte eine mikroanalytischere Detailanalyse von Organisationen treten. Diese letztere Interpretation wird hier zugrundegelegt.

Anzuerkennen, daß die auf der Mikroebene wirkenden Kräfte von Bedeutung sind, ist nur ein erster Schritt. Welche dieser Kräfte sind von Bedeutung, und was bewirken sie? In diesem Zusammenhang sind die Wahl der Verhaltensannahmen, der Analyseinheit und die Hauptgesichtspunkte, hinsichtlich derer sich die Grundformen von Beherrschungs- und Überwachungsmöglichkeiten überschneiden, von Bedeutung.

Der Neue Institutionalismus stellt die Forderung auf, der menschlichen Natur besondere Beachtung zu schenken. *Ronald Coase* formuliert es wie folgt: „Die moderne institutionalistische Wirtschaftstheorie sollte den Menschen, so wie er ist und sich Beschränkungen ausgesetzt sieht, die von realen Institutionen ausgehen, erforschen“²). Aber wie beschreiben wir den Menschen so, wie er ist? Diese Frage wird zwar häufig aufgeworfen, aber nur selten wirklich angegangen.

Die Transaktionskostenökonomie geht von zwei zentralen Verhaltensannahmen aus: begrenzte Rationalität und Opportunismus. Infolge begrenzter Rationalität ist es unvermeidbar, daß alle komplexen Verträge unvollständig sind – sie enthalten also Lücken, Auslassungen, Irrtümer usw. Auch wird der Wert von Versprechungen anstelle von Verträgen durch Opportunismus beeinträchtigt. Deshalb bedürfen Versprechungen der Unterstützung durch glaubwürdige Verpflichtungen und glaubwürdige Abschreckungsmaßnahmen.

John R. Commons hat vorgeschlagen, die Transaktion als Analyseeinheit zu wählen³). Die Transaktionskostentheorie greift diesen Vorschlag auf und stellt die naheliegende, aber bislang unbeachtet gebliebene nächste Frage: Hinsichtlich welcher wesentlicher Eigenschaften unterscheiden sich Transaktionen voneinander? Wie ich an anderer Stelle dargelegt habe⁴), zählen zu den wesentlichen Punkten Faktorspezifitäten, Unsicherheit und Häufigkeit; Messbarkeit sollte man wohl hinzunehmen⁵). Für die Analyse der Beherrschung und Überwachung von Vertragsbeziehungen ist Faktorspezifität die wichtigste dieser vier Eigenschaften – sie bezieht sich darauf, wie leicht ein Potentialfaktor ohne Wertverlust anderen Verwendungszwecken und anderen Verwendern zugeführt werden kann⁶).

II. Vergleich diskreter Strukturalternativen

Die Verwendung des Begriffs „Vergleich diskreter Strukturalternativen“ im Rahmen der vergleichenden ökonomischen Organisationstheorie geht auf *Herbert Simon* zurück, der darauf hinwies⁷), daß „wir in dem Maße, in dem sich die ökonomische Theorie über ihren eigentlichen Kern, die Preistheorie, und ihre vorrangige Beschäftigung mit Güter- und Geldmengen hinausentwickelt, auch ... eine Akzentverschiebung weg von einer hochgradig quantitativen Vorgehensweise, bei der das Marginalprinzip eine zentrale Rolle spielt, zu einer eher qualitativen institutionellen Analyse, bei der *diskrete Strukturalternativen miteinander verglichen werden* ..., beobachten.

Bei solchen Analysen kann häufig auf ausgefeilte mathematische Methoden oder Differentialrechnung verzichtet werden. Im allgemeinen genügen viel gröbere und einfachere Argumente, um eine Ungleichheit zweier Größen nachzuweisen, als erforderlich wären, um zu zeigen, unter welchen Bedingungen marginale Veränderungen dieser Größen genau gleich sind.“

Aber worum genau handelt es sich beim Vergleich diskreter Strukturalternativen? Wird er nur deshalb angewandt, weil „wir derzeit nicht (in befriedigender Weise) in der Lage sind, Organisationen durch kontinuierliche Variation innerhalb eines Bereiches“⁽⁸⁾ zu beschreiben? Oder liegen die Gründe tiefer?

Eine mögliche Antwort ergibt sich aus der Feststellung, daß sich funktionsfähige Organisationsformen eher dem Grunde als dem Grade nach unterscheiden. Aber damit ist die Ausgangsfrage nur anders gestellt. Vielmehr kommt es darauf an, die grundlegenden Faktoren zu identifizieren, aufgrund derer dies der Fall ist. Ohne hierauf im einzelnen einzugehen, möchte ich auf folgendes hinweisen:

1. Effiziente und funktionsfähige Organisationsformen sind durch in sich konsistente Cluster von Wirkungsdimensionen definiert;
2. nur einige wenige identifizierbare Organisationsmuster sind funktionsfähig;
3. auch die Institutionenumwelt weist diskrete Strukturen auf;
4. Ergebnisse haben gemeinhin die Form von Treppenfunktionen, und
5. es geht uns um Einsparungsorientierung.

Mit Einsparungsorientierung ist die Vermeidung von Verschwendung gemeint; dies ist von strenger Optimierung zu unterscheiden, wie sie sich aus der bekannten Marginalanalyse ergibt. In dem Maße, in dem es gelingt, Transaktionen groben, grundlegenden Organisationsformen sinnvoll zuzuordnen und dadurch Verschwendung zu vermeiden, wird dieses Ziel erreicht. Hierbei geht es um diskrete Strukturen.

B. Systematisierung der Beherrschungs- und Überwachungsformen

Während die Systematisierung von Transaktionen einen der zentralen Forschungsgegenstände der Transaktionskostentheorie darstellt, gilt dies für die Beherrschungs- und Überwachungsformen nur in geringerem Ausmaße. Ihre grundlegenden Eigenschaften sollen im folgenden untersucht werden.

I. Zum Wesen des ökonomischen Problems

Friedrich von Hayek hat beharrlich darauf hingewiesen, daß „wirtschaftliche Probleme immer nur in Folge von Veränderungen auftreten“ und daß dieser Erkenntnis diejenigen im Wege stünden, nach deren Ansicht es hauptsächlich auf „technisches Wissen“ ankommt⁽⁹⁾. Dieser letzteren Auffassung hat er heftig widersprochen und dabei betont, daß „die wirtschaftlichen Probleme der Gesellschaft hauptsächlich Probleme der raschen Anpassung an die Veränderungen in den Umständen von Zeit und Ort sind“⁽¹⁰⁾. Vor allem behauptete *von Hayek*, dass das Preissystem im Vergleich

zu zentraler Planung einen außerordentlich wirksamen Mechanismus zum Austausch von Informationen und zur Herbeiführung von Veränderungen darstelle¹¹⁾.

Interessanterweise war auch *Chester Barnard* der Meinung, daß die Hauptaufgabe von Organisation in der Anpassung an veränderte Bedingungen bestehe. Freilich beschäftigte *Barnard* sich mit Anpassung durch interne Organisation. Angesichts einer Umwelt, die dauernd im Fluß sei, „hängt das Überleben einer Organisation von der Aufrechterhaltung eines komplexen Gleichgewichts ab ... [Dies] erfordert wiederum eine Anpassung der organisationsinternen Prozesse ..., [weshalb] wir unser Hauptaugenmerk auf diejenigen Prozesse richten werden, durch die ... [diese Anpassung] erreicht wird“¹²⁾.

Das erscheint auf den ersten Blick merkwürdig. Sowohl *von Hayek* als auch *Barnard* stellen fest, daß Anpassung das Hauptproblem ökonomischer Organisationen darstellt. Während aber *von Hayek* die Fähigkeit zur Herbeiführung solcher Veränderungen dem Markt zuschreibt, beschäftigt sich *Barnard* mit der Anpassungsfähigkeit interner Organisation. Wenn das „Wunder Markt“ (*von Hayek*) dem „Wunder interne Organisation“ (*Barnard*) gleichkommt, worin ist dann das eine dem anderen überlegen?

Das Wunder, auf das *von Hayek* sich bezieht, hat spontane Ursachen: „Das Preissystem ist ... eine jener Bildungen, die der Mensch zu gebrauchen gelernt hat, ... nachdem er darauf gestoßen ist, ohne es zu verstehen“¹³⁾. Demnach ist der Markt eine jener „Institutionen, welche der Wohlfahrt der Gesellschaft in hohem Maße dienen, ja für diese letztern nicht selten von vitaler Bedeutung und doch ... ohne einen auf ihre Begründung gerichteten Gemeinwillen ... entstehen“¹⁴⁾.

Ungeachtet der Bedeutung spontaner Kooperation gewann *Barnard* den Eindruck, daß absichtsvolle Zusammenarbeit wichtig ist und unterschätzt wurde. Letztere definierte er als „jene Art von menschlicher Zusammenarbeit, welche bewußt, planvoll und zweckgerichtet ist“¹⁵⁾ und durch formale Organisation, insonderheit durch Hierarchien, erreicht werde.

Auch ich bin der Meinung, daß Anpassungsfähigkeit das Kernproblem ökonomischer Organisationen darstellt und daß sowohl *von Hayek* als auch *Barnard* recht haben. Daß beide recht haben, liegt daran, daß sie sich mit ganz unterschiedlichen Anpassungsnotwendigkeiten beschäftigen, die beide für gut funktionierende Systeme benötigt werden. *Von Hayek* geht es um Anpassungen, für welche Preise suffiziente Maßzahlen darstellen.

Nachfrage- oder Angebotsveränderungen eines Gutes führen zu Preisänderungen; als Reaktion auf diese können „die einzelnen Teilnehmer ... die richtige Handlung vornehmen“¹⁶⁾. Derartige Anpassungen seien als Anpassungen vom Typ A bezeichnet, wobei A für Autonomie steht. Dies sind freilich nicht alle möglichen Arten von Störungen. Einige erfordern koordinierte Reaktionen, damit nicht einzelne Entscheidungseinheiten einander widersprechende Zielsetzungen verfolgen oder anderweitig suboptimal handeln. Beispielsweise kommen wechselseitig von-

einander abhängenden Investitionen häufig „konvergente Erwartungen“ zugute¹⁷⁾. Allgemeiner formuliert werden Parteien, die in einem langfristigen wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnis zueinander stehen, ex post Anpassungsmechanismen errichten müssen, um wieder zu auf der Kontraktkurve liegenden Ergebnissen zu kommen, wenn unerwartete Störungen dazu führen, daß lückenhafte, langfristige Vereinbarungen nicht mehr ausgewogen sind. Anpassungen dieser letzteren Art werden im folgenden Anpassungen vom Typ B genannt, wobei B für beiderseitig steht. Die bewußten, planvollen und zweckgerichteten Bemühungen, anpassungsfähige interne Koordinationsmechanismen zu errichten, sind jene, auf die *Barnard* sein Hauptaugenmerk richtete.

II. Instrumente

Vertikale und horizontale Integration denkt man sich sinnvollerweise als Organisationsformen, die nur die letzte Rettung darstellen können – sie werden erst eingesetzt, wenn alles andere fehlschlägt. Dies liegt daran, daß Märkte „Wunder“ sind, was die Fähigkeit zu Anpassungen vom Typ A angeht. Liegt eine Störung vor, für die Preise suffiziente Maßzahlen darstellen, können sich einzelne Käufer und Hersteller hieran individuell anpassen. Da ihnen individuelle Einkommensströme zufließen, sind alle Beteiligten sehr zu Kostenreduzierung und effizienter Anpassung motiviert. Aus einem System veränderlicher Preise resultieren demnach sehr starke Anreizwirkungen.

Bei wechselseitiger Abhängigkeit entsteht nun eine Möglichkeit, durch Hierarchie Gewinne zu erzielen. Je stärker die wechselseitige Abhängigkeit ist, um so größere Vorteile gegenüber dem Markt lassen sich dadurch erzielen, daß koordinierte Anpassungsmaßnahmen an unvorhergesehene Umstände mit Hilfe formaler Organisation bewirkt werden. Aber dieser Zuwachs an Anpassungsfähigkeit vom Typ B ist nicht kostenlos. Wie an anderer Stelle ausgeführt¹⁸⁾, verwässert interne Organisation Anreizwirkungen. Hieraus resultieren weitere Kosten (Schuld daran ist die „Unmöglichkeit selektiver Intervention“ – wobei selektive Intervention darin besteht, daß überall dort der Markt simuliert wird, wo die Ergebnisse von Marktprozessen zufriedenstellend sind, während nur dann (selektiv) Eingriffe erfolgen, wenn hiervon Nettogewinne zu erwarten sind).

Die wesentlichen Unterschiede zwischen Markt und Hierarchie erschöpfen sich nicht in diesen drei Eigenschaften (Anpassungsfähigkeit vom Typ A und vom Typ B sowie unterschiedliche Stärke von Anreizen). Von Bedeutung ist auch, daß beide in unterschiedlichem Maße auf administrativen Kontrollmöglichkeiten beruhen und daß in ihnen nicht das gleiche Vertragsrecht Anwendung findet. Auf den letzteren Punkt wird weiter unten noch näher eingegangen. Bereits hier sei aber darauf hingewiesen, daß

1. Hierarchie darauf beruht, daß administrative Kontrollmöglichkeiten innerhalb von Unternehmen von anderer Wirksamkeit sind als zwischen Unternehmen, und daß
2. das Wirksamwerden von Anreizen innerhalb von Unternehmen mitunter bewußt verhindert wird.

In bezug auf letzteres sei angemerkt, daß Anreizwirkungen nicht Ziele, sondern Mittel sind. Wenn stärkere Anreize die beiderseitige Anpassungsfähigkeit behindern, kann das Optimum in schwächeren Anreizen im Verbund mit zusätzlichen administrativen Kontrollmöglichkeiten (Überwachung, Karrierechancen und Sanktionsmaßnahmen) bestehen.

Nach dem Vorstehenden können die Instrumente und Anpassungseigenschaften, hinsichtlich derer sich Märkte und Hierarchien unterscheiden, wie folgt zusammengefaßt werden, wobei stark, weniger stark und schwach durch ++, + und 0 bezeichnet werden:

	<i>Beherrschungs- und Überwachungsmechanismus</i>	
	<i>Markt</i>	<i>Hierarchie</i>
Instrumente	++	0
Anreizstärke	0	++
administrative Kontrollmöglichkeiten		
Wirkungsdimensionen		
Anpassungsfähigkeit vom Typ A	++	0
Anpassungsfähigkeit vom Typ B	0	++

Tabelle 1: Instrumente und Anpassungseigenschaften.

Märkte und Hierarchien weisen gegenläufige Eigenschaften auf. Dies bedeutet, daß sich diese gegensätzlichen Organisationsformen grundlegend unterscheiden und diskrete Strukturalternativen darstellen.

III. Ein heuristisches Modell und die Hybridform

Gehen wir von der Situation aus, in der klassische Marktvereinbarungen gut funktionieren: Bei auftretenden Störungen werden autonome Anpassungsmaßnahmen

wirksam. Für derartige Transaktionen ist interne Organisation nachteilig – Hierarchie bewirkt, daß Bürokratiekosten hinzukommen, denen keinerlei Mehrerträge zurechenbar sind.

Dies ändert sich freilich mit dem Auftreten wechselseitiger Abhängigkeiten. Je mehr Faktorspezifitäten auftreten, desto häufiger und bedeutsamer werden diejenigen Störungen, die koordinierte Reaktionen verlangen. Die starken Anreizwirkungen, die von Märkten ausgehen, schränken in diesen Fällen die Anpassungsfähigkeit ein – wenn sich eine autonome Austauschbeziehung als ungleichgewichtig erweist und Anpassungsmaßnahmen Einstimmigkeit voraussetzen, wird jeder der Beteiligten versuchen, möglichst den gesamten durch diese Anpassungsmaßnahmen entstehenden Gewinn (im Idealfall bis auf einen infinitesimal kleinen Betrag) für sich selbst zu appropriieren. Obwohl auch hier zusätzliche Kosten der Bürokratie auftreten, wenn solche Transaktionen vom Markt in eine Hierarchie überführt werden, treten in diesem Falle auch beiderseitige Anpassungsgewinne auf.

In vereinfachter Form seien die Kostenwirkungen, die von der Beherrschung und Überwachung mit Hilfe von Markt bzw. Hierarchie ausgehen, in Abhängigkeit von der Faktorspezifität (k) als $M = M(k)$ bzw. $H = H(k)$ bezeichnet. Gehen wir jeweils vom gleichen Spezifitätsniveau aus, erhalten wir folgende Kostenrelationen: $M(O) < H(O)$ und $M' > H' > O$. Die erste dieser beiden Ungleichungen drückt die Tatsache aus, daß die Bürokratiekosten bei interner Organisation höher als im Markt sind, weil letzterer eine größere Anpassungsfähigkeit vom Typ A aufweist – der einzige Typ, der bei Abwesenheit von Faktorspezifitäten von Bedeutung ist. Der Ordinatenabschnitt für marktmäßige Beherrschung und Überwachung ist daher kleiner als der für Hierarchie. In der zweiten Ungleichung spiegelt sich die mit steigender Bedeutung von Faktorspezifitäten und damit von wechselseitigen Abhängigkeiten wachsende Unterlegenheit von Märkten gegenüber Hierarchien in bezug auf die Anpassungsfähigkeit vom Typ B wider.

Wenn wir annehmen, daß der Schnittpunkt der Beherrschungs- und Überwachungskostenkurven von Markt und Hierarchie innerhalb des relevanten Bereichs von k liegt (bei k in Abb. 1), erhalten wir die folgenden Aussagen: Märkte sind bei denjenigen Transaktionen überlegen, bei denen $k \ll k$ ist; Hierarchie ist für Transaktionen mit $k \gg$ von Vorteil. Für Transaktionen in der Umgebung von k wird auf jede der beiden Organisationsformen zurückgegriffen, da die Unterschiede in den Beherrschungs- und Überwachungskosten in diesem Bereich gering sind.

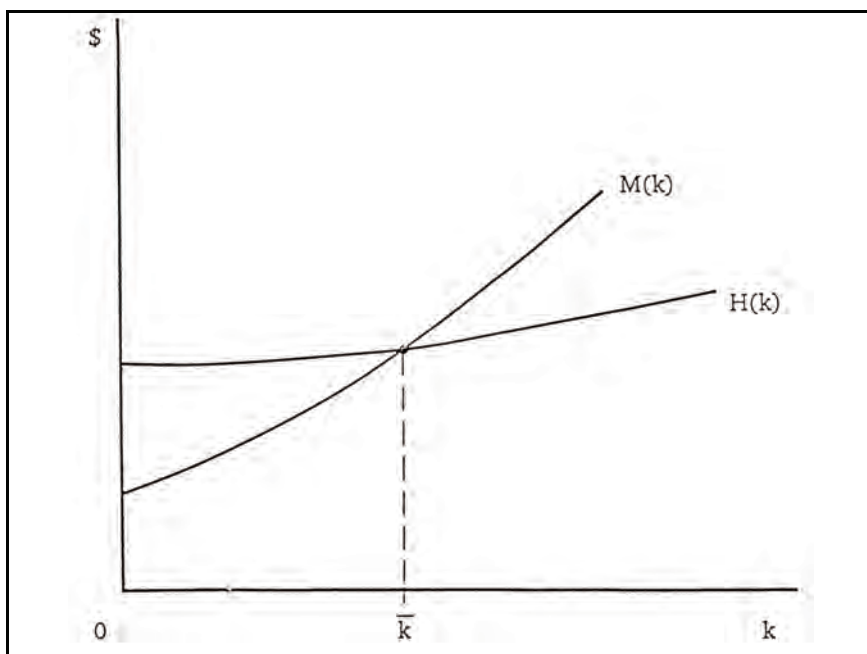


Abbildung 1

Genau dies führt zur Entwicklung hybrider Organisationsformen. Lassen sich Zwischenformen denken, bei denen die hierarchietypische Anpassungsfähigkeit vom Typ B teilweise zugunsten höherer markttypischer Anpassungsfähigkeit vom Typ A aufgegeben wird, wodurch in einem Bereich mittlerer Faktorspezifität überlegene Ergebnisse erzielt werden können?

Die Beherrschungs- und Überwachungskosten der Hybridform in Abhängigkeit von der Faktorspezifität seien als $X = X(k)$ bezeichnet. Das Argument ist nun, daß sowohl Ordinatenabschnitt als auch Steigung der Hybridform zwischen denen von Markt und Hierarchie liegen.

Man erhält die Beziehungen, die in Abb. 2 dargestellt sind. Bei der Wahl der effizienten Organisationsform lassen sich demnach drei Bereiche unterscheiden:

1. Märkte sind im Bereich $k < k_1$ sinnvoll;
2. die Hybridform wird im Bereich $k_1 < k < k_2$ angewandt;
3. bei $k > k_2$ wird Hierarchie verwendet.

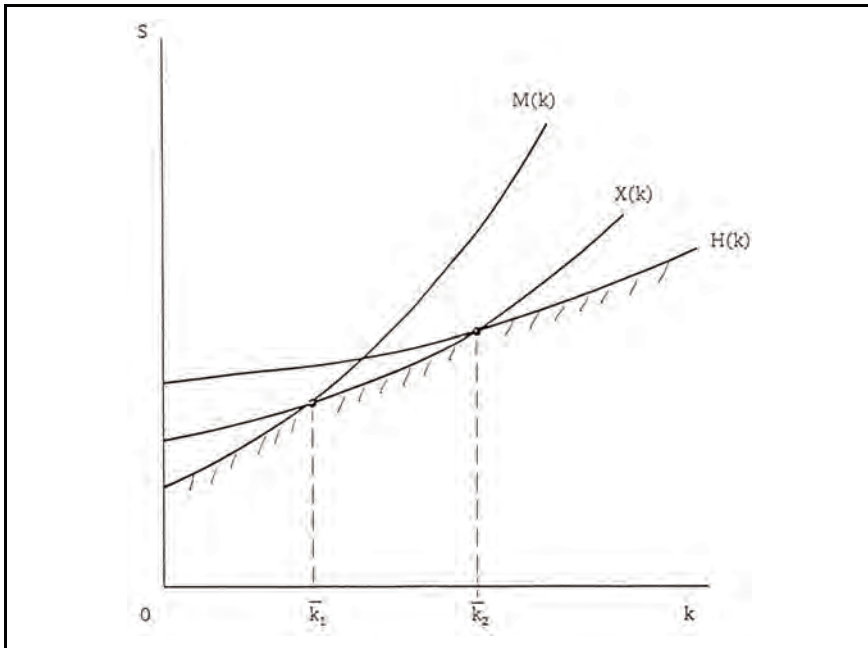


Abbildung 2

Abgesehen von Verschiedenheiten im anzuwendenden Vertragsrecht (s. Abschnitt C) unterscheiden sich Markt, Hybridform und Hierarchie bezüglich ihrer Instrumente und Wirkungsdimensionen wie folgt:

	<i>Beherrschungs- und Überwachungsmechanismus</i>		
	<i>Markt</i>	<i>Hybridform</i>	<i>Hierarchie</i>
Instrumente	++	+	0
Anreizstärke	0	+	++
administrative Kontrollmöglichkeiten			
Wirkungsdimensionen			
Anpassungsfähigkeit vom Typ A	++	+	0
Anpassungsfähigkeit vom Typ B	0	+	++

Tabelle 2: Instrumente und Anpassungseigenschaften.

C. Gesetzliche Rahmenbedingungen

Im Vergleich zu anderen Ansätzen der ökonomischen Organisationsanalyse legt die Transaktionskostentheorie größeres Gewicht auf die ex-post-Institutionen des Vertrages, wobei ein besonderer Akzent auf außergerichtlichen Regelungsmechanismen (im Unterschied zu gerichtlicher Regelung) liegt. Dies steht im Gegensatz zur Neoklassik, zur Informationsökonomie und zum property-rights-Ansatz – sie alle vernachlässigen die ex-post-Aspekte von Beherrschung und Überwachung, zum Teil, weil die Regelung durch Gerichte als effizient angenommen wird.

Ein Ansatz, der rechtliche ex-ante-Gegebenheiten und ex-post-Beherrschung und Überwachung miteinander verbindet, scheint nötig. In diesem Zusammenhang ist die Unterscheidung von institutioneller Umwelt und institutionellen Arrangements, die *Lance Davis* und *Douglass North* vorschlagen, von Bedeutung¹⁹⁾:

„Die *institutionelle Umwelt* besteht aus jenen grundsätzlichen politischen, sozialen und rechtlichen Regelungen, welche die Voraussetzungen für Produktion, Tausch und Handel bilden. Beispiele hierfür sind das Wahlrecht, Verfügungsrechte und das Vertragsrecht ...

Ein *institutionelles Arrangement* ist ein Arrangement zwischen einzelnen Entscheidungseinheiten einer Ökonomie, das regelt, auf welche Weise diese Einheiten miteinander kooperieren und/oder miteinander in Wettbewerb treten können. Es ... [kann] eine Struktur vorsehen, innerhalb derer seine Mitglieder kooperieren können[,] ... oder [es kann] einen Mechanismus bereitstellen, der Abweichungen vom geltenden dispositiven Recht oder Änderungen von Verfügungsrechten bewirkt.“

Mir geht es hier hauptsächlich um verfügungs- und vertragsrechtliche Aspekte der institutionellen Umwelt. Das Argument, die institutionelle Struktur werde „vom Zustand der Rechtsordnung beeinflusst“²⁰⁾, wird bestätigt – sowohl hier als auch insbesondere in Abschnitt D. Dort werden Veränderungen des Eigentums- und Vertragsrechts als veränderliche Parameter betrachtet, die die Effizienzrelationen zwischen Markt, Hybridform und Hierarchie verändern.

I. Eigentums- und Verfügungsrechte

Es erscheint sinnvoll, im Bereich der Eigentums- und Verfügungsrechte drei Problembereiche zu unterscheiden. Der erste betrifft die Definition dieser Rechte. Es wird allgemein anerkannt, daß die Definition und Durchsetzung von Eigentums- und Verfügungsrechten Kosten verursachen kann; daher entstehen sie nur, wenn der hiervon erwartete Nutzen größer ist als die entsprechenden Kosten²¹⁾. Das zweite – und dies ist weniger unumstritten – ist, daß die Wirksamkeit einmal definierter Eigentums- und Verfügungsrechte von der Organisationsform entscheidend beeinflusst wird. So hängen beispielsweise die Funktionsschwächen, die gemeinschaft-

lichen Eigentums- und Verfügungsrechten zugeschrieben werden, davon ab, in welche Organisation sie eingebettet sind²²⁾.

Auf diese beiden Punkte will ich im folgenden nicht weiter eingehen. Im Vordergrund soll vielmehr die Frage stehen, inwieweit einmal zugeordnete Eigentums- und Verfügungsrechte gute Sicherungseigenschaften besitzen. Zwei Gefahrenquellen sind in diesem Zusammenhang zu nennen: Enteignung durch die Regierung und Ausbeutung durch andere Wirtschaftssubjekte.

1. Enteignung durch die Regierung

Enteignung durch die Regierung wirft Fragen „glaubwürdiger Verpflichtung“²³⁾ und der „Verlässlichkeit von Erwartungen“²⁴⁾ auf. Wäre es möglich, Eigentums- und Verfügungsrechte auf effiziente Weise ein für allemal zuzuordnen, würden also einmal vorgenommene Zuordnungen keinesfalls wieder rückgängig gemacht – insbesondere mit Methode rückgängig gemacht –, würden Enteignungsängste gar nicht erst entstehen. Unternehmen und Individuen könnten vertrauensvoll in Produktionsfaktoren investieren, ohne Sorge haben zu müssen, um ihren gerechten Lohn gebracht zu werden.

Kommt es dagegen gelegentlich vor, daß Eigentums- und Verfügungsrechte umverteilt werden, und werden (etwa wegen prohibitiver Kosten) nicht in jedem dieser Fälle Entschädigungen gezahlt, finden strategische Überlegungen Eingang in den Investitionskalkül. Die Allokation von Vermögenswerten wird (durch Verschleierung, Umlenkung, Konsum) anstelle einer Investition in möglicherweise enteignungsgefährdete Sachwerte verändert, wenn eine solche Enteignung als ernsthafte Gefahr angesehen wird. Allgemeiner gesagt haben Individuen oder Gruppen, die Opfer oder Zeugen von Enteignungsmaßnahmen werden und Grund zu der Annahme haben, daß sie in der Zukunft ähnliche Nachteile erleiden, Anreize, sich auf diese Gegebenheiten einzustellen.

In diesem Zusammenhang ist *Janos Kornais* Beobachtung zu erwähnen, wonach in Ungarn Handwerker und Kleinhändler ungeachtet „wiederholter offizieller Erklärungen, denen zufolge ihre Aktivität als dauerhaftes Element des ungarischen Sozialismus angesehen werde“²⁵⁾, Enteignungen befürchten. Die Tatsache, daß „viele von ihnen kurzsichtige Gewinnmaximierung betreiben, ohne besonderes Interesse zu haben, dauerhaften Goodwill aufzubauen ... oder in langlebige Vermögenswerte zu investieren“²⁶⁾, erklärt sich zum Teil daraus, daß „diese Personen oder ihre Eltern die Zeit der Enteignungen in den vierziger Jahren miterlebt haben“²⁷⁾.

Meiner Ansicht nach erklärt das jedoch noch nicht alles. Denn es hatte nicht nur in der Vergangenheit Enteignungen gegeben, sondern das Regierungssystem hatte sich bis zum Jahre 1986 auch noch nicht ausreichend geändert, um die Gewähr dafür zu bieten, daß es nicht auch künftig zu weiteren Enteignungen käme. Offizielle

Erklärungen gewinnen nur durch langjährige Erfahrungen oder dadurch an Glaubwürdigkeit, daß sie im Verein mit einer glaubwürdigen (nicht ohne weiteres rückgängig zu machenden) Neuorganisation des politischen Systems auftreten. Wie bemerkte kürzlich ein polnischer Unternehmer: „Ich will keine teuren Maschinen. Wenn sich die Situation ändert, sitze ich auf ihnen fest.“

2. Schwund

Nicht nur Regierungen können Eigentums- und Verfügungsrechte entwerten: Auch Lieferanten, Kunden und Konkurrenten können sich den ökonomischen Wert von Spezialkenntnissen und Informationen aneignen oder bewirken, daß er sich verflüchtigt. *David Teece* hat sich diesen Fragen kürzlich in Verbindung mit „Systemen schwacher Appropriierbarkeit“²⁸⁾ gewidmet. Hier besteht ein Zusammenhang mit früheren Diskussionen von Eigentums- und Verfügungsrechten an Informationen durch *Kenneth Arrow*²⁹⁾. Wenn Investitionen in Wissen nicht rechtsgültig geschützt werden können oder wenn ein nomineller Schutz (z.B. ein Patent) nicht wirksam ist, dann

1. verringert dies ex ante die Anreize zu solchen Investitionen, und
2. es erhöht ex post die Anreize, solche Investitionen in schützende Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen einzubetten.

Wie *Teece* ausführt, erfolgt die vertikale oder horizontale Integration zusammenhängender Produktionsstufen dort, wo solche Schwundrisiken am größten sind, bisweilen genau zum Zwecke eines solchen Schutzes. Das Thema klingt wieder an: Eigentums- und Verfügungsrechte einerseits und Organisation andererseits stehen in Zusammenhang miteinander.

II. Vertragsrechtssysteme

*Ian Macneil*³⁰⁾ unterscheidet dreierlei Vertragsrechtssysteme: klassische, neoklassische und relationale. Hier und in einer späteren Veröffentlichung³¹⁾ besteht eine seiner wesentlichen Aussagen darin, daß eine Entwicklung fort von den früheren, einfacheren hin zu moderneren, relationalen Formen stattgefunden hat.

Ob jedoch der Übergang von klassischen zu relationalen Vertragsformen einen Fortschritt darstellt, hängt meiner Meinung nach davon ab, welche Arten von Transaktionen zu organisieren sind. Obwohl ich, ebenso wie *Macneil*, drei verschiedene Vertragsformen unterscheide – welche ich als klassische, neoklassische Lehre vom Begründungszwang sowie als generelle Unbeachtlichkeit bezeichne –, sehe ich in ihnen keine fortschreitenden Entwicklungsstufen. Ganz im Gegenteil: Ich behaupte,

daß diese drei Systeme nebeneinanderher bestehen und daß weiterhin jede der Grundformen von Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen (Markt, Hybridform und Hierarchie) von einer speziellen Form des Vertragsrechts getragen wird – und dies aus guten Gründen. Im einzelnen: Beherrschung und Überwachung mit Hilfe des Markts sind vom klassischen Vertragsrecht getragen, der Hybridform entspricht das neoklassische Vertragsrecht/Lehre vom Begründungszwang, und die Hierarchie stützt sich auf die Weigerung der Gerichte, den Beteiligten im Streitfall rechtliches Gehör zu gewähren – mit anderen Worten, auf die generelle Unbeachtlichkeit. Wird versäumt, das jeweils angemessene Vertragsrechtssystem auf den entsprechenden Beherrschungs- und Überwachungsmechanismus anzuwenden, führt dies zu vermeidbaren Kosten.

Das jüngste Element dieser Argumentation und das einzige, welches ich im folgenden näher ausführen werde, besteht darin, daß generelle Unbeachtlichkeit die der internen Organisation angemessene Vertragsrechtsform darstellt. Dieser Ansatz unterscheidet sich sowohl von der Sichtweise des Unternehmens als ein „Netzwerk von Verträgen“ als auch von jüngeren Beiträgen, nach denen interne Organisation sich durch treuhänderische Beziehungen auszeichnet.

Daß es lehrreich ist, das Unternehmen als Netzwerk von Verträgen anzusehen, erweist die große Zahl von Einsichten, die dieser Ansatz hervorgebracht hat³²⁾. Sie aber ausschließlich als Netzwerk von Verträgen anzusehen, geht an vielem vorbei, was das Wesen dieser Beherrschungs- und Überwachungsform ausmacht.

So stellt *Robert Clark* fest, daß Manager ganz anderen rechtlichen Treuepflichten unterworfen sind, als sie in Märkten herrschen; nach seiner Ansicht entwertet dies den Denkansatz vom Vertragsnetzwerk. Ausgehend von der Erkenntnis, daß aufgrund von „Positionsvorteilen“³³⁾ Entscheidungsspielräume von Managern in Großunternehmen ernstliche Probleme aufwerfen, argumentiert *Clark*, daß Managern zusätzliche Treuepflichten in der Absicht auferlegt werden, ihre Entscheidungsspielräume einzugrenzen. So sind Manager – anders als autonome Vertragsparteien – „Loyalitätspflichten“, „aktiven Berichtspflichten“, einer Sorgfaltspflicht sowie anderen rechtlichen Regelungen unterworfen, die den Mißbrauch sich im Unternehmen bietender Handlungsmöglichkeiten und Insiderhandel verhindern sollen.

Scott Masten schließt sich dieser Sichtweise an; nach seiner Ansicht liegt dem Arbeitsrecht die „Zielsetzung [zugrunde], den Arbeitnehmer in größtmöglichem Maße zum verlängerten Arm des Arbeitgebers zu machen“³⁴⁾. Während das Wirtschaftsrecht den Beteiligten eine beträchtliche Autonomie sichern soll, dienen die bei interner Organisation anzuwendenden Rechtsregelungen dazu, Autonomie abzubauen – daher stehen „bei Transaktionen im Rahmen von Arbeitsverhältnissen Mechanismen oder Sanktionen zur Verfügung, die bei unabhängigen Vertragsparteien keine Entsprechung finden“³⁵⁾.

Wenngleich sowohl *Clark* als auch *Masten* überzeugende Argumente dafür ins Feld führen, daß das für interne Organisation anzuwendende Vertragsrecht Managern zusätzliche Beschränkungen auferlegt, ist doch nach meiner Meinung

1. die Bedeutung der zusätzlichen Beschränkungen, auf die die Treuepflichten hinauslaufen, vornehmlich in der Verhinderung von grobem Mißbrauch zu sehen und
2. das Vertragsrecht, durch das sich interne Transaktionen hauptsächlich auszeichnen, das der generellen Unbeachtlichkeit: Für die meisten innerhalb von Unternehmen auftretenden Auseinandersetzungen besteht nicht die Möglichkeit, eine gerichtliche Entscheidung durchzusetzen.

Demzufolge werden ansonsten völlig gleiche Auseinandersetzungen zwischen autonomen Vertragsparteien einerseits und innerhalb von Organisationen andererseits ungleich behandelt – nämlich insofern, als Gerichte zur Klärung ersterer zur Verfügung stehen, während sie sich weigern werden, zur Lösung letzterer beizutragen. Beispielsweise werden Gerichte nicht bereit sein, Auseinandersetzungen zwischen einzelnen Abteilungen eines Unternehmens über die angemessene Höhe von Verrechnungspreisen, Schadenersatz bei Lieferverzögerungen, Qualitätsmängeln etc. zu entscheiden, während zur Klärung entsprechender Auseinandersetzungen bei Lieferungs- und Leistungsbeziehungen zwischen Unternehmen der Rechtsweg üblicherweise offensteht. Da ihnen die Möglichkeiten gerichtlicher Klärung verschlossen bleiben, sind die Beteiligten darauf angewiesen, ihre Meinungsverschiedenheiten auf internem Wege auszuräumen. Dementsprechend ist die Hierarchie ihre eigene oberste Berufungsinstanz.

Es gibt zweierlei Gründe für die generelle Unbeachtlichkeit:

1. Die an einer internen Auseinandersetzung Beteiligten kennen sowohl den Konflikthintergrund als auch die Effizienzwirkungen der in Frage kommenden Lösungsmöglichkeiten sehr genau – all diese Informationen einem Gericht zu übermitteln, wäre sehr kostenaufwendig –, und
2. internen Auseinandersetzungen den Rechtsweg zu eröffnen, würde Wirksamkeit und Wirkungsbereich von Hierarchie unterminieren.

Wenn Anordnungen lediglich den Charakter von Ratschlägen bekommen und Ansprüche auf Bereichsgewinne auf dem Gerichtswege durchgesetzt werden können, ist das Unternehmen kaum mehr als ein System „interner Vertragsbeziehungen“³⁶.

Gewiß beruht die Durchsetzbarkeit von Anordnungen teilweise auf der erwähnten Wirkung schwächerer interner Anreize: Ich werde weitermachen wie bisher oder meine Handlungsweise so ändern, wie Sie es verlangen, weil Sie mir so

oder so dasselbe zahlen werden und es mir selbst auch ziemlich gleich ist (dies charakterisiert Transaktionen, die innerhalb jenes Bereichs liegen, den *Simon* (1951) als „Akzeptanzzone“ bezeichnet). Von Bedeutung für die Wirksamkeit von Anordnungen ist aber auch der Umstand, daß es keine externe Berufungsinstanz gibt. Die an einer internen Austauschbeziehung Beteiligten können ihre Meinungsverschiedenheiten untereinander ausmachen oder ungeklärte Streitfragen höheren Hierarchieebenen zur Entscheidung vorlegen. Aber hierin erschöpfen sich ihre Möglichkeiten. Wenn es hart auf hart geht, versagen „formaljuristische“ Argumente. Dies führt dazu, daß stärker auf sachorientiertes Denken sowie wechselseitiges Geben und Nehmen gesetzt wird, wobei jederzeit hilfsweise auf Anordnungen zurückgegriffen werden kann.

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß Beherrschungs- und Überwachungsstrukturen sich nicht nur durch Anreizwirksamkeit und Anpassungsfähigkeit charakterisieren lassen, sondern auch mit unterschiedlichen Vertragsrechtssystemen einhergehen. Wenn wir klassisches und neoklassisches Vertragsrecht/Lehre vom Begründungszwang sowie generelle Unbeachtlichkeit mit ++, + und 0 bezeichnen, erhalten wir die folgende Beschreibung von Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen:

	<i>Beherrschungs- und Überwachungsmechanismus</i>		
	<i>Markt</i>	<i>Hybridform</i>	<i>Hierarchie</i>
<i>Instrumente</i>			
Anreizstärke	++	+	0
administrative Kontrollmöglichkeiten	0	+	++
<i>Wirkungsdimensionen</i>			
Anpassungsfähigkeit vom Typ A	++	+	0
Anpassungsfähigkeit vom Typ B	0	+	++
<i>gesetzliche Rahmenbedingungen</i>			
Vertragsrecht	++	+	0

Tabelle 3: Dimensionen der Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen.

Erneut zeigt sich, daß Markt und Hierarchie extreme Gegensätze darstellen, während die Hybridform in bezug auf alle fünf Eigenschaften zwischen ihnen beiden liegt.

D. Komparative Statik

Im folgenden will ich die Wirkung von Veränderungen der folgenden Parameter untersuchen: Menschliche Verhaltenseigenschaften, Eigenschaften von Transaktionen, Eigentums- und Verfügungsrechte, Vertragsrecht sowie Organisationsinnovationen. Ausgehend von einer gleichgewichtigen Transaktionsverteilung, wie sie durch k_1 und k_2 in Abb. 2 definiert ist, soll ermittelt werden, wie sich die Werte von k_1 und k_2 in Abhängigkeit von Variationen der angegebenen Parameter verändern. Dabei ist lediglich eine grobe qualitative, diskrete Strukturanalyse beabsichtigt. Praktisch bedeutet dies, daß es um die Frage geht, ob *ceteris paribus* eine Parametervariation zu einer relativen Veränderung der vereinfachten Kostenrelationen für Beherrschung und Überwachung mit Hilfe von Markt, Hierarchie und Hybridform (wie in Abb. 2 dargestellt) führt. Veränderungen von Parametern, die zu einer identischen Verschiebung jeder dieser Kurven führen, lassen die Transaktionsverteilung unbeeinflusst. Im Gegensatz dazu werden Parametervariationen, deren Wirkungen sich auf eine oder zwei der Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen konzentrieren, zu einer Veränderung der Werte von k_1 und/oder k_2 führen; dies zieht entsprechende Veränderungen der Transaktionsverteilung nach sich.

I. Verhaltenseigenschaften

Die beiden entscheidenden Verhaltensannahmen sind begrenzte Rationalität und Opportunismus. Welche Wirkungen lassen sich auf Veränderungen jeweils einer dieser Eigenschaften zurückführen?

Man kann sich begrenzte Rationalität als ein allgemeines Maß für die Kompetenz im Umgang mit Komplexität denken. Es sei angenommen, in einem bestimmten Kulturkreis habe es eine technische Innovation gegeben, als deren Folge Informationsgewinnung, -speicherung, -zugriff und -verarbeitung effizienter werden. Oder nehmen wir an, ein Unternehmen oder Kulturkreis habe effizientere Verfahren der Informationsverarbeitung entwickelt als ein anderer.

Die Wirkung besserer Informationsverarbeitung ist nicht eindeutig: Zwar kann man davon ausgehen, daß die Kosten sämtlicher Beherrschungs- und Überwachungsformen sinken, aber es bleibt unklar, wo dieser Effekt am stärksten ist (obwohl ich vermute, daß die Kosten für den Markt am wenigsten sinken – in diesem Fall würde sich die Transaktionsverteilung zugunsten von Hybridform und Hierarchie verändern –, bedürfte es genauerer Kenntnisse darüber, welcher Art die Innovation ist und ob sie unterschiedliche Effizienzwirkungen für einzelne der Beherrschungs- und Überwachungsformen nach sich zieht). Ohne Kenntnis weiterer Details erscheinen mir die Wirkungen von Innovationen auf dem Gebiet der Informationsverarbeitung uneindeutig.

Wenn wir annehmen dürfen, daß formale Organisationen eher als informellere in der Lage sind, Verbesserungen standardisierter Arbeitsabläufe auszunutzen³⁷⁾, steht zu erwarten, daß derartige Verbesserungen in abnehmender Reihenfolge zu Verringerungen der Beherrschungs- und Überwachungskosten von Hierarchie, Hybridform und Markt führen. Aber diese Auffassung begünstigt zu Unrecht den Markt, der lediglich eine Beherrschungs- und Überwachungsform (im Gegensatz zu einer produzierenden Einheit) zur Erleichterung des Gütertransfers von einem Unternehmen zum anderen darstellt. Solange effizientere Routinen nicht die Grenzkosten der Beschaffung verändern – dies zu entscheiden, setzte detailliertere Informationen voraus –, sind die Wirkungen unklar: Sie können sowohl Herstellung (Eigenfertigung) als auch Zukauf (Fremdbezug) begünstigen.

Es gibt unterschiedliche Erscheinungsformen von Opportunismus. Eine davon ist die Bereitschaft zu Täuschungsmanövern. Eine zweite ist die Bereitschaft, vom Sinn einer Vereinbarung (durch Beharren auf dem Wortlaut) abzuweichen. Eine dritte wiederum ist die Bereitschaft zu arglistigem oder strategischem Verhalten. Sie alle sind durch soziale Konditionierung beeinflusst, und sie alle werden – in unterschiedlichem Ausmaß – durch größere lokale Sanktionen (Bestrafungen) oder durch stärkere Reputationseffekte eingeschränkt. An dieser Stelle möchte ich lediglich einen Aspekt des Opportunismus erörtern, jenen, welcher auf eine Verringerung der Bereitschaft zurückzuführen ist, vom Sinn einer Vereinbarung abzuweichen.

Die Wirkung einer derartigen Veränderung des Opportunismus auf die Kostenkurven der drei Beherrschungs- und Überwachungsformen wäre folgende: Für den Markt würde sich kaum etwas ändern, weil Markttransaktionen auf besondere Unempfindlichkeit hiergegen angelegt sind; die Kosten der Hybridform würden für sämtliche Spezifitätsniveaus sinken, bei niedriger Faktorspezifität jedoch weniger als bei höherer; die Hierarchiekosten schließlich würden überall kleiner, weil die Verfolgung abweichender Partialinteressen allgemein abnehme. Die entscheidenden Wirkungen sind diejenigen, die in der Umgebung von k_2 auftreten. Wenn wir annehmen dürfen, daß X in der Umgebung von k_2 größer ist als H – dies ist zwar plausibel, aber nur eine Vermutung –, ist in einem Kulturkreis mit geringerer Bereitschaft, vom Sinn eines Vertrages abzuweichen, weniger vertikale Integration zu beobachten.

II. *Eigenschaften von Transaktionen*

Gehen wir davon aus, daß technischer Fortschritt Faktorspezifitäten vorteilhafter werden läßt. Oder nehmen wir an, daß die Unsicherheit, der Transaktionen ausgesetzt sind, ansteigt. Was hat dies für Konsequenzen? Obwohl eine Zunahme derjenigen Technologien, die Faktorspezifitäten vorteilhafter werden lassen, die Werte

von k_1 und k_2 unverändert ließe, würde sich die Transaktionsverteilung weg von Märkten und zugunsten von Hybridform und Hierarchie ändern.

Größere Unsicherheit kann sich auf zweierlei Art ausdrücken. Zum einen kann die Häufigkeitsverteilung von Störungen unverändert bleiben, während ihre Gesamtzahl zunimmt. Zum zweiten können auch die einzelnen Störeinflüsse folgenreicher werden (so z.B. wenn bei konstantem Mittelwert die Standardabweichung steigt).

Bei höherer Störungshäufigkeit geraten hybride Transaktionen öfter aus dem Gleichgewicht. Die Hybridform schließt sowohl einseitige Anpassungsmaßnahmen (wie sie beim Markt möglich sind) als auch angeordnete (wie in einer Hierarchie) aus, sondern erfordert beiderseitige Zustimmung. Zustimmung herbeizuführen kostet freilich Zeit. Tritt in der Hybridform bereits eine neue Störung auf, während noch über die Reaktion auf die letzte verhandelt wird, lassen sich Anpassungsfehler unschwer voraussagen³⁸⁾. Ein merkliches Steigen der Störungshäufigkeit erhöht daher den jeweiligen Anteil von Markt und Hierarchie und verringert den der Hybridform.

Folgenreichere Störeffekte lassen die Hybridform ebenfalls nachteiliger werden. Während schwerwiegende Störungen also eine erhebliche Belastung für hybride Transaktionen darstellen (weil Abweichungen vom Sinn des Vertrages häufiger auftreten), stehen Hierarchien bessere Anpassungsmöglichkeiten zur Verfügung. Insgesamt sinkt der Wert von k_2 (die Wirkungen in der Umgebung von k_1 sind dagegen nicht eindeutig auszumachen).

III. Eigentums- und Verfügungsrechte

Die Sicherung betreffende Erwägungen stehen erneut im Vordergrund meiner Überlegungen zu Eigentums- und Verfügungsrechten. Dabei unterscheide ich zwischen öffentlichen (regierungsseitigen) Enteignungsrisiken und privaten Ausbeutungsgefahren (Aushöhlung geistiger Eigentumsrechte). Bezüglich der ersteren haben zusätzliche regierungsseitige Garantien die unmittelbare Wirkung, daß sie Investitionen aller Art fördern. Werden die Kosten der drei Beherrschungs- und Überwachungsformen gleichmäßig verringert, läßt dies die Transaktionsverteilung unberührt. Freilich ist anzunehmen, daß diese Verringerung für anderweitig nicht verwendbare lagespezifische Potentialfaktoren (immobile Sachwerte) ausgeprägter ist als für vielfältig einsetzbare Potentialfaktoren geringerer Lagespezifität (mobile Vermögenswerte). Der Grund hierfür ist darin zu sehen, daß die letzteren auch vorher schon vor Enteignung und Ausbeutung geschützt werden konnten. Eine Verringerung des Anteils des Marktes zugunsten der Hybridform (oder der Hierarchie) erscheint daher möglich. Eine ähnliche Verschiebung ist auch dann zu erwarten, wenn die Nutzungsdauer von Potentialfaktoren, die mit der Verlässlichkeit des Sys-

tems von Eigentums- und Verfügungsrechten ansteigt, und die Faktorspezifität positiv korreliert sind.

Um Maßnahmen zur Verhinderung des Verlusts wertvoller Kenntnisse infolge der Ausbeutung durch Kunden oder Lieferanten beurteilen zu können, sind die Transaktionen im Grenzbereich (in der Umgebung von k_2) zu betrachten. Verbesserter gesetzlicher Schutz gegen derartige Verluste ist gleichbedeutend damit, daß die Eigentümer weniger befürchten müssen, Opfer von Ausbeutungsversuchen zu werden. Dies verringert die Kosten zweiseitiger Tauschbeziehungen (hybrider Verträge) im Vergleich zur Hierarchie. Folglich wird man sich in starkem Umfang auf zwischenbetriebliche Tauschbeziehungen stützen (k_2 wird also nach rechts verschoben).

IV. Vertragsrecht

Lassen Sie uns nun Effizienzsteigerungen der Vertragsrechtssysteme betrachten. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, daß die Beteiligten im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses annahmegemäß auch festlegen, welche Art Vertragsrecht anzuwenden ist. Demnach unterliegen kurzfristige Verträge, denen allgemeine Geschäftsbedingungen zugrunde liegen, dem klassischen Vertragsrecht; Schlichtungsvereinbarungen und Nachbesserungsmechanismen verschieben die Transaktionen in den Anwendungsbereich des neoklassischen Vertragsrechts/Lehre vom Begründungszwang; interne Organisation schließlich bringt Weisungsrechte ins Spiel und unterwirft den Vertrag dem Grundsatz der generellen Unbeachtlichkeit. Ferner wird angenommen, daß sämtliche Verträge, die einem bestimmten Vertragsrechtssystem zugeordnet sind, eine einheitliche Behandlung erfahren. Demnach wäre die Durchsetzbarkeit sämtlicher Transaktionen im Anwendungsbereich des klassischen Vertragsrechts (also derjenigen, für die $0 < k < k_1$ ist) im Falle gerichtlicher Auseinandersetzungen identisch – dies entspricht dem Grundgedanken diskreter Strukturanalyse.

Eine Verbesserung der Regelungen des klassischen Vertragsrechts verringert nun die Kosten marktmäßiger Beherrschung und Überwachung von Transaktionen, die in der Umgebung von $k = 0$ liegen; bei steigender Faktorspezifität sind die Wirkungen jedoch nicht eindeutig. Dienen „bessere Regeln“ einer Erhöhung der Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen, während mehr Konzessionsbereitschaft den Transaktionen in der Umgebung von k_1 förderlich ist, hätte die Kostenkurve für marktmäßige Beherrschung und Überwachung in Abb. 2 einen niedrigeren Ordinatenabschnitt, aber möglicherweise eine größere Steigung. Die Kosten von Transaktionen in der Nähe von $k = 0$ wären dann niedriger, die in der Nähe von $k = k_1$ höher. Regelverbesserungen im klassischen Vertragsrecht mit strikter Durchsetzbarkeit können daher Abwägungsprobleme im Bereich marktmäßiger Beherrschung und Überwa-

chung aufwerfen. Die Wirkung auf Markt und Hybridform kann sowohl in die eine als auch in die andere Richtung gehen.

Eine Verbesserung des neoklassischen Vertragsrechts/Lehre vom Begründungszwang könnte zu ähnlichen Verwerfungen führen – insofern, als man argumentieren könnte, daß Transaktionen in der Umgebung von k_1 einer stärkeren Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen bedürfen als solche in der Umgebung von k_2 , wo Abweichungen vom Sinn des Vertrages von größerem Gewicht sind. Können wir dagegen annehmen, daß eine Verbesserung des neoklassischen Vertragsrechts/Lehre vom Begründungszwang hauptsächlich eine Verringerung der Beherrschungs- und Überwachungskosten bei Anwendung der Hybridform in der Umgebung von k_2 bewirkt, vergrößert dies den Anwendungsbereich der Hybridform gegenüber der Hierarchie (k_2 wird also nach rechts verschoben).

Die Wirkungen einer Ausweitung des Grundsatzes der generellen Unbeachtlichkeit hängen von der Art der Transaktion ab. Technische oder instrumentelle Transaktionen sind hier von solchen zu unterscheiden, die Menschenrechte bzw. Arbeitnehmerrechte betreffen.

Technische oder instrumentelle Transaktionen sind dadurch gekennzeichnet, daß Einmischungen von außen im wesentlichen zusätzliche Verzerrungen sowie Kostensteigerungen bewirken. Eine verstärkte Anwendung des Grundsatzes genereller Unbeachtlichkeit erscheint daher angemessen, was dazu führt, daß interne Transaktionen gegenüber solchen der Hybridform vorteilhafter werden. Demgemäß verschiebt sich für Transaktionen im Grenzbereich der Wert von k_2 nach links. Die Zahl der unternehmensintern organisierten Transaktionen steigt folglich.

Fragen des Arbeitsschutzes, der Menschenwürde, der Grenzen der Akzeptanzzone u.ä. sind schwieriger. In dem Maß, in dem soziale Kosten auf die Allgemeinheit abgewälzt werden können, ohne daß sie Niederschlag im Erfolgskalkül des Unternehmens finden, verringert sich das Niveau der Menschen- bzw. Arbeitnehmerrechte, wenn die Gerichte sich diesbezüglichen Problemen verschließen. Mehr Rücksichtnahme auf das Unternehmensinteresse in solchen Angelegenheiten führt möglicherweise zu gegenläufigen sozialen Kostenwirkungen, während die von den Unternehmen zu tragenden Kosten sinken. Falls aber sämtliche Unternehmen hiervon gleichermaßen betroffen sind, läßt dies die Aufteilung der Transaktionen zwischen Hybridform und Hierarchie unbeeinflusst. Die privaten Kosten von Eigenfertigung und Fremdbezug ändern sich gleichermaßen (hybride und Markttransaktionen werden einfach statt innerhalb eines zwischen zwei Unternehmen durchgeführt).

V. Organisationsinnovationen

Granovetter stellt fest, daß „wir dann mit einem Druck zu vertikaler Integration zu rechnen haben, wenn den in einem Markt handelnden Unternehmen ein Geflecht persönlicher Beziehungen fehlt, das sie miteinander verbindet, oder wo ein solches Geflecht nicht spontan in Situationen entsteht, die durch Konflikt, Unordnung, Opportunismus oder Rechtsverletzungen gekennzeichnet sind. Andererseits sollte ein solcher Druck fehlen, wenn ein stabiles Beziehungsgeflecht bei komplexen Transaktionen vermittelnd wirkt und Verhaltensstandards zwischen den Unternehmen erzeugt“³⁹⁾. Drückt man dies in der hier verwendeten Terminologie aus, lassen bessere Beziehungsgeflechte die Hybridform für Transaktionen im Grenzbereich – also die in der Umgebung von k_2 – vorteilhafter werden. Demnach ergibt sich eine Rechtsverschiebung von k_2 .

Auch hierarchische Transaktionen können von „Organisationsinnovationen“ profitieren. Es ist anzunehmen, daß Innovationen, welche die Kosten der Beherrschung und Überwachung mit Hilfe von Hierarchien verringern, k_2 nach links verschieben und hierarchische Transaktionen vorteilhafter werden lassen. Dies kann freilich kompliziert werden.

Betrachten wir beispielsweise einen Wechsel der Organisationsform von Gewerkschaften, von Branchen- hin zu Betriebsgewerkschaften. Von letzteren läßt sich annehmen, daß sie eher in der Lage sind, nuancierter auf idiosynkratische Störeinflüsse zu reagieren und besser angepaßte interne Arbeitsmärkte zu entwickeln. Heterogenität der Belegschaft steht freilich Bemühungen um eine differenzierende Arbeitnehmerorganisation entgegen. Viele der möglichen Vorteile von Betriebsgewerkschaften bleiben daher solange ungenutzt, wie sie nicht mit Bemühungen um eine Homogenisierung der Belegschaft einhergehen. Wenn Betriebsgewerkschaften nur dann in der Lage sind, zur Senkung der Beherrschungs- und Überwachungskosten beizutragen, wenn in stärkerem Umfang auf Fremdfirmen zurückgegriffen wird, spiegelt eine einfache Verschiebung der Hierarchiekostenkurve den tatsächlichen Effekt für die Transaktionsverteilung nicht korrekt wider. Im Ergebnis zeigt sich, daß Wechselwirkungen, wenn sie bedeutsam sind, mitberücksichtigt werden müssen.

Lassen Sie uns nun einen Wechsel der Organisationsform betrachten. Es spricht viel dafür, daß bei großen, komplexen Unternehmen, in denen eine Divisionalisierung möglich war, der Übergang von der funktionalen zur Geschäftsbereichsorganisation die Kosten der Beherrschung und Überwachung in Hierarchien gesenkt hat⁴⁰⁾. Eine Linksverschiebung von k_2 wäre in diesem Falle zu erwarten und mehr vertikale Integration zu beobachten.

Eine zusammenfassende Übersicht über die jeweiligen institutionellen Auswirkungen der vorstehend diskutierten Einflußgrößen enthält Tabelle 4. Wenn nicht anders in der Tabelle angegeben, wird immer von einer Steigerung der Einflußgröße

ausgegangen. Die Zeichen +, -, ~ und (-) stehen respektive für „mehr“, „weniger“, „uneindeutig“ und „möglich“. Sie bedeuten jeweils voraussichtliche unmittelbare Änderungswirkungen auf die Transaktionsverteilung.

Veränderter Parameter	Beherrschungs- und Überwachungsmechanismus		
	Markt	Hybridform	Hierarchie
a. Menschliche Verhaltenseigenschaften			
1. Erweiterung von Rationalitätsbeschränkungen			
Informationsverarbeitung	~	~	~
Standardisierung von Arbeitsabläufen	~	~	~
2. Verringerung von Opportunismus	~	(+)	(-)
b. Transaktionen			
1. Faktorspezifitäten werden vorteilhafter	-	(+)	(+)
2. Unsicherheit			
erhöhte Störungshäufigkeit	~	-	+
größere Streuung	keine	-	+
c. Verbesserte Sicherungen			
1. gegen staatliche Ausbeutung		(+)	(+)
2. gegen private Ausbeutung	~	+	-
d. Vertragsrecht			
1. klassisch	~	~	keine
2. neoklassisch	keine	+	-
3. generelle Unbeachtlichkeit (technische Transaktionen)	keine	-	+
e. Organisationsinnovationen			
1. Beziehungsgeflecht	keine	+	-
2. Gewerkschaften	~	~	~
3. Geschäftsbereichsorganisation	keine	-	+

Tabelle 3: Änderung der Transaktionsverteilung.

E. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

In der konventionellen Sichtweise wird die Frage der Unternehmens- und Marktorganisation durch die Brille der Preistheorie betrachtet. Demgemäß würde ein Eingehen auf Detailfragen „die grundlegenden Probleme nur verwischen“⁴¹⁾. Im Brennpunkt steht die Frage: „Welches [preistheoretische] Gesetz herrscht hier?“ – statt des eher bodenständigen Problems: „Was geht hier vor?“ Die Transaktionskostenökonomie unterscheidet sich hiervon in beiderlei Hinsicht: Sie beharrt darauf, daß sich viele der ökonomisch relevanten Sachverhalte in den Details verbergen, und sie sucht Erklärungen mit Hilfe von Gesetzmäßigkeiten (Theorem: Mehr Freiheitsgrade sind immer besser als weniger) zugunsten einer Untersuchung der Wirkungsweise komplexer Systeme zu vermeiden.

Gewiß, man muß sich auf das Notwendige konzentrieren. Das Denken in Transaktionskosten leistet dies und führt zur Hypothese differenzierender Zuordnung – nach welcher Transaktionen den Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen so zugeordnet werden, daß hieraus Einsparungen resultieren. Die Dimensionalisierung der Transaktionen und die Identifikation der zentralen Eigenschaften, hinsichtlich derer sich Beherrschungs- und Überwachungsmechanismen unterscheiden, gehören zu den essentiellen mikroanalytischen Aspekten.

Dieser Beitrag erweitert den Transaktionskostenansatz im Rahmen der vergleichenden ökonomischen Organisationstheorie in folgender Hinsicht:

1. Es wird bestätigt, daß die Hauptinstrumente, hinsichtlich derer sich Markt und Hierarchie unterscheiden, Anreizintensität und administrative Kontrollmöglichkeiten sind;
2. obwohl, worauf *von Hayek* beharrlich hingewiesen hat, „wirtschaftliche Probleme immer nur in Folge von Veränderungen auftreten“⁴²⁾, erscheint es notwendig, zweierlei Anpassungen voneinander zu unterscheiden: autonome Anpassungen (bei denen der Markt im Vorteil ist) und wechselseitige Anpassungen (bei denen Hybridform und Hierarchie vorzuziehen sind);
3. hybride Organisationsformen sind zwischen Markt und Hierarchie anzusiedeln – sowohl hinsichtlich der verfügbaren Instrumente als auch hinsichtlich ihrer Anpassungseigenschaften;
4. Aspekte der Einbettung in Rahmenbedingungen sowohl eigentums- und verfassungsrechtlicher als auch vertragsrechtlicher Art werden eingeführt. Beide sind für die Wahl der effizienten Beherrschungs- und Überwachungsform von großer Bedeutung;
5. in vertragsrechtlicher Hinsicht machen nicht die Treuepflichten von Managern den Hauptunterschied zwischen der Hierarchie und den anderen Beherrschungs- und Überwachungsformen aus, sondern die Tatsache, daß die Hierarchie ihre eigene oberste Berufungsinstanz darstellt; dies wird entsprechend der vertrags-

rechtlichen Terminologie als generelle Unbeachtlichkeit bezeichnet; und schließlich

6. lassen sich zahlreiche widerlegbare Vermutungen entwickeln, wenn man die Beherrschungs- und Überwachungskosten von Markt, Hybridform und Hierarchie vereinfacht ausdrückt, wobei Faktorspezifität als Haupteinflußgröße und Aspekte der Einbettung in Rahmenbedingungen als veränderliche Parameter behandelt werden.

Der sich hieraus ergebende diskret-strukturelle Ansatz zur ökonomischen Organisationstheorie greift lediglich auf einfache tradeoff-Überlegungen zurück und erscheint verbesserungsbedürftig. Gleichwohl stellt er eine produktive Verknüpfung zweier bislang unverbundener Anwendungsbereiche der Institutionenökonomie dar, nämlich der institutionellen Umwelt und der Institutionen zur Beherrschung und Überwachung. Und indem er eine Reihe von Änderungen der Rahmenbedingungen untersucht und ihre Folgen für den Vergleich der einzelnen ökonomischen Organisationsformen entwickelt, reagiert er auch auf den Einwand, daß die Transaktionskostenökonomie Aspekte der Einbettung in Rahmenbedingungen vernachlässige.

Die Möglichkeit, daß derzeit eine „neue Organisationswissenschaft“ entsteht, zu der vergleichende Untersuchungen ökonomischer Organisationsformen beitragen könnten, habe ich an anderer Stelle⁴³⁾ diskutiert. Aber selbst dann, wenn dieses hehre Ziel verfehlt wird, spricht viel dafür, bei der Untersuchung ökonomischer Institutionen juristische, ökonomische und organisationswissenschaftliche Vorgehensweise miteinander zu vereinen. Unter anderem stellt die vergleichende ökonomische Organisationstheorie einen logischen Vorläufer des ökonomischen Systemvergleichs dar, für den sie wichtige Erkenntnisse bereithält. Sie kann auch der Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung zugute kommen⁴⁴⁾. Und schließlich – vielleicht ist dies das wichtigste – sind diese Fragen von eigenständigem intrinsischen Interesse.

Anmerkungen

- 1) Kreps, D.M./Spence, M. (1985), S. 374 f.
- 2) Coase, R.H. (1984), S. 231.
- 3) Vgl. Commons, J.R. (1925), (1934).
- 4) Vgl. Williamson, O.E. (1979), (1985).
- 5) Vgl. Barzel, Y. (1982); Kenney, R.W./Klein, B. (1983); Alchian, A.A./Woodward, S. (1987).
- 6) Vgl. Williamson, O.E. (1971), (1975), (1979); Klein, B./Crawford, R.G./Alchian, A.A. (1978).
- 7) Simon, H.A. (1978), S. 6 f., Hervorhebung von mir, O.E.W.
- 8) Ward, B.N. (1967), S. 38.

- 9) Hayek, F.A. von (1945), S. 523.
- 10) Hayek, F.A. von (1945), S. 524.
- 11) Vgl. Hayek, F.A. von (1945), S. 524–527.
- 12) Barnard, Ch. (1938), S. 6, Hervorhebung von mir, O.E.W.
- 13) Hayek, F.A. von (1945), S. 528.
- 14) Menger, K. (1883), S. 163, im Original hervorgehoben.
- 15) Barnard, Ch. (1938), S. 4.
- 16) Hayek, F. A. von (1945), S. 527.
- 17) Vgl. Malmgren, H. (1961).
- 18) Vgl. Williamson, O.E. (1985), Kap. 6, (1988).
- 19) Davis, L.E./North, D.C. (1971) , S. 6 f., Hervorhebung im Original.
- 20) Coase, R.H. (1988), S. 47.
- 21) Vgl. Demsetz (1967).
- 22) Vgl. Williamson, O.E. (1985), Kap. 11, (1990a).
- 23) Vgl. Williamson, O.E. (1983).
- 24) Vgl. Michelman, F. (1967).
- 25) Komai, J. (1986), S. 1705 f.
- 26) Komai, J. (1986), S. 1706.
- 27) Komai, J. (1986), S. 1705.
- 28) Vgl. Teece, DJ. (1986).
- 29) Vgl. Arrow, KJ. (1962).
- 30) Vgl. Macneil, I.R. (1978).
- 31) Vgl. Macneil, I.R. (1 980) .
- 32) Vgl. Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972); Jensen, M.C./Meckling, W.H. (1976); Fama, E. F. (1980); Fama, E.F./Jensen, M.C. (1983).
- 33) Vgl. Clark, R.C. (1985), S. 74 und S. 77; Williamson, O.E. (1964), Kap. 1–3.
- 34) Masten, S. (1988), S. 196.
- 35) Masten, S. (1988), S. 185.
- 36) Williamson, O. E. (1985), S. 218–222.
- 37) Vgl. Nelson, R.R./Winter, S.G. (1982).
- 38) Vgl. Ashby, W.R. (1960).
- 39) Granovetter, M. (1985), S. 503.
- 40) Vgl. Chandler, A.D. (1962); Williamson, O.E. (1985), Kap. 12.
- 41) Vgl. Posner, R.A. (1972), S. 98.
- 42) Hayek, F.A. von (1945), S. 523.
- 43) Vgl. Williamson, O.E. (1990b).
- 44) Vgl. Nabli, N./Nugent, J. (1989); Williamson, O.E. (1990c).

Literatur

- Alchian, A.A. (1984): Specificity, Specialization, and Coalitions. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140. Jg. (1984), S. 34–49.
- Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. In: *American Economic Review*, Vol. 62 (1972), S. 777–795.
- Alchian, A.A./Woodward, S. (1987): Reflections on the Theory of the Firm. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 143. Jg. (1987), S. 110–136.

- Arrow, K.J. (1962): Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention. In: National Bureau of Economic Research (Hrsg.): The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, NJ 1962, S. 609–625.
- Ashby, W.R. (1960): Design for a Brain. New York 1960.
- Barnard, Ch. (1938): The Functions of the Executive. Cambridge, Mass. 1962.
- Barzel, Y. (1982): Measurement Cost and the Organization of Markets. In: Journal of Law and Economics, Vol. 25 (1982), S. 27–48.
- Beer, St. (1966): Decision and Control. New York 1966.
- Berman, H. (1983): Law and Revolution. Cambridge, Mass. 1983.
- Campbell, D. (1979): Assessing the Impact of Planned Social Change. In: Evaluation and Program Planning, Vol. 2 (1979), S. 67–90.
- Chandler, A.D., Jr. (1962): Strategy and Structure. Cambridge, Mass. 1962.
- Chandler, A.D., Jr. (1977): The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, Mass. 1977.
- Clark, R.C. (1985): Agency Costs Versus Fiduciary Duties. In: Principals and Agents, hrsg. von J. W. Pratt und R. Zeckhauser. Boston 1985, S. 55–79.
- Coase, R.H. (1952): The Nature of the Firm. In: *Economica* N.S., Vol. 4 (1937), S. 386–405. Wiederabgedruckt in: Readings in Price Theory, hrsg. von G. J. Stigler und K. E. Boulding. Homewood, Ill. 1952.
- Coase, R.H. (1984): The New Institutional Economics. In: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 140. Jg. (1984), S. 229–231.
- Coase, R.H. (1988): The Nature of the Firm: Influence. In: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 4 (1988), S. 33–47.
- Commons, J.R. (1925): Law and Economics. In: Yale Law Journal, Vol. 34 (1925), S. 371–382.
- Commons, J.R. (1934): Institutional Economics. Madison, Wisc. 1934.
- D'Andrade, R. (1986): Three Scientific World Views and the Covering Law Model. In: Metatheory in Social Science: Pluralisms and Subjectivities, hrsg. von D.W. Fiske und R.A. Schweder. Chicago, Ill. 1986, S. 19–43.
- Davis, L.E./North, D.C. (1971): Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge 1971.
- Demsetz, H. (1967): Toward a Theory of Property Rights. In: American Economic Review, Vol. 57 (1967), Papers and Proceedings, S. 347–359.
- DiMaggio, P./Powell, W. (1983): The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality. In: Organizational Fields. In: American Sociological Review, Vol. 48 (1983), S. 147–160.
- Eccles, R./White, H. (1988): Price and Authority in Inter-Profiter Center Transactions. In: American Journal of Sociology, Vol. 94 (1988), Supplement, S. S17–S51.
- Fama, E.F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm. In: Journal of Political Economy, Vol. 88 (1980), S. 288–307.
- Fama, E.F./Jensen, M.C. (1983): Separation of Ownership and Control. In: Journal of Law and Economics, Vol. 26 (1983), S. 301–325.
- Farnsworth, E.A. (1968): Disputes Over Omissions in Contracts. In: Columbia Law Review, Vol. 68 (1968), S. 860–891.
- Friedman, L.M. (1965): Contract Law in America. Madison, Wisc. 1965.
- Fuller, L.L. (1963): Collective Bargaining and the Arbitrator. In: Wisconsin Law Review 1963, S. 3–46.
- Fuller, L.L. (1964): The Morality of Law. New Haven, Conn. 1964.

- Fuller, L.L. (1981): Human Interaction and the Law. In: *The Principles of Social Order: Selected Essays of L.L. Fuller*, hrsg. von K.I. Winston. Durham, NC 1981, S. 212–246.
- Furubotn, E./Pejovich, S. (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. In: *Journal of Economic Literature*, Vol. 10 (1972), S. 1137–1162.
- Galanter, M. (1981): Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law. In: *Journal of Legal Pluralism*, Vol. 19 (1981), S. 1–47.
- Georgescu-Roegen, N. (1971): *The Entropy Law and Economic Process*. Cambridge, Mass. 1971.
- Gordon, R. (1985): Macaulay, Macneil, and the Discovery of Solidarity and Power in Contract Law. In: *Wisconsin Law Review* 1985, S. 569–590.
- Granovetter, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology*, Vol. 91 (1985), S. 481–501.
- Grossman, S.J./Hart, O.D. (1986): The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. In: *Journal of Political Economy*, Vol. 94 (1986), S. 691–719.
- Halpern, S. (1987): Applicability of the Doctrine of Commercial Impracticability: Searching for the 'Wisdom of Solomon'. In: *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 135 (1987), S. 1123–1178.
- Hamilton, G./Biggart, N. (1988): Market, Culture, and Authority. In: *American Journal of Sociology*, Vol. 94 (1988), Supplement, S. S52–S94.
- Hart, O./Tirole, J. (1989): Vertical Integration and Market Foreclosure. Unveröffentlichtes Manuskript 1989.
- Hayek, F.A. von (1945): The Use of Knowledge in Society. In: *American Economic Review*, Vol. 35 (1945), S. 519–530.
- Jensen, M.C. (1983): Organization Theory and Methodology. In: *Accounting Review*, Vol. 8 (1983), S. 319–339.
- Jensen, M.C./Meckling, W.H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. In: *Journal of Financial Economics*, Vol. 3 (1976), S. 305–360.
- Kenney, R.W./Klein, B. (1983): The Economics of Block Booking. In: *Journal of Law and Economics*. Vol. 26 (1983). S. 497–540.
- Klein, B. (1980): Transaction Cost Determinants of 'Unfair' Contractual Arrangements. In: *American Economic Review*. Vol. 70 (1980). S. 356–362.
- Klein, B./Crawford, R.G./Alchian, A.A. (1978): Vertical Integration. Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. In: *Journal of Law and Economics*. Vol. 21 (1978). S. 297–326.
- Kornai, J. (1986): The Hungarian Reform Process. In: *Journal of Economic Literature*, Vol. 24 (1986). S. 1687–1737.
- Kreps, D.M. (1984): Corporate Culture and Economic Theory. Unveröffentlichtes Manuskript. Graduate School of Business. Stanford University, Stanford. Cal. 1984.
- Kreps, D.M./Spence, M. (1985): Modelling the Role of History in Industrial Organization and Competition. In: *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. hrsg. von G. Feiwel. London 1985. S. 340–379.
- Lange, O. (1938): On the Economic Theory of Socialism. In: *On the Economic Theory of Socialism*. hrsg. Von B. Lippincott. Minneapolis 1938. S. 55–143.
- Llewellyn, K.N. (1931): What Price Contract? An Essay in Perspective. In: *Yale Law Journal*. Vol. 40 (1931). S. 704–751.
- Macneil, I.R. (1974): The Many Futures of Contracts. In: *Southern California Law Review*. Vol. 47 (1974). S. 691–816.

- Macneil, I.R. (1978): Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations Under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law. In: *Northwestern University Law Review*. Vol. 72 (1978). S. 854–905.
- Macneil, I.R. (1980): *The New Social Contract*. New Haven, Conn. 1980.
- Malmgren, H. (1961): Information, Expectations and the Theory of the Firm. In: *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 75 (1961). S. 399–421.
- Masten, S. (1988): A Legal Basis for the Firm. In: *Journal of Law, Economics, and Organization*. Vol. 4 (1988). S. 181–198.
- Masten, S./Meehan, J./Snyder, E. (1989): *The Costs of Organization*. Unveröffentlichtes Manuskript 1989.
- Menger, K. (1883): *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Oekonomie insbesondere* (übersetzt von F.J. Nock u. d. T. *Problems in Economics and Sociology*. Urbana. III. 1963). Leipzig 1883.
- Michelman, F. (1967): Property, Utility and Fairness: The Ethical Foundations of 'Just Compensation' Law. In: *Harvard Law Review*, Vol. 80 (1967), S. 1165–1257.
- Milgrom, P./Roberts, J. (1988): An Economic Approach to Influence Activities in Organizations. In: *American Journal of Sociology*, Vol. 94 (1988), Supplement, S. S154–S179.
- Nabli, M./Nugent, J. (Hrsg.) (1989): *The New Institutional Economics and Development*. Amsterdam 1989.
- Nelson, R.R./Winter, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass. 1982.
- North, D./Weingast, B. (1988): *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England*. Unveröffentlichtes Manuskript (1988).
- Peck, M.J. (1988): *The Large Japanese Corporation*. In: *The U. S. Business Corporation*, hrsg. von J. Meyer und J. Gustavson. Cambridge, Mass. 1988, S. 21–42.
- Posner, R.A. (1972): The Appropriate Scope of Regulation in the Cable Television Industry. In: *The Bell Journal of Economics*, Vol. 3 (1972), S. 98–129.
- Riordan, M. (1989): What Is Vertical Integration. In: *The Firm as a Nexus of Treaties*, hrsg. von M. Aoki, B. Gustafsson und O. E. Williamson. New York 1989, S. 94–109.
- Riordan, M./Williamson, O.E. (1986): Asset Specificity and Economic Organization. In: *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 3 (1986), S. 365–378.
- Simon, H.A. (1951): A Formal Theory of the Employment Relation. In: *Econometrica*, Vol. 19 (1951), S. 293–305.
- Simon, H.A. (1978): Rationality as Process and as Product of Thought. In: *American Economic Review*, Vol. 68 (1978), S. 1–16.
- Teece, D.J. (1986): Profiting From Technological Innovation. In: *Research Policy*, Vol. 15 (1986), S. 285–305.
- Walker, G./Poppo, L. (1989): *Profit Centers, Single Source Suppliers and Transactions Costs*. Unveröffentlichtes Manuskript 1989.
- Ward, B.N. (1967): *The Socialist Economy: A Study of Organizational Alternatives*. New York 1967.
- Wiggins, S. (1990): The Comparative Advantage of Long Term Contracts and Firms. In: *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 6 (1990).
- Williamson, O.E. (1964): *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, NJ 1964.
- Williamson, O.E. (1965): A Dynamic Theory of Interfirm Behavior. In: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 74 (1965), S. 579–607.

- Williamson, O.E. (1971): The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. In: *American Economic Review*, Vol. 61 (1971), S. 112–123.
- Williamson, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*. New York, London 1975.
- Williamson, O. E. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. In: *Journal of Law and Economics*, Vol. 22 (1979), S. 233–261.
- Williamson, O.E. (1983): Credible Commitments: Using Hostages To Support Exchange. In: *American Economic Review*, Vol. 73 (1983), S. 519–540.
- Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York 1985.
- Williamson, O.E. (1988): The Logic of Economic Organization. In: *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 4 (1988), S. 65–93.
- Williamson, O.E. (1990a): A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146. Jg. (1990), S. 6–71.
- Williamson, O.E. (1990b): Chester Barnard and the Incipient Science of Organization. In: *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, hrsg. von O.E. Williamson. New York 1990, S. 172–206.
- Williamson, O.E. (1990c): *The Institutional Dimensions of Economic Reform*. Unveröffentlichtes Manuskript 1990.

Kooperationsökonomik – einige grundlegende Anmerkungen

von Delal Atmaca

I. Einführung: Ausgangsthese und Vorbemerkung (zu Gegenstand und Methode)

Die Vielfalt der Kooperationen in unserem Alltag – ausgedrückt in Vielzahl und Vielgestaltigkeit – ist nahezu unüberschaubar. Angesichts zunehmenden Wettbewerbs- und Kostendrucks kooperieren nicht nur Unternehmen in Teilbereichen miteinander, sondern auch andere Organisationen bis hin zu Gebietskörperschaften erblicken zunehmend in der Kooperation eine Alternative bzw. Ergänzung zum ausschließlichen „Einzelkämpfertum“. Allein dies ist ein Grund, dem Kooperationsphänomen wissenschaftliche Aufmerksamkeit zu widmen. Hinzu kommt, dass das Thema durch die Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften an (die vor kurzem verstorbene) *Elinor Ostrom* und *Oliver E. Williamson* im Jahre 2009 neuen Auftrieb bekommen hat.

In einem Kurzbeitrag wie dem vorliegenden ist man zur Konzentration auf das Wesentliche gezwungen. Was also ist das Wesentliche der Kooperationsökonomik? Den ersten Schritt auf dem Weg zu einer Antwort soll folgende *Ausgangsthese* bilden:

Die Kooperationsökonomik ist eine wissenschaftliche Disziplin, die sich in besonderer Weise für fruchtbare interdisziplinäre Zusammenarbeit eignet.

Zur Begründung und Illustration dieser These sei ein kurzer erkenntnistheoretischer bzw. methodologischer Exkurs gestattet, eingeleitet mit folgender *Vorbemerkung*:

Bekanntlich zeichnet sich jede wissenschaftliche Disziplin dadurch aus, dass sie gewissermaßen auf zwei Beinen steht: auf Gegenstand und Methode. Der Gegenstand beantwortet die Frage nach dem WAS, die Methode jene nach dem WIE. Es liegt auf der Hand, dass beim Thema „Interdisziplinarität“ im Prinzip beide Elemente – also Gegenstand und Methode – eine Rolle spielen könnten (vgl. dazu *Brockmeier* 2007). Diese Aussage ist bewusst konjunktivisch gefasst, und auch die Wortwahl „im Prinzip“ ist kein Zufall, denn: Leider werden wir in der Wissenschaft bisweilen mit dem bedauerlichen Umstand konfrontiert, dass Versuche einer fruchtbaren interdisziplinären Zusammenarbeit am Beharrungsvermögen solcher Wissenschaftler/innen scheitern, die sich vor allem über den *Gegenstand* „ihrer“ Disziplin definieren.

Worin genau besteht hier das Problem? Nun, wenn Wissenschaftler meinen, „ihre“ – über den Gegenstand definierte – Disziplin nach Kräften gegen „Eindring-

linge von außen“ verteidigen zu müssen, dann kommt es zu einer Kombination von closed-shop-Mentalität mit jenem Phänomen, dass im Zusammenhang mit Pfadabhängigkeiten als „lock in“ bezeichnet wird.¹ Vereinfacht ausgedrückt: Man verrennt bzw. blockiert sich, die Wissenschaft landet in einer Sackgasse, der Erkenntnisfortschritt wird abrupt abgebremst bzw. verhindert.

Ein berühmtes Opfer solcher Auffassung ist *Gary S. Becker*, Volkswirt und Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften, der bahnbrechende Arbeiten zur Ökonomik der Familie, des Scheidungsverhaltens usw. vorgelegt hat; jüngst kamen neuere Arbeiten zu Fragen der Migration bzw. Einwanderung, zur Diskriminierung, zum Klimawandel oder auch zum Terrorismus hinzu (vgl. *Becker* 2010 und 2010a sowie *Becker/Rubinstein* 2011; eine sehr gute Einführung in das umfangreiche Werk Beckers liefert der Sammelband von *Pies/Leschke* (Hrsg., 1996; ferner interessant: *Fleury* 2012). Empörte Soziologen und Psychologinnen wollten Becker in die Schranken weisen. Genauer: in die Schranken *seines* Faches. Noch genauer: in die Schranken seines ausschließlich über den *Gegenstand* definierten Faches – getreu dem Motto: „Schuster, bleib‘ bei deinen Leisten!“ Dies heißt hier: „Becker, kümmere dich gefälligst um Unternehmen, Märkte, Preise und womit Ökonomen sich für gewöhnlich sonst befassen!“ Die Kritiker waren nicht zimperlich: Schnell machte der Vorwurf vom „Imperialismus der Ökonomen“ die Runde. Was für eine nette und fruchtbare Art von Interdisziplinarität!

Zu hoffen ist, dass bekennenden Vertretern einer Kooperationswissenschaft jedweder Prägung solche absurden Vorwürfe erspart bleiben! Die nachfolgenden – wenn auch cursorischen – Ausführungen mögen den einen oder anderen Anhaltspunkt dafür bieten, die Kooperationsökonomik als für interdisziplinäres Arbeiten besonders geeignete wissenschaftliche Disziplin erscheinen zu lassen.

II. Grundlagen

1. *Methodologische Grundlagen*

Worum geht es bei der Kooperationsökonomik im Kern? Zunächst und grundsätzlich geht es bei der Kooperationsökonomik darum, das Phänomen der Kooperation aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive zu betrachten. Und das wiederum kann – jedenfalls in idealtypischer Abgrenzung – zweierlei bedeuten: Ein/e Kooperationsökonom/in qua *Gegenstand* würde sich beispielsweise primär mit reinen Un-

1 Ursprünglich entwickelt wurden Begriff und Konzept der Pfadabhängigkeit im Bereich Naturwissenschaft und Technik; zu Pfadabhängigkeiten in Prozessen *technologischen* Wandels und deren Anwendung bzw. Analogien in der Ökonomik vgl. grundlegend *Arthur* 1988 und 1989; zu Pfadabhängigkeiten in Prozessen des *institutionellen* Wandels vgl. *Kiwit/Voigt* 1995. Zu Organisationen als dem „entscheidenden ‚Bindeglied‘ zwischen der technologischen und institutionellen Entwicklung“ siehe *Brockmeier* 1998, S. 158.

ternehmenskooperationen beschäftigen. Definiert man die Disziplin hingegen auch über die *Methode*, so würde dies bedeuten, sich des Werkzeugkastens ökonomischer Analyse zu bedienen, um auch andere Kooperationen in den Blick zu nehmen. Zum Beispiel solche zwischen Non-Profit-Organisationen ebenso wie Kooperationen zwischen Staaten oder auch Nichtregierungsorganisationen, zwischen Gebietskörperschaften, zwischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen, zwischen Vereinen und und und ... – die potentielle Vielfalt der Untersuchungsgegenstände ist unendlich.

Es versteht sich, dass diese Vielfalt in einem Kurzbeitrag wie dem vorliegenden nicht einmal im Ansatz erschlossen werden kann. Die entsprechende Breite kann bestenfalls angedeutet werden; für analytische Tiefenschärfe gilt dies analog.

2. Terminologische und definitorische Grundlagen

Kooperation und Ökonomik, so lauten die beiden Bestandteile unserer hier in Rede stehenden Disziplin. Unter Ökonomik – das scheint einfach – versteht man die Lehre von der Wirtschaft. Nun ist jedoch die Ökonomik – sowohl die Volkswirtschaftslehre als auch die Betriebswirtschaftslehre – eine Disziplin, die implizit vom *Wettbewerb* als einem ihrer konstitutiven Elemente ausgeht. *Kooperation* jedoch ist etwas völlig anderes als Wettbewerb²: So werden Partner einer auf gemeinsamen Erfolg ausgerichteten Kooperation einander vertrauen (müssen), wollen sie gemeinsam Erfolg haben; hingegen wird, wer sich gegen einen Konkurrenten durchsetzen will, diesem aus guten Gründen misstrauen – alles andere jedenfalls wäre kaum rational. Bei diesen wenigen Bemerkungen möchte ich es bewenden lassen, um zunächst – im Sinne einer „Negativdefinition“ – abzugrenzen, was Kooperation *nicht* ist.

a) *Unschärfer Kooperationsbegriff und Problem einer Positivdefinition von „Kooperation“*

Der Versuch einer „Positivdefinition“ ließe sich beginnen mit dem Verweis auf den allgemeinen Sprachgebrauch: Danach bedeutet Kooperation schlicht Zusammenarbeit. Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtung innerhalb der Kooperationsö-

2 Dies jedenfalls gilt insbesondere dann, wenn man eine mikroökonomische, also einzelwirtschaftliche Betrachtung anstellt; etwas anders mögen die Dinge bei makroökonomischer Betrachtung liegen: So lässt sich aus gesamtwirtschaftlicher (zumal ordnungstheoretischer bzw. ordnungspolitischer) Perspektive etwa in dem grundsätzlichen Einverständnis des gemeinsamen Befolgens bestimmter Grundregeln im Marktgeschehen durchaus eine Art kooperativer Akt sehen: „(...) im gemeinsamen Einverständnis – kooperativ – werden die Grundregeln abgesteckt, innerhalb derer sich der Wettbewerb abspielt“, so *Balling* (1998), S. 9; ganz in diesem Sinne auch *Wockenfuß* 2010.

konomik sind jedoch nicht etwa alle denkbaren, sondern nur ganz bestimmte Formen der Zusammenarbeit. An der Herausforderung jedoch, diese hinreichend präzise – womöglich gar in Gestalt einer einheitlichen oder zumindest weithin akzeptierten Definition – zu fassen, hat sich die Wissenschaft bisher die Zähne ausgebissen. So gilt heute nach wie vor jenes Diktum von *Schubert/Küting* (1981, S. 118), das bereits mehr als drei Jahrzehnte alt ist: „Weder in der Literatur noch in der Wirtschaftspraxis hat sich bislang ein einheitlicher Kooperationsbegriff durchsetzen können; vielmehr ist er (...) schillernd und unscharf geblieben“; ähnlich heißt es zur selben Zeit bei *Eickhof* (1982), S. 202: „Der Begriff der Kooperation wird in der Literatur durchaus nicht einheitlich verwandt (...)“. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

Vielleicht ist dies aber auch gar nicht so verwunderlich; denn wie sollte angesichts der bereits betonten Vielzahl und Vielgestaltigkeit der Kooperationsarten und Kooperationsformen eine „einheitliche“ Definition wohl aussehen? Sie müsste ja schließlich einerseits allgemein-abstrakt genug sein, um alle nur denkbaren Arten und Formen zu erfassen, und andererseits zugleich präzise bzw. konkret, um hinreichend trennscharf zu sein.

Damit zeigt sich, dass der Versuch einer einheitlichen und zugleich griffig-präzisen Positivdefinition der Kooperation vermutlich ebenso zum Scheitern verurteilt sein wird, wie dies bei anderen Phänomen der Fall ist.³ Diesem Dilemma ließe sich im Grunde nur aus dem Weg gehen, wenn man auf dem Wege einer Aufzählung einen Katalog – im Sinne eines *numerus clausus* – von Kooperationsformen erstellen würde; dies freilich wäre wohl ein wenig aussichtsreiches Unterfangen, könnten doch vermutlich die im Grunde immer wieder nötigen Anpassungen bzw. Erweiterungen dieses Kataloges mit der sich praktisch täglich verändernden Vielfalt der Kooperationsarten und -formen gar nicht Schritt halten.

So möge denn für unsere Zwecke hier – gewissermaßen als „Kompromiss“ – folgender Versuch im Sinne einer Arbeitsdefinition ausreichen, der sich so oder ähnlich bei einer Reihe von Autoren findet (z.B. *Balling* 1998; mit zahlreichen weiteren Nachweisen):

Kooperation meint dann die freiwillige Zusammenarbeit zwischen mindestens zwei rechtlich und wirtschaftlich grundsätzlich selbständig handelnden Akteuren, wobei diese Zusammenarbeit in aller Regel ...

3 So etwa beim Phänomen des Wettbewerbs – jedenfalls dann, wenn die bewusste Definition als praktikable Grundlage der Wettbewerbspolitik – insbesondere des Wettbewerbsrechts – dienen soll: So fußt etwa das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) auf der (impliziten) Negativdefinition, dass unter „Wettbewerb“ schlicht die Freiheit bzw. Abwesenheit von Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne eben dieses Gesetzes zu verstehen ist.

- ... auf die Erreichung eines bestimmten gemeinsam erstrebten Zwecks ausgerichtet,
- ... auf einen Teilbereich der Tätigkeit der beteiligten Akteure sowie ...
- ... auf einen endlichen Zeitraum beschränkt ist.

b) *Institutionenökonomische Interpretation von Kooperation*

Ein weiterer, wenngleich von der Herangehensweise grundlegend anderer Definitionsversuch ließe sich unternehmen etwa mittels einer *institutionenökonomischen* Abgrenzung. Hier ließe sich anknüpfen an jene grundlegenden Arbeiten von *Oliver E. Williamson*, in die er selbst uns in seinem Vortrag am heutigen Vormittag eingeführt hat (siehe auch *Williamsons* Beitrag in diesem Band); dabei wird der Terminus „Institution“ verstanden als Mechanismus zur Koordination der Handlungen wirtschaftlicher Akteure: In dieser institutionenökonomischen Hinsicht befindet sich Kooperation zwischen Markt und Hierarchie, sprich: zwischen dezentraler Steuerung einerseits (Markt) und zentraler Steuerung innerhalb von Organisationen bzw. Unternehmen (Hierarchie) andererseits; vgl. grundlegend *Williamson* (1985) und (1991). Kooperationen stehen insoweit für eine Art *hybriden* Koordinationsmechanismus – sie enthalten zentrale und dezentrale Elemente gleichzeitig (vgl. *Wagner/Jäger* 1995 sowie *Reiß* 2008).

Ein Analogon zu dieser institutionenökonomischen Betrachtung volkswirtschaftlicher Prägung lässt sich etwa in der klassischen betriebswirtschaftlichen Fragestellung der „Make-or-Buy-Entscheidung“ (Eigenfertigung oder Fremdbezug?) finden. Auch hier rangiert die Kooperation sozusagen dazwischen – hybrid also: zwischen der Konzentration auf Kernkompetenzen auf der einen Seite und dem Streben nach Diversifizierung auf der anderen Seite. Die potenziellen Vorteile einer solchen institutionellen Alternative bzw. organisationalen Option für die kooperierenden Unternehmen liegen auf der Hand: „Unter bestimmten Voraussetzungen können Unternehmen mit Hilfe von Kooperationen zum Teil die Vorteile großer Unternehmungen (Economies of Scale, Koordinationsvorteile) und kleiner Einheiten (Flexibilität, Kreativität und geringe Overhead-Kosten) vereinen, ohne die jeweiligen Nachteile in vollem Maße in Kauf nehmen zu müssen“ (*Balling* 1998, S.9). Hier könnte die Kooperationsökonomik eventuell hilfreiche Hinweise beisteuern zu der Debatte um die sogenannte „optimale Fertigungstiefe“. Und wer weiß: Vielleicht erfährt auch die schon so oft beerdigte Frage nach der „optimalen Unternehmensgröße“ eine weitere Neuauflage?

III. Empirie: Ordnungskriterien zur Klassifizierung von Kooperationen

Die Vielfalt möglicher Arten und Erscheinungsformen von Kooperation ist, wie bereits eingangs angedeutet, im Grunde unendlich: Joint Ventures, Strategische Allianzen, Cluster, Netzwerke etc. pp.; einen guten Einstieg und Überblick bieten etwa *Sydow/Möllering* (2005) sowie *Balling* (1998) und *Wieg* (2007); instruktiv auch der Sammelband von *Zentes/Swoboda/Morschett* (2003, Hrsg.), darin insbesondere der Beitrag von *Swoboda* (2003).

Doch auch und gerade hier kommt es darauf an, terminologisch und analytisch die Spreu vom Weizen zu trennen. Das heißt: Es geht darum, mit Hilfe solider Ökonomik aus dieser babylonischen Vielfalt solche Phänomene als Erkenntnis- und Erfahrungsobjekt praktisch „herauszuschälen“, bei denen es sich im engeren Sinne auch wirklich um Kooperationen handelt.

Nachfolgend werden einige wenige Hinweise gegeben, die als eine Art „Raster“ zur groben Erfassung und Beschreibung der im Prinzip unendlichen Vielfalt möglicher Kooperationen dienen mögen. Dieses Raster enthält unterschiedliche Ordnungskriterien zur Erfassung bzw. Klassifizierung sowie Maßstäbe zur Beurteilung von Kooperationen.

Hier einige wenige Hinweise zur Klassifizierung von Kooperationen nach diversen Kriterien:

1. Ebenen bzw. Dimensionen der Kooperation

Eine gewisse Sorgfalt bei der Differenzierung ist wichtig, weil es ansonsten bisweilen zu „Verwechslungen“ mit Konkurrenzbeziehungen und/oder Marktbeziehungen (also: Kunden-/Lieferantenbeziehungen) kommt. Und das wäre deshalb misslich, weil nicht nur mögliche Kooperationsbeziehungen im Allgemeinen nicht erkannt werden, sondern sich zudem im Besonderen auch bestimmte Kooperationsebenen bzw. -dimensionen – wie etwa horizontale und vertikale Kooperation – nicht trennscharf hervorheben lassen:

- *Horizontale* Kooperation: Eine Konkurrenz- bzw. Wettbewerbsbeziehung liegt vor, wenn beispielsweise zwei Unternehmen (oder auch andere Akteure, die wir bereits zu Beginn als mögliche Kooperationspartner erwähnt haben) auf einem bestimmten Markt – abgrenzbar in sachlicher, zeitlicher und räumlicher Hinsicht – einander als *Konkurrenten* begegnen. Beschließen solche Unternehmen, miteinander in einem bestimmten Teilbereich, für eine bestimmte Zeit zu kooperieren, so liegt eine *horizontale* Kooperation vor. (Zu beachten ist, dass diese Unternehmen in allen anderen Teilbereichen nach wie vor Konkurrenten sind; nur

in dem einen speziellen Bereich wird die Konkurrenzbeziehung durch die Kooperationsbeziehung ersetzt.)

- *Vertikale* Kooperation: Wird hingegen eine klassische Marktbeziehung – etwa zwischen Kunde und Lieferant, also zwischen *Kontrahenten*, sprich: Verhandlungspartnern – durch eine Kooperationsbeziehung ersetzt, so liegt, wegen der Beteiligung mehrerer Produktionsstufen entlang der Wertschöpfungskette, eine *vertikale* Kooperation vor (vgl. etwa *Eickhof* 1982, S. 211 mit weiteren Nachweisen).
- *Diagonale oder konglomerate* Kooperation: Lässt sich eine Kooperation weder eindeutig als horizontale noch als vertikale Kooperation identifizieren, sondern enthält Elemente beider Dimensionen, so wird meist von einer diagonalen oder konglomeraten Kooperation gesprochen (letzte Bezeichnung analog etwa zum Kartellrecht bzw. zur Wettbewerbspolitik, wo im Bereich der Zusammenschlusskontrolle auch von konglomeraten Fusionen gesprochen wird). Bisweilen ist auch der Begriff „komplementäre“ Kooperation anzutreffen; dieser jedoch erscheint mir nicht hinreichend präzise, jedenfalls dann nicht, wenn er – wie recht häufig der Fall (so etwa bei *Schmidt* 2007) – synonym zu den beiden anderen Begriffen der diagonalen oder konglomeraten Kooperation verwendet wird, da ansonsten die Ordnungskriterien „Dimension“ hier (horizontal, vertikal, diagonal) und „Absicht/Zweck“ bzw. „Wirkungsweise“ dort (komplementär) miteinander vermengt werden.

2. Funktionale betriebliche Teilbereiche als Gegenstand von Kooperation

Nimmt man z.B. Unternehmenskooperationen in den Blick (zum Einstieg geeignet ist etwa *Eeckhoff* 2005), so ist zunächst darauf hinzuweisen, dass sich die Zusammenarbeit von Unternehmen grundsätzlich auf alle funktionalen Teilbereiche des Betriebes beziehen kann: So gibt es Kooperationen im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E-Kooperationen, vgl. dazu *Scholl* 2005, *Komar* 2005 und *Suzumura* 1992); ferner sind zu nennen: Beschaffungs- bzw. Einkaufskooperationen (vgl. *Schotanus/Telgen* 2007), Produktionskooperationen, Absatz- bzw. Vermarktungskooperationen⁴, Finanzierungs- oder auch Aus- und Weiterbildungskooperationen (vgl. *Preuss* 2010). Die Literatur über diese unterschiedlichen Kooperationsarten füllt Bibliotheken; zum Einstieg bzw. als „Appetitanker“ zum vertiefenden Weiterlesen mögen die unter den entsprechenden Fußnoten zu den jeweiligen Teilbereichen angegebenen wenigen Hinweise genügen.

4 Zwar schon einige Jahrzehnte alt, jedoch „ewig aktuell“ wegen der sehr instruktiven Beschreibung grundsätzlicher Aspekte anhand eines konkreten Branchenbeispiels ist *Wölk* 1975; aufschlussreich – zur derselben Branche – ferner: *Staudt/Kriegesmann/Thielemann* 1998.

Es versteht sich von selbst, dass keine pauschale Aussage darüber getroffen werden kann, ob eine – und wenn ja, welche – bestimmte Kooperationsform die geeignete ist. Eine Antwort auf die Frage, wer mit wem zu welchem Zweck in welchem funktionalen Teilbereich mit welcher Intensität für welche Dauer und ggfs. in welcher (Organisations-)Form kooperiert, kann – von den verantwortlichen Entscheidungsträgern – immer nur ganz individuell für jeden Einzelfall entschieden werden. Anhaltspunkte liefern empirische Studien und sogenannte – im streng wissenschaftlichen Sinne eigentlich „fehlbezeichnete“ – best-practice-Beispiele (vgl. *Wiendahl/Dreher/Engelbrecht* (Hrsg., 2005).

3. Die verfolgte strategische Zielrichtung der Kooperation

Hinsichtlich der verfolgten strategischen Zielrichtung lassen sich *offensive* Kooperationen (die etwa auf Steigerung von Marktanteilen und/oder Innovationskraft ausgerichtet sind)⁵ von *defensiven* Kooperationen unterscheiden, die eher auf das Halten einer Marktposition, insbesondere etwa durch Kostenreduktionen bzw. Rationalisierung oder ähnliches abzielen. Mithin überrascht es nicht, dass insbesondere Kooperationen in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Innovationskooperationen sowie Vermarktungs- bzw. Absatzkooperationen in aller Regel mit einer eher offensiven Stoßrichtung assoziiert werden. Einkaufs- bzw. Beschaffungskooperationen etwa werden hingegen meist als eher defensiv aufgefasst.

IV. Theorie: Bausteine einer ökonomischen Theorie der Kooperation

Im Rahmen der Ausführungen zu den terminologischen Grundlagen wurde festgestellt, dass es keinen allumfassenden Kooperationsbegriff im Sinne einer einheitlichen Definition von Kooperation gibt. Da verwundert es kaum, dass Ähnliches für die theoretische Ebene gilt; das heißt: Es gibt nicht *die* (ökonomische) Theorie der Kooperation; manche Autoren, wie etwa *Backhaus/Meyer* (1993, S. 332) mit Blick auf (strategische) Netzwerke, beklagen gar „das Fehlen einer brauchbaren Theorie“ überhaupt. Vielmehr existieren eine Reihe unterschiedlicher Erklärungsansätze, die gewissermaßen als Versatzstücke bzw. Bausteine einer ökonomischen Kooperationstheorie dienen können. Im Sinne einer groben – und idealtypischen – Differenzierung lassen sich dabei volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Ansätze unterscheiden. Es versteht sich, dass in einem Kurzbeitrag wie dem vorliegenden keine ausführliche, geschweige denn erschöpfende Behandlung dieser Er-

5 Zu den theoretischen Grundlagen vgl. ausführlich *Eickhof* 1982, dort insbesondere S. 197ff; empirische Arbeiten, Branchenbeispiele etc. finden sich etwa bei *Günther*, Jutta 2005 und 2003, ferner *Trettin* 2005.

klärungsansätze erfolgen kann; vielmehr möge ein einführender Überblick genügen (und ggfs. zum vertiefenden Weiterlesen anregen):

1. Die (eher) volkswirtschaftliche Perspektive

a) Industrieökonomik: (empirische Fundierung der) Wettbewerbstheorie

„Das Erkenntnisinteresse der Industrieökonomik zielt auf empirisch gesicherte Klärung der vielfältigen Beziehungen, die zwischen Marktstruktur, Marktverhalten und Marktergebnis bestehen. Typisch für die Fragestellungen der Industrieökonomik sind z.B. die Abhängigkeit von Gewinnniveau, Höhe der Markteintrittsschranken und Aufwand für Forschung und Entwicklung von Unternehmensgröße und Konzentrationsgrad; untersucht werden der Einfluss von Werbung, Patentrecht, Organisationsstruktur der Unternehmen und Marktphase auf Art und Intensität des Wettbewerbs u.a.m.“ (Berg 1987, S. 847/848); vgl. ferner – ausführlich und mit Lehrbuchcharakter: Kaufers (1980) oder auch Blum/Müller/Weiske (2006). Vor diesem Hintergrund drängen sich (empirische) Studien zur einzel- und gesamtwirtschaftlichen Wirksamkeit von Kooperationen als besonderer Organisationsform geradezu auf:

Bei der einzelwirtschaftlichen Betrachtung stehen die komparativen Vor- bzw. Nachteile, das heißt die Wettbewerbsfähigkeit von Kooperationen etwa in genossenschaftlicher Form (um nur ein Beispiel zu nennen) im Vergleich zu anderen Organisationsformen, etwa in bestimmten Branchen, im Vordergrund. Dagegen ist bei der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung der Blick vor allem darauf gerichtet, ob Kooperationen per Saldo eher wettbewerbsfördernde (z.B. durch Stärkung von kleiner und mittleren Unternehmen (KMU) etwa im Sinne des „Gegenmacht-Prinzips“ nach Galbraith 1952) oder eher wettbewerbsbeschränkende (durch Machtballung bzw. kartellähnlichen Charakter) Wirkung haben.⁶ Gleichsam dazwischen liegt jene Betrachtungsweise, die in der Kooperation eine gezielte einzelwirtschaftliche Strategie zur Verbesserung der individuellen Wettbewerbsposition eines Unternehmens sieht, die jedoch im Hinblick auf die Marktstruktur z.B. der jeweiligen Branche nicht ohne Wirkung bleibt (vgl. dazu sowie insbesondere auch zur vertikalen Kooperation grundlegend: Porter 1990 sowie Porter/Fuller 1986).

6 Zur Erörterung der Wettbewerbswirkungen von Kooperation am Beispiel von Genossenschaften vgl. beispielhaft Fehl 2007; ferner dazu Brockmeier 2007a, darin insbes. S. 648–683.

b) *Neue Institutionenökonomik: Transaktionskostentheorie*

Mit dem Begriff „Transaktionskosten“ bezeichnen Ökonomen die Kosten der Nutzung und des Funktionierens von Märkten einerseits und Unternehmen andererseits. Mit den Transaktionskosten wurde innerhalb der Ökonomik – in Ergänzung zu Produktionskosten und Transportkosten – eine zusätzliche dritte Kostenkategorie „entdeckt“ (grundlegend dazu *Coase 1937*; ausführlich etwa *Williamson 1985* und *1991*): Dass mit der physischen Herstellung (Produktion) und Verteilung (Transport) von Gütern Kosten verbunden sind, leuchtet auch dem ökonomischen Laien unmittelbar ein. Allerdings darf man im ökonomischen Sinne, so salopp formuliert die Botschaft der Transaktionskostentheorie, nicht aufhören zu denken, sobald das grundsätzliche Ziel der Güterproduktion und des Gütertransports – nämlich der *Markt* als Ort des Tausches – erreicht ist. Denn auch der *Tausch* selbst (von Gütern und Dienstleistungen sowie Produktionsfaktoren) ist eben nicht kostenlos zu haben. So sind etwa zu berücksichtigen (nach einer Differenzierung von *Picot 1991*): die Kosten für die „Anbahnung, Vereinbarung, Abwicklung, Kontrolle und Anpassung“ jener Verträge, die letztlich – explizit oder implizit – jedem Tauschakt, das heißt jeder ‚Transaktion‘, vorausgehen bzw. ihn überhaupt erst besiegeln. Nicht zufällig formuliert „die Transaktionskostentheorie das Problem der ökonomischen Organisation (...) als Vertragsproblem“ (*Balling 1998*, S. 57). Und mit dem „Problem der ökonomischen Organisation“ ist schlicht die Entscheidung gemeint, für welche institutionelle Alternative bzw. welche Organisationsform sich die jeweiligen Akteure entscheiden, um konkrete Transaktionen stattfinden zu lassen.

Mit dem bereits eingangs des Beitrages erwähnten Begriffspaar „Markt und Hierarchie“ sind die institutionellen Extremvarianten genannt worden, die gewissermaßen den Korridor der Möglichkeiten beschreiben, die zur organisatorischen Abwicklung von Transaktionen zur Verfügung stehen. Der Markt steht dabei für die nahezu vollkommene Freiheit einer dezentralen Lösung ohne Bindungswirkung, die Hierarchie (also: die Unternehmung) für eine zentrale mit hoher Bindungswirkung. Auf den Punkt gebracht lauten die Alternativen: selbst machen oder kaufen, also über den Markt beziehen? Make or buy?

Im Kern lässt sich mit der Kategorie der Transaktionskosten also der wesentliche Seinsgrund für Unternehmen in Marktwirtschaften erklären; so wird dieses Konzept zugleich zum wesentlichen Forschungsgegenstand der sogenannten Neuen Institutionenökonomik (NIÖ).

Das Faszinierende an der Kooperation ist nun, dass sie eine dritte Möglichkeit – eine Art Zwitterlösung („hybrid“) – zwischen diese beiden großen Alternativen Markt und Hierarchie schiebt. Kooperation verbindet damit auch die wesentlichen Eigenschaften der beiden Extremvarianten miteinander; sie verknüpft dezentrale Elemente der Koordination über den Markt mit den zentral-hierarchischen Elementen der Koordination innerhalb eines Unternehmens. Kooperation bedeutet

also Freiheit und Bindung gleichzeitig: Je größer die Nähe einer bestimmten, ganz konkreten Kooperation zum Markt, desto geringer die Bindungswirkung; je größer die Nähe zur Unternehmung, desto größer die Bindungswirkung (vgl. etwa die instruktive Darstellung der diversen institutionellen Varianten entlang eines „Kontinuums“ zwischen den beiden Extrempunkten Markt und Hierarchie bei *Balling* 1998, S. 60).

Nun bliebe „nur noch“ die Frage zu klären, ob es Kriterien gibt, anhand derer man sich – in einer konkreten Situation, ausgehend von bestimmten individuellen Präferenzen und Zielvorstellungen – für eine bestimmte institutionelle Variante entscheiden kann. Wichtige Anhaltspunkte zur Beantwortung dieser Frage liefert wiederum *Williamson* mit seinen grundlegenden Arbeiten; etwas verkürzt ließe sich die wesentliche Botschaft im Sinne einer generellen Trendaussage etwa wie folgt auf den Punkt bringen:

Je häufiger eine bestimmte Transaktion ansteht, je spezifischer die zu deren wiederholter Abwicklung notwendigen Investitionen sind und je größer die strategische Relevanz der bewussten Transaktion sowie die der dafür notwendigen spezifischen Investitionen ist, desto eher dürfte man geneigt sein, sich für eine zentral-hierarchische Lösung mit möglichst starker Integrations- und Bindungswirkung (und entsprechend besseren Kontrollmöglichkeiten) zu entscheiden, also die Koordination innerhalb eines (bzw. des eigenen) Unternehmens anzustreben. Analog bzw. im Umkehrschluss bedeutet das: Je seltener eine bestimmte Transaktion ansteht, je allgemeiner bzw. unspezifischer die dafür notwendigen Investitionen sind und je geringer die strategische Relevanz des Ganzen von einem Wirtschaftssubjekt für seine individuelle Situation eingeschätzt wird, desto sinnvoller dürfte es sein, sich gerade nicht für eine Lösung mit starker Bindungswirkung, sondern eher für eine dezentrale Lösung mit möglichst hohen Freiheitsgraden zu entscheiden, kurz: den Markt zu nutzen.

2. Die (eher) betriebswirtschaftliche Perspektive

Wenn, wie gesehen, die Kooperation ein Koordinationsmechanismus bzw. eine Organisation eigener Art ist (nämlich eine hybride Organisation), dann mag die Frage aufkommen, ob Kooperationen denn auch eines eigenen, eines spezifischen Managements bedürfen. Anders gefragt: Lässt sich eine Kooperation genau so „managen“ wie ein übliches Unternehmen? Oder bedarf es einer besonderen Managementlehre für Kooperationen?

Eberhard Dülfer etwa hat diese Frage bereits vor vielen Jahren ausdrücklich bejaht. Nicht zufällig trägt denn auch *Dülfers* (1995) entsprechendes Lehrbuch den programmatischen Titel „Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften und vergleichbarer Kooperative“.

Doch selbst wenn man nicht den Blick auf die Genossenschaften, sondern auf Kooperation im Allgemeinen richtet, lässt sich nach meiner festen Überzeugung die Notwendigkeit einer „speziellen Betriebswirtschaftslehre der Kooperation“ rechtfertigen. Weniger systemtheoretisch zwar (wie etwa bei *Dülfer*), sondern schlicht institutionenökonomisch im Allgemeinen und organisationssoziologisch im Besonderen: Bei einer Unternehmung handelt es sich, wie gesehen, um eine Organisation, sprich: eine Hierarchie. Deren Steuerung beruht auf dem Subordinationsprinzip: Über- und Unterordnung bei Aufbau bzw. Struktur sowie Anordnung und Ausführung bei Ablauf bzw. Prozess. Bei Kooperationen hingegen geht es grundsätzlich um gleichberechtigte Partner – also gerade keine Subordination; Anweisungen funktionieren hier nicht. Mithin werden insbesondere an die Kommunikation andere Anforderungen an die Beteiligten gestellt. Dies bezieht sich sowohl auf die Ziel- und Willensbildung als auch auf die Entscheidungsprozesse im Einzelnen.

Allerdings ist es nicht so, als müsste man bei solcherart ökonomischer Kooperationslehre bei null beginnen, im Gegenteil: Es lässt sich durchaus auf manches zurückgreifen, was sich in der Ökonomik bewährt hat – übrigens in der Volks- wie auch in der Betriebswirtschaftslehre. Hier ließe sich – neben dem soeben vorgestellten Transaktionskostenansatz – etwa denken an die Principal-Agent-Theorie oder auch an die Property-Rights-Theorie (vgl. etwa *Schüller* 1983); damit wäre dann das Programm der Neuen Institutionenökonomik (vgl. *Richter/Furubotn* 2003 oder auch *Erlei/Leschke/Sauerland* 2007) gewissermaßen „rund“. Auch ließe sich zurückgreifen auf die Theorie der Clubs, auf das weite Feld der Spieltheorie oder auf andere Ansätze – wie zum Beispiel Theorien des organisationalen Lernens.

Ich jedoch möchte mich hier auf zwei andere Beispiele beschränken. Diese mögen zwar – das sei eingeräumt – recht einfach anmuten, aber dafür sind sie hoffentlich umso illustrativer: Es sind dies zum einen die Anreiz-Beitrags-Theorie und zum anderen das in der Ökonomik weit verbreitete Zyklus-Konzept. Beide Beispiele mögen hilfreiche Einsichten vermitteln in die Entstehungs- und Erfolgsvoraussetzungen von Kooperationen – das eine Beispiel (Anreiz/Beitrag) im explikativen Sinne einer echten Theorie, das andere Beispiel (Zyklus) eher im analytischen Sinne einer (bloßen) Funktionslogik.

a) *Zur Anreiz-Beitrags-Theorie*

Auf den Kern reduziert, lautet die Einsicht der Anreiz-Beitrags-Theorie: Individuen treten Organisationen bei und verbleiben in diesen, wenn der ihnen daraus entstehende Nutzen (Anreiz) größer ist als die damit verbundenen Kosten, sprich: der von ihnen zu erbringende Beitrag. Reichlich trivial, möchte man einwenden – zugegeben. Doch ganz so anspruchslos, wie es auf den ersten Blick scheinen mag, ist

es dann doch nicht, wenn es darum geht, den Kern dieser Theorie auf Kooperationen anzuwenden.

Das Ganze erfordert zweierlei: Zum einen ein zweistufiges Verfahren und zum anderen einiges an – wenn man so will – „handwerklichem“ Aufwand und entsprechender Sorgfalt.

So dürfte es für potentielle Kooperationspartner schon nicht ganz einfach sein, Nutzen und Kosten – sprich: Anreiz und Beitrag – für den Beitritt im statischen und den Verbleib im dynamischen Sinne wirklich auf Heller und Pfennig auszurechnen. Dies freilich wäre schon nötig, um einen Saldo und damit eine konkrete Entscheidungsgrundlage zu haben. Doch gesetzt den Fall, es gelingt, und es ergibt sich ein positiver Saldo – sprich: der Nutzen übersteigt die Kosten. So weit, so gut. Damit jedoch wäre allenfalls eine notwendige, nicht aber schon eine hinreichende Bedingung für den Beitritt zu bzw. den Verbleib in einer bestimmten Kooperation erreicht. Denn das ökonomische Prinzip der Opportunitätskosten verlangt, dass der positive Nutzensaldo der bewussten Kooperation zugleich größer ist als der jeder anderen institutionellen Alternative. Erst dann wäre die Kooperation wirklich die ökonomisch beste Lösung.

b) *Zum Zyklus-Konzept*

In der Volkswirtschaftslehre kennen wir etwa den Konjunkturzyklus in diversen Ausprägungen oder auch den Marktzyklus bei *Ernst Heuss*. Betriebswirt/innen mögen etwa denken an den Produktlebenszyklus. Der inhaltliche Kern des Zyklus-Konzeptes ist denkbar einfach: Es geht um Entstehen, Blüte und Vergehen von irgendetwas im Zeitablauf – und zwar in einer Art unabänderlichem Zusammenhang.

Entsprechend ist das grundsätzliche Verlaufsschema immer gleich – unabhängig vom konkreten Gegenstand. Unterschiedlich freilich fallen die Antworten auf die ebenfalls immer gleichen Kernfragen aus; dies sind die Fragen nach den jeweils konkreten Determinanten von Entstehen, Blüte und Vergehen – je nachdem, welcher Gegenstand gerade betrachtet wird.

Worauf will ich hinaus? Nun, auf die Vorstellung, dass auch Kooperationen einem Zyklus von Entstehen, Blüte und Vergehen unterworfen sind. Die Determinanten des konkreten Verlaufs und der konkreten Dauer der jeweiligen Teilphasen einer bestimmten Kooperation sind dabei so vielfältig wie die Ziele, Präferenzen und Verhaltensweisen eines jeden Kooperationspartners. Aber selbstverständlich wäre neben dieser unmittelbaren Übertragung und Anwendung des Zykluskonzeptes auf die Kooperation selbst durchaus auch noch eine andere produktive Art des Umgangs vorstellbar: Nämlich dadurch, dass das Phänomen der Kooperation in die übliche Betrachtung einer ansonsten unverändert bleibenden Zyklusanwendung eingebaut wird.

Dazu nur ein Beispiel – die explizite Berücksichtigung der Kooperation innerhalb der Markttheorie von *Ernst Heuss* (1965): Hier ließe sich etwa fragen, ob nicht die spezifische Kombination einer bestimmten Marktphase mit einem jeweils prägenden Unternehmertypus ganz bestimmte Arten und Erscheinungsformen von Kooperationen hervorruft oder diese zumindest nahe liegend erscheinen lässt. So mag etwa manches dafür sprechen, zum Beispiel die frühe Experimentierphase mit ihrem Übergewicht an Pionierunternehmern und hohen Risiken als besonders geeignet für offensive Kooperationen etwa im Bereich Forschung und Entwicklung anzusehen. Oder es mögen, im Gegenzug, späte Phasen wie etwa die Stagnations- und Rückbildungsphase als besonders anfällig für eher defensive Kooperationen angesehen werden; diese allerdings mögen aus wettbewerbspolitischen Gründen nicht immer unbedenklich sein.

V. Ausblick: Auf die richtigen Fragen kommt es an!

Statt eines traditionell zu erwartenden Fazits oder Ausblicks möchte ich an dieser Stelle zunächst meiner Überzeugung Ausdruck verleihen, dass es in der Kooperationsökonomik – wie in der Wissenschaft überhaupt – wohl mehr darauf ankommt, geeignete Fragen zu stellen, als nach allgemeingültigen Antworten zu suchen. Im Folgenden werden einige solcher Fragen aufgeführt, die aus meiner Sicht geeignet sind, zumindest ein „Gespür“ dafür zu entwickeln, auf welche Weise sich das kooperationsökonomische Forschungsfeld in Theorie und Empirie erschließen lässt. Dabei werden in der Form – das sei an dieser Stelle ausdrücklich vorweggeschickt – Fragestellungen *positiver* Ökonomik (was *ist?* – Theorie/Analyse) mit solchen *normativer* Ökonomik (was *soll sein?* – Politik/Zielvorgabe) bewusst vermischt.

In einem sehr grundsätzlichen Sinne könnte mehr als nur ein bloßer Einstieg in die Kooperationsökonomik gelingen etwa durch eine Art Grundsatzfrage, die – selbstverständlich ohne Anspruch auf Vollständigkeit – bereits eine Fülle von Einzelfragen enthält.

Diese „*Grundsatzfrage*“ könnte etwa wie folgt lauten:

Wer kooperiert mit wem, wann, warum, unter welchen Umständen und zu welchen Bedingungen, in welchen Teilbereichen, wie umfassend und wie intensiv, wie häufig bzw. wie lange und in welcher Form mit welchem wie gemessenen Erfolg?

In dieser Grundsatzfrage bereits implizit angelegt sind beispielsweise Fragen nach ...

... *Sinn und Zweck bzw. Zielen oder auch Ursachen bzw. Motiven der Kooperation:*

Warum wollen (potenzielle oder aktuelle) Partner miteinander kooperieren? Gibt es allgemeine Beweggründe für die Kooperationsbereitschaft – etwa eine Art

grundsätzliche „Kooperationsneigung“ mindestens eines Partners – oder ausschließlich ganz konkrete Beweggründe mit Blick auf eine ganz bestimmte in Rede stehende Kooperation? Welche/s gemeinsame/n und welche/s individuelle/n Ziel/e verfolgen die Kooperationspartner? Herrscht Zielharmonie oder gibt es Zielkonflikte? Falls Letzteres zutrifft, welche Ursachen gibt es, und lassen sich diese ggfs. überwinden? Wenn ja, wodurch und mit welchem Aufwand?

... *Funktionsbedingungen und Erfolgsvoraussetzungen von Kooperation:*

Ökonomische Vorteilhaftigkeit (als „Kopf bzw. Verstand“ der Kooperation): Kann davon ausgegangen werden, dass die Kooperation sich für alle beteiligten Kooperationspartner auszahlt, dass sie für alle ökonomisch vorteilhaft ist? Wird die Kooperationsrente „gerecht“ aufgeteilt, das heißt: Werden die Kooperationspartner an den Gewinnen (oder ggfs. eben auch Verlusten) der Kooperation in einer Weise bzw. einem Ausmaß beteiligt, die das alle Beteiligten als angemessen und gerecht empfinden? Erfolgt diese Aufteilung der Kooperationsrente nach einem von allen Kooperationspartnern gemeinsam vorab festgelegten Verfahren? Werden Ober- und Untergrenzen vereinbart? Wird eine Gleichverteilung angestrebt (alle werden denselben Anteil erhalten bzw. – im Verlustfall – beisteuern), oder erfolgt die Aufteilung leistungs- bzw. beitragsbezogen? Falls Letzteres, haben sich die beteiligten Partner gemeinsam auf eindeutige Maßstäbe zur Messung und Kriterien der Bewertung geeinigt?

Vertrauen und Transparenz (als „Herz und Seele“ der Kooperation):

Vertrauen die Kooperationspartner einander? Dies kann einerseits als unabdingbare Voraussetzung für eine auf Dauer angelegte Kooperation gelten (vgl. grundlegend *Deutsch* 1962 sowie *Shaw* 1997 und *Sydow* 1995; ferner – über Kooperationsfragen hinausweisend: *Luhmann* 1989 und *Ripperger* 1998); andererseits jedoch gilt durchaus ein wechselseitiger Beziehungszusammenhang: „Kooperation ist sowohl die Folge als auch die Ursache von Vertrauen und umgekehrt“ (*Atmaca* 2002, S. 241; zur Besonderheit der „symbiotischen Beziehung“ zwischen Vertrauen und Kooperation vgl. ausführlich ebd., S. 215–243). Soll sich die Kooperation (irgendwann) auch auf möglicherweise hochsensible Unternehmensbereiche erstrecken? Wenn ja, wann soll dies erfolgen bzw. wovon wird dies konkret abhängen?

Homogenität in Zielen und Werten (als „Rückgrat“ der Kooperation):

Teilen die beteiligten Kooperationspartner die gleichen Ziele und Werte? Selbstverständlich muss es sich hierbei nicht um eine passgenaue Übereinstimmung bis ins Detail handeln; aber eine Übereinstimmung hinsichtlich grundsätzlicher Aspekte diesen Bereich betreffend im Sinne einer „Basishomogenität“ darf gewiss als eine jener Voraussetzungen gelten, ohne die eine Kooperation jedenfalls dauerhaft nicht wirklich stabil und erfolgreich sein kann.

Heterogenität in Kompetenzen, Ideen und Beiträgen (als „Atemluft“ der Kooperation):

So bedeutsam eine gewisse Homogenität in den Grundsatzfragen einerseits auch sein mag, andererseits ist es für eine gelingende Kooperation wichtig, dass sie – jedenfalls dann, wenn sie auf längere oder gar unbestimmte Zeit angelegt ist – immer wieder „frischen Wind“ erfährt. Die Voraussetzungen dafür dürften recht günstig sein, wenn etwa folgende Fragen positiv beantwortet werden können:

Ergänzen sich die beteiligten Kooperationspartner in ihren jeweiligen individuellen Kompetenzen (bzw. jenen der von ihnen vertretenen Unternehmen/Organisationen)? Bringen sich die Partner mit unterschiedlichen Ideen und Beiträgen speziell für die Kooperation ein (oder ist die Kooperation letztlich nur eine Art Addition von „Einzelnputs“ der Beteiligten, die aber in erster Linie im subjektiven, das heißt: alleinigen Interesse des jeweils besteuernden Partners liegen)?

... Ausmaß bzw. Umfang und Intensität von Kooperationen:

Hierbei geht es – um im Bild des menschlichen Organismus zu bleiben – gewissermaßen um „*das Equilibrium*“ der Kooperation; gemeint ist: Bei der Suche nach dem (in einem nicht-utopischen Sinne) optimalen Ausmaß bzw. Umfang sowie der optimalen Intensität der Kooperation geht es darum, eine Art Gleichgewicht zwischen Freiheit und Bindung zu finden:

Auf welche betrieblichen Teilbereiche soll sich die Kooperation erstrecken? Wie bedeutsam ist eine bestimmte Kooperation – erfasst in Kosten und Nutzen – in Relation zu den Gesamtkosten, dem Gesamtumsatz, dem Gesamtgewinn, der Breite der Produktpalette, der Fertigungstiefe etc. für die jeweils beteiligten Partnerunternehmen? Wie bedeutsam ist etwa eine Absatzkooperation gemessen an der Gesamtkundenanzahl, wie bedeutsam eine Beschaffungskooperation mit Blick auf das gesamte Lieferantengeflecht eines bestimmten Unternehmens?

... dem geeigneten Formalisierungs- bzw. Organisationsgrad der Kooperation:

Hierbei geht es gewissermaßen um „*Haut und Skelett*“ der Kooperation.

Soll die Kooperation zunächst mit losen, unregelmäßigen Treffen und fallweisen Verabredungen mit wechselnden Inhalten beginnen? Sollen danach regelmäßige Treffen mit einer mehr oder minder festen Tagesordnung zu bestimmten, immer gleichen Themen vereinbart werden? Sollen später bestimmte Zuständigkeiten für Kooperationsfragen innerhalb der jeweiligen Unternehmen der beteiligten Kooperationspartner geschaffen werden – zum Beispiel Sonderbeauftragte, Stabsstellen o.ä.? Soll (irgendwann) womöglich eine organisatorische Eingliederung in die Linie erfolgen – so etwa durch eigene Kooperationsabteilung? Oder soll zum Zwecke einer fest institutionalisierten Kooperation gar die Gründung eines gemeinsamen Unternehmens – etwa einer Fördergenossenschaft – angestrebt werden?

...der Dauer der Kooperation:

Über welchen Zeitraum soll sich die Kooperation erstrecken? Wird ein konkretes Datum als Ende fest vereinbart, oder soll es ein zeitlich unbestimmtes, gleichwohl inhaltlich nach bestimmten konkreten Teilzielen vereinbartes Ende geben? Werden zeitliche und/oder inhaltliche „Meilensteine“ im Sinne von Zwischenzielen vereinbart? Werden gemeinsame „Sollbruchstellen“ festgelegt?

Die weitaus meisten der o.g. Fragen sind eher aus einzelunternehmerischer bzw. betriebswirtschaftlicher Sicht formuliert, das heißt, sie sind gestellt aus jener subjektiven Perspektive, die ein individueller (tatsächlicher oder potenzieller) Kooperationspartner hinsichtlich zu treffender Entscheidungen mit Blick auf eine ganz bestimmte, eine konkrete Kooperation einnehmen würde. Insoweit gibt es – jedenfalls in einem weiteren Sinne – eine gewisse Affinität zum entscheidungstheoretischen Ansatz in der Betriebswirtschaftslehre (vgl. grundlegend *Heinen* 1972).

Freilich lassen sich Fragen nicht nur aus einzelwirtschaftlicher Perspektive, sondern auch aus „übergeordneter“ Perspektive formulieren. In diesem Zusammenhang würde es dann darum gehen, eine solche übergeordnete Perspektive einzunehmen, um in einem eher allgemeinen oder gar grundsätzlichen Sinne Aufschluss über bestimmte Punkte zu gewinnen. Fragen solcher Art könnten beispielsweise folgende sein:

- Welches ist warum bzw. inwiefern ein (oder auch kein) idealer Nährboden für Kooperation?
- Oder – etwas differenzierter: Welches sind die Voraussetzungen und Bestimmungsgründe für die Entstehung, das Funktionieren, den Erfolg oder auch das Scheitern von Kooperationen?
- Wem nutzt bzw. wem schadet Kooperation – inwiefern und unter welchen Bedingungen?
- Oder – eher normativ: Sollte man Kooperationen fördern? Wenn ja, warum? Wenn nein, warum nicht?

Gerade mit dieser letzten Frage wird ein Punkt berührt, der wettbewerbspolitisch relevant ist; die eine oder andere Andeutung hierzu fand sich auch bereits im Beitrag von Herrn *Brockmeier*. Wer Wettbewerbspolitik sagt, denkt zumeist im selben Moment auch an das Wettbewerbsrecht, in Sonderheit an das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (oder, lieber *Oliver Williamson*, an den Sherman Act in den USA).

Auf den Punkt gebracht lauten mögliche Kernfragen hier:

- Schaden Kooperationen dem Wettbewerb oder fördern sie ihn eher?
- Pointiert etwa auch: Sind Genossenschaften im Kern Kartelle?

Mit derlei Fragen wird die Grenze von der Kooperationsökonomik im engeren Sinne zu jenen Fragestellungen überschritten, die – vor allem dem Gegenstand, aber auch der Methode nach – primär in den Rechtswissenschaften bearbeitet werden. Da erscheint es mir – Stichwort „Interdisziplinarität“ (!) – angezeigt, den Staffeln nun an Herrn Kluth weiter zu reichen. Haben Sie herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Literatur

- Arthur, B. W.* (1989): Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events, in: *The Economic Journal*, Vol. 99 (March), S. 116–131.
- Arthur, B. W.* (1988): Self-Enforcing Mechanisms in Economics, in: *Anderson, Philip W./ Arrow, John Kenneth/Pines, David* (eds.): *The Economy as an Evolving Complex System* (Studies in the Sciences of Complexity by the Santa Fe Institute, Vol. 5), Redwood City (CA).
- Atmaca, D.* (2007): Produktivgenossenschaften – zwischen Utopie und Realismus, in: *Brockmeier, T./Fehl, U.* (Hrsg.) *Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften* (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen, S. 509–590.
- Atmaca, D.* (2002): Kooperation im Wettbewerb, Kontinuität im Wandel. Identität und Erfolg der produktivgenossenschaftlichen Organisationsform, Aachen.
- Axelrod, R.* (2000/1984): *Die Evolution der Kooperation*, Studienausgabe, 5. Aufl. München (amerikan. Originalausgabe unter dem Titel *The Evolution of Cooperation*, New York 1984).
- Backhaus, K./Meyer, M.* (1993): Strategische Allianzen und strategische Netzwerke, in: *WiSt (Wirtschaftswissenschaftliches Studium)*, Heft 7, S. 330–334.
- Balling, R.* (1998): *Kooperation. Strategische Allianzen, Netzwerke, Joint Ventures und andere Kooperationsformen der zwischenbetrieblichen Kooperation in Theorie und Praxis*, 2. Aufl., Frankfurt/Main.
- Becker, G. S.* (2010): On the economics of climate policy, in: *The B.E. journal of economic analysis and policy*, Vol. 10 (2), S. 1–25.
- Becker, G. S.* (2010a): The challenge of immigration: a radical solution, London (Institute of Economic Affairs: IEA occasional paper 145).
- Becker, G. S./Rubinstein, Yona* (2011): *Fear and the response to terrorism: an economic analysis*, London (Center for Economic Performance: CEP Discussion Paper No. 1079).
- Berg, H.* (1987): *Industrieökonomik*, in: *Vahlens Großes Wirtschaftslexikon* (hrsg. von E. Dichtl und O. Issing), Band 2, S. 847–848.
- Berger, J./Domeyer, V./Funder, M./Voigt-Weber, L.* (Hrsg., 1986): *Selbstverwaltete Betriebe in der Marktwirtschaft*, Bielefeld.
- Blum, U./Müller, S./Weiske, A.* (2006): *Angewandte Industrieökonomik. Theorien – Modelle – Anwendungen*, Wiesbaden.

- Boettcher*, E. (1974): Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft, Tübingen.
- Bonus*, H. (1998): Wenn die Vertrauensbildung zum Schlüsselfaktor wird. Kulturökonomische Überlegungen zum Wirtschaftsstandort Deutschland, in: Neue Zürcher Zeitung Nr. 146/98 vom 27./28. Juni 1998.
- Brockmeier*, T. (2007): Was macht Ökonomen zu Ökonomen? Schelling regt zum Nachdenken an – über Gegenstand und Methode der Ökonomik sowie über wirtschaftswissenschaftliche Politik(er)beratung, in: Pies, I./Leschke, M. (Hrsg.): Thomas Schellings strategische Ökonomik, Tübingen, S. 62–74.
- Brockmeier*, T. (2007a): Wirtschaftsordnung und Genossenschaften. Ordnungs-, transformations- und wettbewerbstheoretische Überlegungen, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), S. 619–740.
- Brockmeier*, T. (1998): Wettbewerb und Unternehmertum in der Systemtransformation. Das Problem des institutionellen Interregnums im Prozeß des Wandels von Wirtschaftssystemen, Stuttgart.
- Brockmeier*, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen.
- Deutsch*, M. (1962): Cooperation and Trust: some Theoretical Notes, in: Jones, Marshall R. (ed.): Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln (NA), S. 275–319.
- Draheim*, G. (1955): Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, 2. Aufl., Göttingen.
- Dülfer*, E. (1995): Betriebswirtschaftslehre der Genossenschaften und vergleichbarer Kooperative, 2. Aufl., Göttingen (1. Aufl. unter dem Titel „Betriebswirtschaftslehre der Kooperative“, Göttingen 1984).
- Eeckhoff*, T. (2005): Zur Wahl der optimalen Organisationsform betrieblicher Zusammenarbeit – eine gesamtwirtschaftliche Perspektive (Arbeitspapier Nr. 51 des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster).
- Eickhof*, N. (1982): Strukturkrisenbekämpfung durch Innovation und Kooperation, Tübingen.
- Erlei*, M./Leschke, M./Sauerland, D. (2007): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.
- Eschenburg*, R. (1992): Genossenschaften in der Marktwirtschaft, in: Marburg Consult für Selbsthilfeförderung eG (Hrsg.): Genossenschaftliche Selbsthilfe und struktureller Wandel, Marburg, S. 94–105.
- Fehl*, U. (2007): Genossenschaften und Wettbewerb, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg., 2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), S. 427–453.
- Fleury*, J.-B. (2012): Wandering through the borderlands of the social sciences: Gary Becker's Economics of Discrimination, in: History of Political Economy, Vol. 44 (1), S. 1–40.
- Flieger*, B. (1996): Produktivgenossenschaft als fortschrittsfähige Organisation – Theorie, Fallstudie, Handlungshilfen, Marburg.
- Galbraith*, J. K. (1952): American Capitalism – The Concept of Countervailing Power, Cambridge/Mass.
- Granovetter*, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology, Vol. 93 (1985), Nr. 3, S. 481–510.
- Günther*, J. (2005): Innovationskooperationen deutscher Unternehmen im europäischen und innerdeutschen Vergleich, in: Welter, F. (Hrsg.): Der Mittelstand an der Schwelle zur Informationsgesellschaft, Berlin, S. 147–160.
- Günther*, J. (2003): Innovationskooperationen in Ost- und Westdeutschland: überraschende Unterschiede, in: Wirtschaft im Wandel, Heft 4/2003, S. 104ff.

- Hanel, A. (1992): Zur Abgrenzung der Genossenschaft von anderen nichtgenossenschaftlichen Organisationen; in: Marburg Consult für Selbsthilfeförderung eG (Hrsg.): Genossenschaftliche Selbsthilfe und struktureller Wandel, Marburg, S. 48–59.
- Heuss, E. (1965): Allgemeine Markttheorie, Tübingen/Zürich.
- Kaufner, E. (1980): Industrieökonomik. Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie, München.
- Kirchhof, P. (1998): Freiheit und Bindung als Grundlagen der marktwirtschaftlichen und demokratischen Ordnung, in: Jäger, W. (Hrsg.): Freiheit und Bindung als Grundlagen der marktwirtschaftlichen und demokratischen Ordnung: 50 Jahre Institut für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Dokumentation, Münster, S. 13–23.
- Küwit, D./Voigt, S. (1995): Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen, in: ORDO, Bd. 46, S. 117–147.
- Komar, W. (2005): Kooperation und Vernetzung begünstigen das Unternehmenswachstum – das Beispiel der Branche der modernen Biotechnologie, in: Wirtschaft im Wandel (Zeitschrift des IWH), Heft 5/2005, S. 146–153.
- Luhmann, N. (1989): Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität (3. Aufl.), Stuttgart.
- North, D. C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.
- Pies, I./Leschke, M. (Hrsg., 1996): Familie, Gesellschaft und Politik – die ökonomische Perspektive. Gary S. Becker, Tübingen.
- Pinchot, G. (1985): Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur, New York; (deutsche Übersetzung unter dem Titel Intrapreneuring: Mitarbeiter als Unternehmer, Wiesbaden, 1988).
- Porter, M. E. (1990): Wettbewerbsstrategie. Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Frankfurt und New York.
- Porter, M. E./Fuller, M.B. (1986): Coalitions and Global Strategie, in: Porter, M. E. (ed.): Competition in Global Industries, Boston, S. 315–343.
- Preuss, F.-M. (2010): Nachwuchsförderung. Ausbildungskooperationen für Fachkräfte, in: Wissensmanagement, Bd. 12 (1), S. 18–19.
- Reiß, M. (2008): Hybride Organisationsformen: eine Herausforderung für das Management von Einfachheit, in: vom Brocke, J. (Hrsg.): Einfachheit in Wirtschaftsinformatik und Controlling. Festschrift für Heinz Lothar Grob, München, S. 65–82.
- Ripperger, T. (1998): Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips, Tübingen.
- Richter, R./Furubotn, E. G. (2003): Neue Institutionenökonomik, 3. Aufl., Tübingen.
- Schmidt, R. (2007): Eignung der Rechtsform eG für mittelständische Kooperationen – Ergebnisse einer Studie, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg.): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen, S. 811–829.
- Schotanus, F./Telgen, J. (2007): Developing a typology of organisational forms of cooperative purchasing, in: Journal of purchasing and supply management, Vol. 13 (1), S. 53–68.
- Scholl, A. (2005): Erfolgsbedingungen grenzüberschreitender Forschungs- und Entwicklungs-Kooperationen, Hamburg.

- Schreiter, C. (1994): Evolution und Wettbewerb von Organisationsstrukturen: ein evolutionsökonomischer Beitrag zur volkswirtschaftlichen Theorie der Unternehmung (Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Band 78), Göttingen.
- Schubert, W./Küting, K. (1981): Unternehmenszusammenschlüsse, München.
- Schüller, A. (Hrsg., 1983): Property Rights und ökonomische Theorie, München.
- Shaw, R. B. (1997): Trust in the Balance. Building successful Organizations on Results, Integrity, and Concern, San Francisco.
- Staudt, E./Kriegesmann, B./Thielemann, F. (1998): Kooperationsverhalten in der Druckindustrie. Zwischen Bestandssicherung und Offensive, in: Die Betriebswirtschaft, Bd. 58 (6), S. 803–815.
- Suzumura, K. (1992): Cooperative and non-cooperative R&D in an Oligopoly with Spillovers, in: American Economic Review, Vol. 84, no. 5, S. 1307–1320.
- Swoboda, B. (2003): Kooperation: Erklärungsperspektiven grundlegender Theorien, Ansätze und Konzepte im Überblick, in: Zentes, J./Swoboda, B./Morschett, D. (2003, Hrsg.): Kooperationen, Allianzen, Netzwerke: Grundlagen, Ansätze, Perspektiven, Wiesbaden ebd. S. 35–63.
- Sydow, J. (1995): Konstitutionsbedingungen von Vertrauen in Unternehmensnetzwerken - Theoretische und empirische Einsichten, in: Bühner, R./Haase, K. D./Wilhelm, J. (Hrsg.): Die Dimensionierung des Unternehmens, Stuttgart, S. 177–200.
- Sydow, J./Möllering, G. (2005): Produktion in Netzwerken – Make, Buy and Cooperate, München.
- Trettin, L. (2005): Handwerksgenossenschaften und Kooperation in der Wissensgesellschaft. Eine empirische Untersuchung des innovationsorientierten Kooperationsverhaltens von genossenschaftlich und nicht genossenschaftlich organisierten Handwerksunternehmen in Deutschland, Aachen.
- Wagner, H./Jäger, W. (Hrsg., 1995): Stabilität und Effizienz hybrider Organisationsformen: die Kooperation im Lichte der Neuen Institutionenökonomik, Münster.
- Wieg, A. (2007): Kooperation, Genossenschaften, Netzwerke – moderne und traditionelle Formen zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg.): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften (ein Lehr- und Handbuch), Göttingen, S. 479–507.
- Wiendahl, H.-P./Dreher, C./Engelbrecht, A. (Hrsg., 2005): Erfolgreich kooperieren: Best-Practice-Beispiele ausgezeichneter Zusammenarbeit, Heidelberg.
- Williamson, O. E. (1985): The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting, New York (deutsche Übersetzung von M. Streisser u.d.T.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990).
- Williamson, O. E. (1991): Vergleichende ökonomische Organisationstheorie: Die Analyse diskreter Strukturalternativen, in: Ordelheide, D./Bernd, R./Büsselmann, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart, S. 13–49.
- Wockenfuß, C. (2010): Demokratie durch Entwicklungskonkurrenz. Ein ordnungspolitischer Beitrag zur internationalen Entwicklungszusammenarbeit, in: ORDO, Bd.61, S. 325–351.
- Wölk, A. (1975): Absatzkooperation im Druckereigewerbe, in: Internationales Gewerbearchiv, Bd.23 (3), S. 161–175.
- Zentes, J./Swoboda, B./Morschett, D. (Hrsg., 2003): Kooperationen, Allianzen, Netzwerke: Grundlagen, Ansätze, Perspektiven, Wiesbaden.

Kooperationsrecht – Zur (möglichen) Vielfalt institutionalisierter Kooperation

von Winfried Kluth

I. Die rechtliche Dimension der Kooperation – oder: Was Recht und Rechtswissenschaft leisten können und was nicht

1. *Zur Bedeutung des Rechts für die Kooperation Privater, insbesondere in Gestalt von Genossenschaften*

Die Rolle des Rechts und der Rechtswissenschaft in der Genossenschafts- und Kooperationsforschung wird traditionell in die zweite Reihe der Bedeutung und Aufmerksamkeit verbannt. Im Vordergrund stehen die ökonomischen und sozialen Zielsetzungen von Kooperation. Das Recht setzt den Rahmen und liefert die – möglichst adäquaten – Gestaltungsinstrumente für die Verwirklichung der jeweiligen Handlungszwecke. Dabei nimmt es die zugrunde liegenden Leitgedanken auf und verleiht ihnen eine rechtliche Dimension. Die Genossenschaftsidee wird zum Genossenschaftsrecht.¹ Sie wird damit leichter umsetzbar und zugleich gegenüber Verfälschungen und Missverständnissen abgesichert.

Für den Rechtswissenschaftler ist die Verweisung in die zweite Reihe indes kein Grund zu Unruhe oder gar Unzufriedenheit. Es gehört zum Selbstverständnis des Rechts, zur Verwirklichung vorgegebener Zwecke beizutragen und sich allenfalls im Hinblick auf die Bereitstellung zuverlässiger und transparenter institutioneller Rahmenbedingungen für den gesellschaftlichen Prozess des Freiheitsgebrauchs und der Verwirklichung des Gemeinwohls einen unverwechselbaren Eigenwert zuzuschreiben.

Gerade dieser Eigenwert ist es aber, der die spezifische Bedeutung des Rechts und der Rechtswissenschaft für die Kooperationsforschung verdeutlicht. Das Recht wird hier als gestalterisches und gestaltendes Medium vielfältiger sozialer Kooperation und damit von Freiheitsgebrauch angesprochen und gefordert.²

Als gestalterisches Medium in den Händen der Kooperationspartner ist das Recht gefragt, weil eine auf Dauer angelegte Kooperation auf verbindliche rechtliche Vereinbarung und flexible Instrumente mit Gestaltungspotenzial angewiesen ist,

1 Einzelheiten zur Entwicklung bei *Beuthien* 1989 ff. Zu den wirtschaftswissenschaftlichen Hintergründen *Brockmeier/Fehl* 2007.

2 Zu den verschiedenen Funktionen von Recht *Schulte* 2011, S. 30 ff.; *Baer* 2011, § 4 C.

vor allem auf den Vertrag, das Instrument der Verwirklichung von Privatautonomie schlechthin.

Recht wirkt aber auch selbst gestaltend auf die Kooperation ein. In Gestalt der Organisationsgesetze, vor allem des Genossenschaftsgesetzes und der übrigen Gesetze des Gesellschaftsrechts, die ebenfalls Kooperationen ermöglichen, setzt das Recht der Gestaltung Grenzen und stellt standardisierte Formen bereit, die zugleich auf Grund von Erfahrungen vor bestimmten Gefahren und Fehlentwicklungen schützen. Dabei wird die sog. Bereitstellungsfunktion des Rechts³ bzw. der Gesetzgebung verwirklicht.

Durch die so begründete Rechtssicherheit erfüllt das Recht zugleich eine Sicherungsfunktion, weil die erforderliche Verbindlichkeit und das Vertrauen begründet werden, die für eine Kooperation unerlässlich sind.

2. Kooperation im staatlichen Bereich

Abgesehen davon, dass der Staat selbst eine komplexe Kooperation darstellt, kennt auch das öffentliche Recht in zwei Formen bedeutsame Formen der Kooperation, deren Wurzeln in wesentlichen Teilen auf das gleiche, im 19. Jahrhundert entwickelte Theoriegebäude zurückgeführt werden können wie das Genossenschaftsgesetz.

Angesprochen sind damit zunächst die sog. öffentlichen Verbände, die durch Gesetz als Zusammenschluss von Berufsträgern, Unternehmern oder Grundstückseigentümern zur gleichberechtigten und partizipatorisch-genossenschaftlichen Verfolgung öffentlicher Zwecke gegründet wurden: die Kammern⁴, Wasser- und Bodenverbände⁵, Waldwirtschafts-⁶ und Fischereigenossenschaften⁷ und weitere⁸ vergleichbare Organisationen. Ihnen hat nicht nur die Genossenschaftstheorie von *Otto von Gierke*⁹ und *Heinrich Rosin*,¹⁰ sondern auch *Georg Jellinek* in seinen System der subjektiven öffentlichen Rechte besondere und wegweisende Aufmerksamkeit geschenkt.¹¹

Der zweite Bereich betrifft die Kooperation der staatlichen Verwaltungseinheiten, die in klassischer und exemplarischer Art und Weise ihren Ausdruck im

3 Dazu *Schuppert* 1993, 96 ff.

4 Überblick bei *Kluth* 1997, S. 82 ff. (zu Ärzte-, Zahnärzte-, Apotheker-, Tierärzte-, Rechtsanwalts-, Notar-, Steuerberater-, Wirtschaftsprüfer-, Architekten-, Ingenieur-, Industrie- und Handels-, Handwerks- und Handwerkskammern).

5 *Kluth*, (Fn. 4), S. 164 ff.

6 *Kluth*, (Fn. 4), S. 177 ff.

7 *Kluth*, (Fn. 4), S. 180 ff.

8 U.a. Jagdgenossenschaften und Entsorgungsverbände, *Kluth*, (Fn. 4), S. 183 ff.

9 *Gierke* 1861.

10 Zu den Theoriemodellen *Kluth*, (Fn. 4), S. 19 ff.

11 *Jellinek* 1982, S. 251 ff. (Kap. XVI. Die öffentlichen Rechte der öffentlichen Verbände).

Recht der kommunalen Gemeinschaftsarbeit¹² findet und auf staatlicher Ebene in der Figur des kooperativen Föderalismus in seiner horizontalen Ausprägung umgesetzt wird. In beiden Fällen geht es darum, Aufgaben in einem Zuschnitt zu erfüllen, der über die Leistungsfähigkeit des einzelnen Verwaltungsträgers hinausgehen.¹³ Kooperation wirkt dabei kompetenzwährend.

II. Das Kooperationsverständnis der Genossenschaftsforschung

1. Der Selbsthilfegedanke als Kern der Genossenschaftsidee

Sowohl historisch als auch nach heutigem Verständnis steht im Zentrum der Genossenschaftsidee der Selbsthilfegedanke. Seine Ursprünge in der praktischen Entwicklung und theoretischen Diskussion des 19. Jahrhunderts, die eng mit den Namen *Schulze-Delitzsch*, *Raiffeisen*, *Huber*, *Lassalle* und *Gierke* verbunden ist, um nur einige der wichtigsten Protagonisten zu erwähnen, sind hinlänglich bekannt und müssen deshalb an dieser Stelle nicht ausgebreitet werden. Es reicht aus, den damit verbundenen rechtlichen Gehalt im Sinne einer Mindestanforderung an eine Genossenschaft herauszuarbeiten. Diese Mindestanforderung kann durch zwei Elemente bestimmt werden: Erstens durch einen direkten Bezug der genossenschaftlich wahrgenommenen Aufgabe zu den Mitwirkenden (den Genossen), kurz die Selbstbetroffenheit. Zweitens ist der Genossenschaftsgedanke durch die Mitwirkung der Mitglieder gekennzeichnet, kurz: die Selbstverwaltung. Beide Elemente können durch den Begriff der Betroffenen-Selbstverwaltung zum Ausdruck gebracht werden, der auch die öffentlich-rechtliche funktionale Selbstverwaltung prägt.¹⁴

Ausgeschlossen sind damit Organisationen, die vorwiegend oder ausschließlich fremde Aufgaben wahrnehmen (klassische „Dienstleister“), aber auch Organisationen, die den Mitgliedern keine ausreichenden Mitwirkungsrechte einräumen, obwohl sie deren Aufgaben wahrnehmen. Dies trifft im Bereich des öffentlichen Rechts vor allem auf die anstaltlichen Organisationsformen¹⁵ wie z.B. die Sparkassen und anderen öffentlichen Unternehmen zu.

2. Formeller und materieller Genossenschaftsbegriff des Rechts

Die juristische Erfassung der Genossenschaft ist zudem durch den Umstand geprägt, dass zur Verwirklichung der auf dem Gedanken der Selbsthilfe beruhenden Genos-

12 Dazu eingehend *Wolff/Bachof/Stober/Kluth* 2010, § 98.

13 Dieser Aspekt spielt vor allem bei sog. Pflichtverbänden eine zentrale Rolle. Siehe dazu *Wolff/Bachof/Stober/Kluth*, (Fn. 12), § 98, Rn. 50.

14 *Kluth*, (Fn. 4), S. 18 ff., 541 ff.

15 Zu diesen näher *Wolff/Bachof/Stober/Kluth*, (Fn. 4), § 86.

senschaftsidee mit dem Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 1.05.1889¹⁶ zwar eine eigene Rechtsform geschaffen wurde, die bis heute zur Verfügung steht. Sie ist aber nicht die einzige Rechtsform, mit deren Hilfe die Genossenschaftsidee verwirklicht werden kann. Vielmehr können auch andere körperschaftliche Rechtsformen wie der rechtsfähige und nichtrechtsfähige Wirtschaftsverein, die GmbH, die Aktiengesellschaft und schließlich auch die Personal- und Verbandskörperschaften des öffentlichen Rechts¹⁷ zur Umsetzung der Genossenschaftsidee genutzt werden.

Dieser Befund spiegelt sich in der Unterscheidung zwischen der Genossenschaft im formellen Sinne, die durch die Nutzung der Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft bestimmt ist, und der Genossenschaft im materiellen Sinne, die alle Verwirklichungen der Genossenschaftsidee unabhängig von der verwendeten Rechtsform umfasst, wider.¹⁸

In der Praxis spielen neben steuerrechtlichen auch zahlreiche Gründe der Governance eine wichtige Rolle bei der Wahl der formalen Rechtsform für die Umsetzung einer genossenschaftlichen Kooperation. Dabei ist bedeutsam, dass z.B. das GmbH-Recht insoweit sehr viel flexibler ist als das Genossenschaftsgesetz.

3. *Folgen für den Kooperationsbegriff*

Für eine an der – nicht auf das Privatrecht begrenzten – Genossenschaftsidee ausgerichtete Kooperationsforschung ergeben sich aus diesen Prägungen begrenzende Vorgaben für den Kooperationsbegriff.

Zwar erfasst der Begriff der Kooperation jegliche Form der Zusammenarbeit unabhängig von Dauer, Gegenstand und institutioneller Verfestigung. Für eine Genossenschafts- und Kooperationsforschung kommt aber nur die institutionalisierte Kooperation als Forschungsgegenstand in Betracht. Ein weiter gefasstes Verständnis des Forschungsgegenstandes würde diesen bis zur Unkenntlichkeit erweitern und kaum zu fokussierten Untersuchungen und Aussagen in der Lage sein.

Der Forschungsgegenstand ist zudem auf die sog. kompetenzwahrende Kooperation beschränkt, bei der es um die gemeinsame Wahrnehmung eigener Angelegenheiten und die „Förderung der Mitglieder“ bzw. Kooperationspartner geht. Den Anlass für die Kooperation bildet in diesen Fällen häufig die höhere Effizienz (Kosteneinsparung durch Größenvorteile) und teilweise auch höhere Effektivität (Qualitätsverbesserung durch höhere Spezialisierung) einer gemeinsamen Aufgabewahrnehmung.

16 RGl. S. 55.

17 Zu ihnen näher *Wolff/Bachof/Stober/Kluth*, (Fn. 4), § 85.

18 Dazu näher unter IV.

Schließlich ist aus dem Blickwinkel der Selbstverwaltungskomponente nur die mitwirkungsorientierte Kooperation von Interesse, bei der die Mitglieder selbst die Leitungsorgane besetzen und ihren besonderen Sachverstand sowie das Eigeninteresse in die Leitung der Organisation einbringen. Dieses Paradigma schließt die unterstützende Einbeziehung von Dritten, die hauptberuflich in der Geschäftsführung tätig werden, nicht vollständig aus.

Schließlich setzt Kooperation eine (weit zu verstehende) materielle Eigenbetroffenheit voraus, die über rein finanzielle Interessen hinausgeht. Damit wird das Modell der Kapitalgesellschaft, bei der den Gesellschaftern bzw. Aktionären jegliches Eigeninteresse an den Gesellschaftsaufgaben fehlt und die Gewinnerzielung den alleinigen Beteiligungszweck darstellt, ausgeschlossen.

Nicht vom Forschungsgegenstand erfasst sind Kooperationen auf Grund vertikal geteilter Zuständigkeiten, wie sie im Unionsverwaltungsraum und im Bundesstaat anzutreffen sind.

Demgegenüber kommt es bei Public-Private-Partnerships auf die jeweiligen Rahmenbedingungen der Ausgestaltung an, ob sie vom Forschungsgegenstand erfasst werden.

III. Die „zwei Welten“ des Kooperationsrechts

Die Forschung zum Genossenschaftswesen war in den letzten Jahrzehnten und ist gegenwärtig überwiegend bis ausschließlich ökonomisch und zivilrechtlich ausgerichtet. Dies zeigt bereits die organisatorische Verortung der thematisch einschlägigen Lehrstühle und Institute, die überwiegend wirtschaftswissenschaftlich und teilweise zivilrechtlich ausgerichtet sind. Dagegen sind Bezüge zum öffentlichen Recht mit Ausnahme rechtsgeschichtlicher Betrachtungen die Ausnahme, obwohl auch in diesem Bereich zahlreiche Forschungsgegenstände bis in die Gründungsphase der Genossenschaftsidee zurückzuverfolgen sind.¹⁹

Diese Ausrichtung der rechtswissenschaftlichen Genossenschaftsforschung ist vor dem Hintergrund der Verortung der Genossenschaft als zivilrechtliche Organisationsrechtsform historisch und systematisch nahe liegend. Sie sollte indes nicht als zwingende Grenzziehung verstanden werden und zwar aus mehreren, bereits angesprochenen Gründen:

Erstens weil die Idee der Genossenschaft als einer Selbsthilfeorganisation auch in öffentlich-rechtlichen Organisationen verwirklicht wird, wie die eingangs angeführten Beispiele der Kammern und Realkörperschaften eindrücklich belegen.

Zweitens weil auch andere zivilrechtliche Organisationsrechtsformen für eine Kooperation geeignet sind und genutzt werden.

¹⁹ Siehe *Kluth*, (Fn. 4), S. 164 ff.

Drittens weil auch im öffentlichen Recht jenseits traditioneller genossenschaftlicher Strukturen der Kooperation eine wachsende Bedeutung zukommt.

Damit mit dieser Erweiterung des Forschungshorizonts kein Konturverlust verbunden ist, müssen die unter II. entwickelten typischen Merkmale eine genossenschaftliche Kooperation jedenfalls im Kernbereich als begrenzende Kriterien erhalten und zugrunde gelegt werden.

Das bedeutet konkret, dass insbesondere die Kernmerkmale der Selbstbetroffenheit und der Selbstverwaltung gewahrt sein müssen. Es reicht dabei aus, dass die Kriterien im Schwerpunkt beachtet sind, so dass gewisse Abweichungen an einzelnen Stellen, die den Typus als solchen nicht gefährden oder in Frage stellen, zugelassen werden können.

IV. Die Perspektiven des Zivilrechts für die Genossenschafts- und Kooperationsforschung

Bei der zivilrechtlichen Genossenschaftsforschung stehen die Interessen der privaten Genossenschafts-Akteure (das sind die einzelnen Genossen und die Genossenschaften selbst, das Leitungspersonal und die Verbände) und der Teilnehmer des Rechtsverkehrs im Vordergrund. Dies entspricht der Funktion des Zivilrechts, für den Grundrechtsgebrauch die „passenden“ Rechtsformen bereitzustellen und dabei auch die Bedürfnisse des Rechtsverkehrs zu berücksichtigen.

Die in den letzten fünfundzwanzig Jahren geführte Diskussion²⁰ um die Anpassung oder Erweiterung der Genossenschaft als Organisationsrechtform macht deutlich, dass es in einigen Bereichen veränderte Erwartungen an die Organisationsrechtsform gibt, die sowohl einzelne Fragen der Governance als auch grundlegende Fragen des Selbstverständnisses von Genossenschaften betreffen. Es handelt sich dabei vor allem um folgende Einzelthemen:

- Absenkung der Mindestmitgliederzahl von sieben auf drei, um die Neubildung kleiner Genossenschaften zu ermöglichen.²¹
- Änderungen und Flexibilisierungen bei der Governance, u.a. durch die Einführung eines fakultativen Aufsichtsrates, eine Absenkung der Mindestzahl der Vorstandsmitglieder und die stärkere Bindung des Vorstandes an Weisungen.²²
- Damit verbunden ist die Erweiterung der Satzungsautonomie.

20 Siehe exemplarisch *Beuthien* 1989a; *Bialek* 1995; *Jäger* 1991; *Schaffland* 2001, S. 208 f.; *Grevel/Lämmert* 2001, S. 9 ff.; *Theurl/Greve* (Hrsg.) 2002; *Beuthien* 2003; *Theurl/Schweinsberg* 2004; *Beuthien* (Hrsg.) 2009; *Beuthien* 2008, S. 210 ff.

21 *Grevel/Lämmert*, (Fn. 20), S. 9 (13 f.).

22 *Grevel/Lämmert*, (Fn. 20), S. 9 (14 ff.).

- Durch die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten soll die Neugründung von Genossenschaften und der Beitritt zu Genossenschaften gefördert werden. Als Einzelmaßnahmen werden dazu die Einführung übertragbarer Geschäftsanteile, die Beteiligung der Mitglieder am Wertzuwachs, die Übertragbarkeit von Beteiligungskapital, die Zulassung von Investoren-Mitgliedern und Mehrstimmrechte vorgeschlagen.²³
- Zur Stärkung der Mitgliederorientierung und besseren Abgrenzung zu anderen Gesellschaftsrechtsformen wird schließlich die stärkere Beschränkung des Nichtmitliedergeschäfts gefordert.²⁴

Die unterschiedliche Ausrichtung der Vorschläge lässt erkennen, dass die Vorstellung von den Aufgaben und dem „Potenzial“ von Genossenschaften erheblich voneinander abweichen, wobei im Zuge der Finanzkrise die Forderungen nach einer stärkeren Flexibilisierung weniger lautstark vertreten werden. Das hängt damit zusammen, dass u.a. die Genossenschaftsbanken auf Grund der stärkeren Restriktionen für ihre Geschäftstätigkeit die Krise im Durchschnitt deutlich besser überstanden haben als die privaten Geschäftsbanken.²⁵

Der Bundesgesetzgeber hat bei der letzten Reform des Genossenschaftsgesetzes nur einige der Forderungen aufgegriffen.²⁶

Die breit angelegte Diskussion lässt aber erkennen, dass angesichts veränderter Rahmenbedingungen und Erwartungen über eine Aktualisierung des Rechtsrahmens gründlich nachgedacht werden muss. Starre Stillhalteappelle erscheinen nicht angemessen. Dabei geht es im Kern darum herauszuarbeiten, welche Anpassungen des Rechtsrahmens zur Erhöhung der praktischen Eignung und Wettbewerbstauglichkeit noch mit dem Kerngedanken der Genossenschaftsidee zu vereinbaren sind.

V. Die Perspektiven des öffentlichen Rechts für die Genossenschafts- und Kooperationsforschung

1. Die zwei Ebenen der öffentlich-rechtlichen Debatte

Weitaus weniger intensiv wurde das Genossenschaftsrecht in den letzten Jahrzehnten aus dem Blickwinkel des öffentlichen Rechts erforscht. Das hängt damit zusammen, dass die verfassungsrechtlichen Rahmenbedingungen des Genossenschaftsgesetzes kaum kontrovers sind und lediglich die Pflichtmitgliedschaft in den

23 Grevel/Lämmert, (Fn. 20), S. 9 (16 ff.).

24 Grevel/Lämmert, (Fn. 20), S. 9 (20 ff.).

25 Das gleiche gilt für die Sparkassen; siehe dazu auch Kluth 2010, S. 181 ff.

26 Dazu näher Brockmeier, in: Brockmeier/Fehl (2007), S. 831 ff.

Prüfverbänden Gegenstand eines verfassungsgerichtlichen Verfahrens war²⁷ und danach verstummte.

In Bezug auf die genuin genossenschaftlichen Organisationformen des öffentlichen Rechts ist zwar eine intensivere verfassungsrechtliche Debatte zu verzeichnen. Diese bezieht sich jedoch vor allem auf die gesetzliche Pflichtmitgliedschaft in den betreffenden Organisationen²⁸ sowie ihre demokratische Binnenlegitimation²⁹ und lässt kaum explizite Bezüge zu genossenschaftlichen Fragestellungen erkennen.

Für eine zukünftige rechtswissenschaftliche Debatte sind vor diesem Hintergrund zwei Ebenen bzw. Aufmerksamkeitsfelder zu unterscheiden:

Erstens die vertiefte Klärung des verfassungsrechtlichen Rahmens für die Umsetzung von Genossenschaftsmodellen durch den Gesetzgeber im Zivilrecht. Dabei sollte unter anderem geklärt werden, ob durch die geltenden Regelungen die vermögenswerten Rechte der Genossen hinreichend geschützt werden. Zudem ist zu prüfen, inwiefern aus Art. 9 Abs. 1 GG ein grundsätzlicher Anspruch auf eine größere Gestaltungsfreiheit bei der Satzung abgeleitet werden kann.

Zweitens bedarf es einer genaueren verfassungsrechtlichen Verortung der Genossenschaftsidee in öffentlich-rechtlichen Organisationen zwischen grundrechtlicher Freiheit und staatlicher Gestaltung, wobei die Direktiven des demokratischen Prinzips im Anschluss an die Wasserverbands-Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 2001³⁰ einer kritischen und weiterführenden Würdigung bedürfen.

2. Der verfassungsrechtliche Rahmen der Genossenschaftsmodelle

Bei der Bereitstellung von gesellschaftsrechtlichen Rechtsformen besitzt der Gesetzgeber, der damit Art. 9 Abs. 1 GG ausgestaltet, einen weitreichenden Spielraum.³¹ Deshalb werden auch selten Versuche unternommen, aus dem Verfassungsrecht konkrete und detaillierte Vorgaben für das Gesellschaftsrecht abzuleiten.

Von besonderem Interesse könnte die Beschäftigung mit der Frage sein, ob sich aus den Wirtschaftsgrundrechten ein stärkerer Schutz der vermögenswerten Interessen der einzelnen Genossenschaftsmitglieder ableiten lässt. Sollte dies der Fall sein, so könnte diese die u.a. von *Beuthien* entwickelten Vorschläge unterstützen.

27 BVerfG, NJW 2001, S. 2617.

28 Siehe zu den Jagdgenossenschaften BVerfG, NVwZ 2006, S. 92 ff. (keine Grundrechtsverletzung); EGMR DÖV 1012, S. 733 ff. (in bestimmten Fällen Verletzung der EMRK).

29 Dazu exemplarisch BVerfGE 107, S. 59 ff.

30 BVerfGE 107, S. 59 ff. Dazu *Jestaedt* 2003, 2004, S. 9 ff.

31 Dazu näher *Kluth* 2012, Art. 9, Rn. 69.

Erneut aufzugreifen ist vor dem Hintergrund einer beachtlichen Renaissance des Landesverfassungsrechts auch die Betrachtung der in einigen Landesverfassungen anzutreffenden genossenschaftsbezogenen Förderklauseln³², denen z.B. im Rahmen der Bewältigung von Folgeproblemen des demografischen Wandels neue praktische Bedeutung zukommen könnte.

3. Die Verwirklichung der Genossenschaftsidee in öffentlich-rechtlichen Organisationen

a) Ein Blick in die Geschichte

Die Herausbildung des Genossenschaftsgedankens fand in Deutschland in einer Zeit statt, in der sich das öffentliche Recht nicht nur in seiner eigenständigen Methodik herausbildete, sondern auch die Leitbilder der Staatsorganisation im Wandel begriffen waren.³³ Dabei spielte vor allem der Übergang vom obrigkeitlichen Anstaltsstaat zum körperschaftlich verfassten demokratischen Verfassungsstaat eine zentrale Rolle.³⁴

Die Vertreter der Genossenschaftstheorie, insbesondere *Otto von Gierke*, wollten aus dem Genossenschaftsgedanken nicht nur eine zivilrechtliche Organisationsform, sondern auch ein Gestaltungsprinzip für den Staat ableiten, indem sowohl die Kommunalverwaltung als auch andere Selbstverwaltungsverbände als ursprüngliche Gründungen der Bürgerschaft gedeutet wurden.³⁵ Damit war ein pluralistisches Staatsverständnis verbunden, das die Gemeinden und andere Selbstverwaltungskörperschaften als ursprüngliche Gebilde verstand und diese nicht, wie es zum Ende des 19. Jahrhunderts *Georg Jellinek* ausdrückte, auf einer „Delegation von Imperium“ beruhen. Die Einheit des Staates und seiner Rechts- und Legitimationsordnung wäre damit ein Stück weit in Frage gestellt worden.

Der bis heute dominierende Mainstream der Staatsrechtslehre hat sich dieser Sichtweise nicht angeschlossen, sondern die u.a. von *Jellinek* formulierte Sichtweise übernommen.³⁶ Danach beruhen auch Selbstverwaltungskörperschaften aus der einheitlichen, vom Volk ausgehenden Staatsgewalt, wie sie das Grundgesetz in Art. 20 Abs. 2 S. 1 GG postuliert.

Das Spannungsverhältnis zwischen gesamtstaatlicher Demokratie auf der einen und kommunaler und funktionaler Selbstverwaltung auf der anderen Seite ist bis heute jenseits verfassungspositivistischer Lösungen, die auf die ausdrückliche Verankerung der kommunalen Selbstverwaltung in Art. 28 GG und den Landesverfas-

32 Zu diesen *Kluth*, (Fn. 4), S. 518 f.

33 Dazu näher *Stolleis* 1992, S. 330 ff.

34 Dazu vertiefend *Schönberger* 1997.

35 Dazu näher *Stolleis*, (Fn. 32), S. 359 ff. (mit Ausführungen zu *v. Gierke*, *Preuß* und *Rosin*).

36 Dazu näher *Kluth*, (Fn. 4), S. 351 ff.

sungen sowie der „Hinnahme“ der bestehenden weiteren Selbstverwaltungstypen (Kammern usw.) im Übrigen³⁷ abstellen, nicht einvernehmlich aufgelöst worden.³⁸ Allerdings zeichnen sich im Anschluss an die Wasserverbands-Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts Kompromisslinien ab. Exemplarisch kann insoweit auf die Ausführungen von *Bernd Grzeszik* in seiner Kommentierung des Art. 20 Abs. 2 GG verwiesen werden. Dort heißt es: „Die demokratische Legitimation funktionaler Selbstverwaltung kann auch als ein Fall der kollektiven demokratischen Legitimation oder autonomen demokratischen Legitimation gesehen werden, die jeweils vom legitimatorischen Grundsatzmodell der Regellegitimation der Ministerialverwaltung abweichen. Die im Errichtungsakt der Selbstverwaltungseinheit nach bestimmten Kriterien definierte und in der Selbstverwaltungseinheit zusammengefasste Gruppe von Bürgern verleiht in dieser kollektiven Zusammenfassung der Selbstverwaltung eine demokratische Legitimation, die von der allgemeinen Verwaltungslegitimation unabhängig und insoweit autonom ist.“³⁹

Die Versuche, den genossenschaftlichen Gedanken in ein Demokratieverständnis einzubinden, das auf dem Gedanken der Volkssouveränität beruht und daher gesamtstaatlich geprägt⁴⁰ ist, spiegeln sich auch in den neueren Auseinandersetzungen mit dem Republikprinzip wieder, das in seiner US-amerikanischen Variante auch die örtliche Demokratie und damit ein dem Genossenschaftsprinzip verwandtes Merkmal zugrunde legt.⁴¹ Der damit verbundene Argumentations- und Konstruktionsansatz kann hier nur grob skizziert werden und ist ein Gegenstand künftiger Forschungsarbeiten.

b) *Die Bedeutung des genossenschaftlichen Prinzips für die öffentlich-rechtlichen Verbände*

In der aktuellen rechtswissenschaftlichen Diskussion über Kommunen, Kammern und andere öffentlich-rechtliche Verbände spielt das Genossenschaftsprinzip keine relevante Rolle und ist auch als Stichwort in den einschlägigen Werken kaum noch anzutreffen. Anders sieht es naturgemäß bei denjenigen Verbänden aus, die explizit als Genossenschaften formieren, also die Jagdgenossenschaften und die Waldwirt-

37 Dazu etwa *Jestaedt* 1992, S. 485 ff.; *Köller* 2009, S. 265 ff.

38 Dazu näher *Kluth* 2001, S. 17 ff.

39 *Grzeszik* 2012, Art. 20, Rn. 193 m.w.N.

40 Man kann dies mit den Theorieansätzen oder der historischen Zufälligkeit begründen, das die moderne Demokratie in Europa in der Zeit der Nationalstaaten entstanden ist. *Jürgen Habermas* spricht deshalb auch von der Gefahr einer „Überverallgemeinerung einer zufälligen historischen Konstellation“; vgl. *Habermas* 2011, S. 52. Formuliert man das demokratische Prinzip als „Herrschaftslegitimation durch die Beherrschten“ (siehe dazu auch *Böckenförde* 2004, § 24, Rn. 35 ff. – zu Selbstregierung und Selbstbestimmung), so wird der damit eröffnete Konstruktionsrahmen deutlich erweitert.

41 Dazu näher *Richter* 1999; *Thiel* 2012.

schaftsgenossenschaften. In der rechtswissenschaftlichen Debatte zu diesen Organisationen wird aber auch nur selten auf den Genossenschaftsgedanken rekurriert.

Eine Ausnahme bildet indes die von *Ulrich Irriger* vorgelegte Untersuchung zu genossenschaftlichen Elementen bei öffentlich-rechtlichen Körperschaften⁴², die zusammen mit der Untersuchung von *Christiane Weller* zu den Wasser- und Bodenverbänden⁴³ und *Joachim Goldbeck* zu den Deichgenossenschaften⁴⁴ am Institut für Genossenschaftswesen in Münster entstanden ist. *Irriger* zeigt, dass wesentliche genossenschaftliche Elemente in den Innungen und Wirtschaftskammern verwirklicht sind und liefert damit auch Hinweise für die Weiterentwicklung des Selbstverständnisses dieser Organisationen. Daran können weitere Forschungsarbeiten nahtlos anknüpfen.

Irriger arbeitet in seiner Untersuchung entsprechende Zusammenhänge für folgende Bereiche heraus:⁴⁵

- Mitgliedförderung: Zu den wichtigsten Aufgaben der Kammern und Innungen gehört die Förderung der Interessen der Mitglieder, wie es auch für Genossenschaften typisch ist.
- Identitätsprinzip: Die Fördertätigkeit ist auf die Mitglieder bzw. die Verbandskompetenz beschränkt.
- Personalverband: Die meisten Organisationen sind als Personalkörperschaften verfasst. Soweit bei den Realkörperschaften das Eigentums an einem Grundstück das entscheidende Kriterium für die Mitgliedschaft darstellt, hat dies lediglich bestimmenden Charakter.
- Selbsthilfe und Solidarität: Hier sind Unterschiede zu verzeichnen, da nicht alle Kammern diese Grundsätze verwirklichen.
- Selbstverwaltung: Dieses Prinzip ist prägend für alle erfassten Körperschaften.

Diese Merkmale decken zwar nicht alles ab, was für die privatrechtliche Genossenschaft relevant ist. Es wird daran aber deutlich, dass der Rechtsrahmen einer Körperschaft des öffentlichen Rechts ohne Weiteres in der Lage ist, die genossenschaftliche Konzeption adäquat umzusetzen.

Hinzu kommt die von *Irriger* nicht thematisierte Bedeutung der demokratischen Binnenlegitimation und ihrer Ausgestaltungsmöglichkeiten in genossenschaftlich verfassten öffentlich-rechtlichen Verbänden.

Insgesamt zeichnet sich damit ein weites und interessantes Forschungsspektrum ab, das nicht zuletzt für die Bewältigung des demografischen Wandels im ländlichen Raum viele aktuelle Anwendungsfelder bereithält.

42 *Irriger* 1991.

43 *Weller* 1991.

44 *Goldbeck* 1991.

45 *Irriger*, (Fn. 41), S. 242 ff.

VI. Der die Genossenschafts- und Kooperationsforschung verbindende verfassungsrechtliche Rahmen

Fragt man nach diesem knappen Überblick nach den verbindenden Aspekten der verschiedenen genossenschaftlichen und kooperationsrechtlichen Forschungsgegenstände, so kann als zentrales Anliegen die Sicherung der Eigenständigkeit von Personen oder kleinen Organisationen als gemeinsames Ziel der Genossenschaftsmodelle in den Teilrechtsordnungen herausgearbeitet werden. Damit wird eine Zielsetzung verfolgt, die in der kompetenzrechtlichen Debatte durch das Subsidiaritätsprinzip thematisiert wird. Wer für genossenschaftliche Modelle streitet, macht sich stark für die kleinen Einheiten gesellschaftlicher Kooperation und für den Einfluss und die Mitverantwortung des Einzelnen in einer immer stärker durch große und kaum noch überschaubare Organisationseinheiten geprägten Welt.

Verbunden ist mit diesem Modell auch eine spezifische Beantwortung der Legitimationsfrage, also der Frage danach, wer eine Organisation steuert. Nicht ohne Berechtigung wird von einem genossenschaftlichen Demokratiemodell gesprochen, das auch in den privaten Genossenschaften prägend wirkt. Dies sollte auch bei einer an Effizienz und Effektivität ausgerichteten Governancedebatte sowohl für die zivilrechtliche Genossenschaft als auch die öffentlich-rechtlichen Erscheinungsformen nicht vergessen werden.

Die Genossenschafts- und Kooperationsforschung widmet sich damit der immer drängenderen Frage, wie in einer globalisierten Welt Strukturen der Eigenverantwortung und der personalen Solidarität erhalten und gefördert werden können. Das hat auch viel mit Freiheit zu tun – grundrechtlicher und bürgerschaftlich-demokratischer Freiheit.

Literatur

- Baer, S. (2011): Rechtssoziologie, Baden-Baden.
- Beuthien, V. (1989): Materialien zum Genossenschaftsgesetz, Marburg.
- Beuthien, V. (1989a): Genossenschaft: woher – wohin?, Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Bd. 69, Marburg.
- Beuthien, V. (2003): Die eingetragene Genossenschaft im Strukturwandel, Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Bd. 98, Marburg.
- Beuthien, V. (Hrsg.) (2009): Aktuelle Forschungsansätze zum Genossenschafts- und Kooperationsmanagement, Marburger Beiträge zum Genossenschaftswesen, Nr. 52, Marburg.
- Beuthien, V. (2008): Ist die Genossenschaftsrechtsreform geglückt?, NZG 2008, 210 ff.
- Bialek, A. (1995): Perspektiven der Genossenschaft als Organisationsform, Schriften zur wirtschaftswissenschaftlichen Analyse des Rechts, Bd. 24, Berlin.

- Böckenförde, E.-W. (2004): Das demokratische Prinzip, in: Isensee/Kirchhof [Hrsg.], Handbuch des Staatsrechts, Bd. II, Heidelberg.
- Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg.) (2007): Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Bd. 100, Marburg.
- Gierke, O. (1861): Das deutsche Genossenschaftsrecht, 3. Bde., 1861 ff., Berlin.
- Goldbeck, J. (1991): Die Deichgenossenschaften – Eine Analyse ihrer historischen Entwicklung auf der Basis der Kollektivgüter- und Genossenschaftstheorie, Kooperations- und genossenschaftswissenschaftliche Beiträge, Bd. 29, Münster.
- Greve, R./Lämmert, N. (2001): in: Theurl, T. (Hrsg.), Genossenschaftsrecht in Europa, Aachen.
- Grzeszik, B. (2012): in: Maunz/Dürig, Komm.z.GG., EGL66, München.
- Habermas, J. (2011): Zur Verfassung Europas, Berlin.
- Irriger, U. (1991): Genossenschaftliche Elemente bei öffentlich-rechtlichen Körperschaften, Münster.
- Jäger, W. (1991): Genossenschaften: Eine Chance für die Zukunft, Münster.
- Jestaedt, M. (1992): Demokratieprinzip und Kondominalverwaltung, Schriften zum öffentlichen Recht, Bd. 635, Bonn/Berlin.
- Jestaedt, M. (2004): Jahrbuch des Kammerrechts 2003, Baden-Baden.
- Jellinek, G. (1982): System der subjektiven öffentlichen Rechte, 1. Aufl., Tübingen.
- Kluth, W. (1997): Funktionale Selbstverwaltung, Tübingen.
- Kluth, W. (2001): Demokratische Legitimation in der funktionalen Selbstverwaltung – Grundzüge und Grundprobleme, in: Schnapp (Hrsg.), Funktionale Selbstverwaltung und Demokratieprinzip, Frankfurt a.M.
- Kluth, W. (2010): Der Landkreis, Berlin.
- Kluth, W. (2012): in: Friauf, K. H./Höfling W. (Hrsg.), Berliner Kommentar zum Grundgesetz, Berlin.
- Köller, S. (2009): Funktionale Selbstverwaltung und ihre demokratische Legitimation, Berlin.
- Richter, E. (1999): Das republikanische Europa, Opladen.
- Schaffland, H.-J. (2001): Änderungen des Genossenschaftsgesetzes aus der Sicht der Praxis, ZfG 2001, 208 f.
- Schönberger, C. (1997): Das Parlament im Anstaltsstaat, Frankfurt a.M.
- Schulte, M. (2011): Eine soziologische Theorie des Rechts, Berlin.
- Schuppert, G. V. (1993): Verwaltungsrechtswissenschaft als Steuerungswissenschaft, in: Hoffmann-Riem, W./Schmidt-Aßmann, E./Schuppert, G. F. (Hrsg.), Reform des Allgemeinen Verwaltungsrechts, Grundfragen, Baden-Baden.
- Stolleis, M. (1992): Geschichte des öffentlichen Rechts. Staatslehre und Verwaltungswissenschaft 1800 bis 1914, Bd. II, München.
- Theurl, T./Greve, R. (Hrsg.) (2002): Reform des Genossenschaftsrechts: Anforderungen und Perspektiven, Münster.
- Theurl, T./Schweinsberg, A. (2004): Neue kooperative Ökonomik – moderne genossenschaftliche Governancestrukturen, Tübingen.
- Thiel, T. (2012): Republikanismus und Europäische Union, Baden-Baden.
- Weller, C. (1991): Aufgaben, Organisation und Finanzierung der Wasser- und Bodenverbände – Grundprobleme öffentlich-rechtlichen Genossenschaften, Münster.
- Wolff, H. J./Bachof, O./Stober, R./Kluth, W. (2010): Verwaltungsrecht II, 7. Aufl., München.

Interkommunale Kooperation – Weshalb?

Ökonomische Ansätze zur Erklärung der Zusammenarbeit zwischen lokalen Gebietskörperschaften

von Martin T.W. Rosenfeld

I. Zielsetzung und Aufbau des Beitrags

„Kooperation“ spielt für die wirtschaftliche Entwicklung von Städten und Gemeinden seit jeher eine wesentliche Rolle. Dies gilt zunächst bereits für die Existenz der Kommunen an sich als „genossenschaftsähnliche“ organisatorische Zusammenschlüsse von lokal im Raum konzentrierten privaten Haushalten und privaten Unternehmen, mit dem Zweck der Bereitstellung örtlich relevanter öffentlicher Leistungen. Von größter Relevanz sind sodann die Kooperationsbeziehungen im Bereich der privaten Unternehmen sowie die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und lokalen Wissenschaftseinrichtungen; zumeist wird von positiven ökonomischen Effekten solcher „Netzwerke“ ausgegangen, soweit diese nicht zur Beschränkung des Wettbewerbs führen.¹ Hierbei ist die jeweilige Standortkommune als Körperschaft nicht unmittelbar involviert, sie ist jedoch ein wesentlicher Nutznießer der Erfolge, die sich aus der Kooperation zwischen anderen lokalen Akteuren ergeben. Aus diesem Grund ist es naheliegend, dass die Kommunen versuchen, die genannten Formen der Kooperation durch geeignete Maßnahmen zu unterstützen.

Kommunen als Gebietskörperschaften sind aber auch selbst aktive Partner im Rahmen von Kooperationsbeziehungen. In diesem Kontext ist nicht zuletzt die seit den 1990er Jahren zunehmend praktizierte Zusammenarbeit zwischen Kommunen und privaten Unternehmen bei der Produktion öffentlicher Leistungen anzuführen, die unter dem Schlagwort der „Public Private Partnerships“ („PPP“) diskutiert wird.² Ebenso ist an die intralokale Kooperation zwischen einer Kommune und anderen öffentlichen Körperschaften zu denken, die jeweils auf ihrem Territorium angesiedelt sind (z.B. Universitäten oder Arbeitsagenturen). Ein anderer, für die Kommunen wesentlicher Bereich der Kooperation sind die vertikale Zusammenarbeit und Verflechtung der Kommunen mit Gebietskörperschaften auf den übergeordneten staatlichen Ebenen, die sich in das Phänomen des deutschen „Kooperativen Föderalismus“ einordnen lassen.

1 Vgl. hierzu etwa die zusammenfassende Darstellung bei Rosenfeld et al. 2006, S. 64–66.

2 Vgl. zum Thema PPP exemplarisch: Eggers 2004; Greiling 2009.

Der vorliegende Beitrag fokussiert auf ein weiteres Feld der Kooperation, nämlich auf die *horizontale Zusammenarbeit zwischen einander benachbarten Kommunen*, also auf die sog. Interkommunale Kooperation. *Interkommunale Kooperationsvorhaben* (im Folgenden mit „IKV“ abgekürzt) sind zwar durchaus eine sehr traditionelle Form der Zusammenarbeit. In den letzten Jahren ist jedoch zumindest in Deutschland eine stetige Zunahme der IKV zu verzeichnen, nicht zuletzt auch im Rahmen der Konstituierung von sog. *Metropolregionen*³ – IKV haben offenbar zunehmend Konjunktur!

Es stellt sich die Frage, weshalb IKV heute so populär geworden sind. Als Beitrag zur Beantwortung dieser Frage wird im Folgenden herausgearbeitet, welche Argumente im Allgemeinen – aus Sicht der Volkswirtschaftslehre – für eine Zusammenarbeit zwischen benachbarten Kommunen angeführt werden können. Welche Motive spielen eine Rolle, gibt es hierbei Unterschiede zwischen verschiedenen kommunalen Leistungsbereichen? Weshalb kann es für die kommunalen Entscheidungsträger ökonomisch rational sein, in bestimmten Bereichen ihre eigene Autonomie freiwillig zugunsten eines IKV zu beschränken? Denn jede Form der Kooperation setzt stets die Bereitschaft der beteiligten Akteure zum Verzicht auf bestimmte Handlungsoptionen voraus.

Explizit nicht betrachtet werden die – nachgelagerten – Fragen, unter welchen Bedingungen und Akteurskonstellationen ein von einzelnen Kommunen jeweils gewünschtes IKV zustande kommt bzw. kommen kann, sowie welche Faktoren für die Stabilität von IKV im Zeitverlauf eine Rolle spielen. Vielmehr geht es nur um die Frage nach der allgemeinen Vorteilhaftigkeit von IKV. Wie in den Abschnitten III., IV. und V. dieses Beitrags detailliert erläutert wird, ist ein IKV aus ökonomischer Sicht vorteilhaft, wenn mit seiner Hilfe

- sogenannte räumliche Spillover-Effekte internalisiert oder reduziert werden können, die mit den von einer Kommune bereitgestellten öffentlichen Leistungen verbunden sind (siehe Abschnitt III.),
- die Kosten für die Produktion kommunaler Leistungen gesenkt werden können (Abschnitt IV.) und/oder
- durch das Zusammenspiel von benachbarten Kommunen *zusätzliche* (= ohne die Kooperation sonst nicht mögliche) „interkommunale Güter“ erzeugt werden können (Abschnitt V.).

Zuvor ist es erforderlich, eine Konkretisierung des Begriffs „IKV“ durchzuführen: Was gehört dazu, was nicht? Dies erfolgt im Abschnitt II., in welchem auch auf den Stand der Forschung eingegangen wird. Im abschließenden Abschnitt VI. wird so-

3 Zum Begriff der Metropolregionen vgl. Abschnitt II. dieses Beitrags sowie die grundlegende Darstellung bei Blotevogel 2005.

dann skizziert, welche weiterführenden (speziell: empirischen) Forschungsfragen sich aus den Ergebnissen der Abschnitten III., IV. und V. ableiten lassen.

II. Abgrenzung des Begriffs IKV und Stand der Forschung

1. Was ist ein IKV?

Unter „*Kommunen*“ oder „*Gemeinden*“ werden hier die (von ihrer räumlichen Größe her) kleinsten („örtlichen“) Gebietskörperschaften innerhalb des gesamten öffentlichen Sektors verstanden. In dieser Perspektive sind die Verwaltungseinheiten auf der Ebene der deutschen (Land-) Kreise (die mehrere „Orte“ umfassen) keine Kommunen; allerdings lassen sich die in den folgenden Abschnitten diskutierten Begründungen für IKV auf der örtlichen Ebene grundsätzlich auch auf die Kreisebene sowie auf weitere staatliche Ebenen übertragen. Eine kreisfreie Stadt kann zwar in räumlicher Hinsicht größer als mancher Kreis sein, sie ist aber für ihren räumlichen Zuständigkeitsbereich die kleinste Gebietskörperschaft und mithin als „*Kommune*“ zu betrachten.⁴

Die Tabelle 1 gibt einen Überblick über mögliche Formen von IKV. Der reine Austausch von Daten zwischen den Kommunen (siehe Zeile 1), z.B. über Bewohner, die ihren Wohnsitz von einer Kommune in eine andere verlegt haben, ist ein eigentlich selbstverständlicher Informationsvorgang und kein IKV i.e.S. Bei einer sog. Städtepartnerschaft kooperieren zumeist räumlich weit auseinander liegende Kommunen (i.d.R. aus unterschiedlichen Nationen; siehe Zeile 2).⁵ In manchen Fällen werden die Städtepartnerschaften nicht wirklich mit Leben erfüllt und existieren nur dem Namen nach, vermutlich aus Prestige Gründen. Grundsätzlich dienen die Städtepartnerschaften vor allem dem kulturellen Austausch und der internationalen Verständigung, teilweise auch der Diskussion über Erfahrungen im Bereich der Stadtentwicklungspolitik. Für diese Art der Kooperation sind mithin spezifische Bestimmungsfaktoren wirksam; deshalb werden Städtepartnerschaften aus der Betrachtung in den folgenden Abschnitten ausgeschlossen.

4 Vor allem in manchen kreisfreien Städten, aber auch in großen Flächengemeinden, wird eine Unterteilung des räumlichen Zuständigkeitsbereichs in Stadtteile oder Ortsteile („Ortschaften“) praktiziert, denen in einzelnen Fällen auch relevante Kompetenzen übertragen werden. Von einer expliziten Betrachtung der zwischen solchen Subeinheiten ggf. realisierten Kooperationen bei ihrer Aufgabenerfüllung wird im Folgenden abgesehen. Allerdings dürften sich die Begründungen für Kooperationen auf der Ebene der Kommunen grundsätzlich auch auf die Ebene ihrer Subeinheiten übertragen lassen.

5 Im Regelfall sind die Städtepartnerschaften auf jeweils zwei Kommunen begrenzt, es gibt aber auch Fälle, in denen drei oder mehr Kommunen beteiligt sind.

Es liegt auf der Hand, dass eine Fusion zwischen zuvor unabhängigen Kommunen – bei welcher diese nunmehr ihre eigene Existenz verlieren⁶ – (siehe unterste Zeile in Tabelle 1) nicht mehr als eine Form von IKV aufgefasst werden kann, wenngleich für den Fall der Fusion ähnliche Determinanten wirksam sein können wie für eine sehr weitgehende Kooperation zwischen unverändert voneinander formell bzw. rechtlich unabhängigen Kommunen. Ähnlich sind die Bildung einer föderativ verfassten Kommune sowie eines sog. Regionalkreises zu bewerten, wenn für eine Anzahl von zuvor selbständigen Kommunen eine gemeinsame „höhere kommunale Ebene“ etabliert wird, welche sodann die Zuständigkeit für zahlreiche kommunale Aufgaben übernimmt, während die eigentliche örtliche Ebene unverändert bestehen bleibt (siehe Zeile 5 in Tabelle 1).⁷

Tabelle 1:

Mögliche Formen der Interkommunalen Kooperation

Sachlicher Umfang der Kooperation	Räumlicher Umfang/ Zahl der beteiligten Kommunen		
	groß	mittelgroß	nur 2 Kommunen
Datenaustausch	kein IKV i.e.S.	kein IKV i.e.S.	kein IKV i.e.S.
allgemeiner Ideen-, Erfahrungs- und Kulturaustausch			Städte- partnerschaft
einzelne Aufgaben (bzw. kommunale Leistungen)		IKV i.e.S.	IKV i.e.S.
Set von ausgewählten Aufgabenbereichen	Metropolregion oder Stadt-Umland-Verband		
zahlreiche Aufgabenbereiche	Bildung eines Regionalkreises (kein IKV i.e.S.)	Bildung einer föderativen Kommune (Verwaltungsgemein- schaft, Verbandsgemein- de, Samtgemeinde, Amt; kein IKV i.e.S.)	
sämtliche Aufgabenbereiche		Fusion zu einer Großkommune (kein IKV)	

Quelle: Eigene Darstellung des Verfassers.

-
- 6 Dies gilt selbst dann, wenn der Name einer der an einer Fusion beteiligten Kommunen auf die neu entstandene Großkommune übertragen wird; aus ökonomischer Sicht wird stets eine neue Kommune gebildet.
- 7 Auf die Unterschiede zwischen Verwaltungsgemeinschaften und Ämtern auf der einen Seite und Verbandsgemeinden sowie Samtgemeinden auf der anderen Seite kann hier nicht näher eingegangen werden. Vgl. hierzu z.B. die zusammenfassende Darstellung bei *Haug/Michelsen* 2007, S. 403.

Als „IKV i.e.S.“ können nur die beiden mittleren Varianten (Zeilen 3 und 4 in Tabelle 1) klassifiziert werden; auf diese konzentriert sich die weitere Diskussion. Bei diesen Varianten handelt es sich zum einen um die Kooperation zwischen voneinander grundsätzlich unabhängigen, aber benachbarten Kommunen, die auf einen Aufgabenbereich oder auf wenige Aufgabenbereiche beschränkt ist. Zum anderen sind hier auch die Fälle der Metropolregionen sowie der Stadt-Umland-Verbände einzuordnen. Bei einem *Stadt-Umland-Verband* handelt es sich i.d.R. um die Kooperation zwischen *einer* kreisfreien (großen) Stadt und ihren (kreisangehörigen) Nachbarkommunen, wobei auf die Verbandsebene eine relativ hohe Anzahl von Aufgaben übertragen wird. Der räumliche Umfang ist zwar durchaus beachtlich, aber zumeist auf den unmittelbaren Einzugsbereich der jeweiligen kreisfreien Stadt begrenzt. *Metropolregionen* sind demgegenüber in räumlicher Hinsicht weitaus größer und umfassen – bei idealtypischer Betrachtung – den gesamten weiteren Einzugsbereich von jeweils einer sehr großen Stadt oder „Metropole“. Dabei können einer Metropolregion durchaus auch mehrere kreisfreie (größere) Städte angehören.⁸

Hinsichtlich der *rechtlich-institutionellen Verfassung* von IKV sind grundsätzlich recht unterschiedliche Konstruktionen denkbar und in der Realität auch durchaus üblich. Eine quasi „klassische“ und weit verbreitete Form ist jene des kommunalen Zweckverbands. Häufig finden sich auch die organisatorischen Regelungen der „öffentlich-rechtlichen Verträge“ oder des „eingetragenen Vereins“. Es ist aber u.a. auch möglich, dass eine vertragliche Regelung zwischen einem kommunalen Unternehmen (das sich im Eigentum einer Kommune A befindet) und einer Kommune B getroffen wird, wenn von der Kommune B eine Ausweitung der Tätigkeit des betreffenden Unternehmens auf das Gebiet der Kommune B gewünscht ist. Schließlich kann für ein IKV auch eine neue – quasi „eigene“ – Organisation in privatrechtlicher Form etabliert werden.

2. Stand der Forschung zu IKV

Es gibt für Deutschland derzeit keine vollständigen Angaben zum real existierenden Spektrum an IKV. Bei *Hollbach-Grömig et al.* findet sich eine sehr gute Übersicht zu IKV im Bereich der Wirtschaftsförderungs- und Infrastrukturpolitik.⁹ *Adrian et al.* liefern übersichtlich aufbereitete Informationen zu ausgewählten IKV aus dem Wettbewerb „kommKOOP“.¹⁰ In beiden Werken wird jedoch – wie auch vielfach

8 In der Realität finden sich auch „polyzentrische“ Metropolregionen, bei denen es kein eindeutiges Zentrum gibt, sondern in denen eine Reihe von größeren Städten mit vergleichbarer ökonomischer Bedeutung enthalten ist; dies trifft z.B. auf die Verhältnisse in der Metropolregion Mitteldeutschland zu (vgl. hierzu *Kauffmann* 2011).

9 *Hollbach-Grömig/Floeting/Kodolitsch/Sander/Siener* 2005.

10 *Adrian/Krüger/Mehlin/Baumgart/Lemke/Schlegelmilch/Dappen* 2006.

in der politischen Diskussion über IKV – zumindest implizit davon ausgegangen, dass IKV *immer von Vorteil* sind; eine umfassende Wirkungsanalyse wird nicht durchgeführt, mit welcher sich diese implizite Vermutung (vorläufig) bestätigen oder falsifizieren ließe. Entsprechende empirisch fundierte Analysen gibt es lediglich hinsichtlich der Effekte von kommunalen Gebietsreformen (für den Fall der Fusion von zuvor selbständigen Gemeinden zu einer Großgemeinde und / oder für die Schaffung einer föderativen Kommune).¹¹

Darüber hinaus konzentrierte sich die bisherige Forschung vor allem auf Fallstudien zu einzelnen Regionen oder zu ausgewählten Bereichen der Kooperation.¹² Vergleichende Untersuchungen zu einer wie auch immer ausgewählten größeren Teilmenge von IKV – speziell aus ökonomischer Sicht – fehlen ebenso wie eine umfassende und nach einzelnen Bereichen der kommunalen Aufgabenerfüllung differenzierte theoretische Aufarbeitung der Bestimmungsgründe für das Zustandekommen von IKV, zu welcher im Folgenden ein Beitrag geleistet werden soll.

III. Interkommunale Kooperation als Reaktion auf räumliche Spillover-Effekte

Ein erster relevanter Begründungszusammenhang zur Erklärung der Entstehung von IKV kann in der Existenz von sog. räumlichen Spillover-Effekten gesehen werden, die im Zusammenhang mit der vertikalen Kompetenzverteilung im öffentlichen Sektor zustande kommen. Mit dem Begriff der „räumlichen Spillover-Effekte“ wird in der Volkswirtschaftslehre allgemein der Umstand bezeichnet, dass die Bereitstellung von öffentlichen Leistungen durch eine Gebietskörperschaft auch für Unternehmen und private Haushalte, die außerhalb dieser Gebietskörperschaft ihren Standort bzw. Wohnsitz haben, zu Vorteilen („Nutzen“) oder Nachteilen („Kosten“) führen kann. Wie im Folgenden für den Bereich der IKV näher erläutert wird, sind entsprechende Spillovers grundsätzlich mit Nachteilen verbunden und sollten deshalb vermieden werden – jedenfalls, soweit die Vermeidung nicht mit zu hohen volkswirtschaftlichen Kosten verbunden ist.

Der hier verwendete Begriff der „öffentlichen Leistungen“ ist nicht mit dem normativen ökonomischen Konzept der „öffentlichen Güter“ zu verwechseln; mit „öffentlichen Leistungen“ sind die vom öffentlichen Sektor tatsächlich in der Realität angebotenen oder „öffentlich bereitgestellten“ Leistungen gemeint. Das normative Konzept der „öffentlichen Güter“ beinhaltet demgegenüber Kriterien, nach denen darüber entschieden werden soll, ob bestimmte Leistungen vom öffentlichen

11 Vgl. z.B. *Blume/Blume* 2007; *Rosenfeld/Kluth* 2007; *Haug/Michelsen* 2007; *Haug/Illy* 2011; *Bönisch/Haug/Illy/Schreier* 2011.

12 Siehe hierzu z.B. die Beiträge im Sammelband „Inter-municipal cooperation in Europe“, *Hulst/Monfort* 2007.

Sektor angeboten oder dem Marktprozess überlassen werden sollten.¹³ Unabhängig von der Frage, ob eine in der Realität „öffentlich bereitgestellte“ Leistung mit dem normativen Konzept übereinstimmt,¹⁴ kommt es allerdings durch die öffentliche Bereitstellung stets zu einer formellen Außerkraftsetzung des sog. *Ausschlussprinzips*. In der normativen Theorie wird mit dem Ausschlussprinzip die technische *Möglichkeit* bezeichnet, Wirtschaftssubjekte von der Nutzung einer Leistung auszuschließen. Wenn in einer Gebietskörperschaft die Entscheidung getroffen wurde, eine bestimmte Leistung Z öffentlich bereitzustellen, wird damit – auch wenn der Ausschluss von der Nutzung der Leistung Z technisch möglich ist – zumindest für alle in dieser Gebietskörperschaft angesiedelten Wirtschaftssubjekte der Ausschluss außer Kraft gesetzt, d.h., alle diese Wirtschaftssubjekte können von der Leistung Z profitieren. Gegenüber „Gebietsfremden“ kann dann versucht werden, den Ausschluss zu praktizieren. Soweit es einer Gebietskörperschaft jedoch nicht gelingt oder es von ihr nicht angestrebt wird, die nicht auf ihrem Territorium angesiedelten Wirtschaftssubjekte von der Nutzung der Leistung Z auszuschließen, kommt es zu räumlichen Spillover-Effekten.

Der Entscheidung einer Gebietskörperschaft über das Angebot (und den Ausschluss) von öffentlichen Leistungen logisch vorgelagert ist die auf der Ebene der gesamten Volkswirtschaft erforderliche „Meta-Entscheidung“ über die Zuständigkeit verschiedener staatlicher Ebenen für jeweils bestimmte öffentliche Leistungen. Das zentrale ökonomische Kriterium für eine solche Zuordnung von Kompetenzen für die Bereitstellung öffentlicher Leistungen auf verschiedene staatliche Ebenen ist die räumliche Streuung der Nutzen aus den öffentlichen Leistungen – zunächst völlig unabhängig von den in der Realität gegebenen Gebietskörperschaften und ihren heutigen Kompetenzen. Es wird also losgelöst von den gegebenen Institutionen gefragt: „Wer an welchem Ort kann von der Leistung Z profitieren? Wie weit reicht der Nutzerkreis?“ Wenn von den möglichen weiteren volkswirtschaftlichen Kriterien für eine optimale Kompetenzverteilung abgesehen wird,¹⁵ sollte dann eine öffentliche Leistung mit nationalem Nutzerkreis in die Zuständigkeit der Bundesebene fallen, während für eine öffentliche Leistung mit einem nur örtlichen Nutzerkreis möglichst kleinräumige Verwaltungseinheiten zuständig sein sollten – also die kommunale Ebene. Zwischen diesen beiden Extrempunkten sind beliebig viele Abstufungen von Verwaltungsebenen möglich. Sofern eine Begrenzung der Zahl der Ebenen (und damit der Bandbreite an räumlichen Zuständigkeiten von Gebietskör-

13 Exemplarisch sei zur volkswirtschaftlichen Theorie der öffentlichen Güter verwiesen auf die Darstellung bei *Wellisch* 1999, speziell S. 55 f.

14 Diese Frage wird im Folgenden nicht erörtert, d.h., es wird von der gegebenen institutionellen Abgrenzung des öffentlichen vom privaten Sektor ausgegangen.

15 Als weitere Kriterien seien hier genannt: Minimierung der Frustrationskosten, Minimierung der Transaktionskosten, Realisierung des Verteilungsziels, Realisierung des Stabilisierungsziels, Realisierung des Wachstumsziels sowie Realisierung des Subsidiaritätsprinzips. Vgl. hierzu exemplarisch die Darstellung bei *Zimmermann* 2009, S. 7–47.

perschaften) gewollt ist, wie dies in Deutschland zumeist mit dem Prinzip der „Einräumigkeit der Verwaltung“ angestrebt wird,¹⁶ so kommt es notwendigerweise entweder zu Nutzenspillovers über die Grenzen der Verwaltungseinheiten hinaus oder zu sog. Internalitäten (wenn nur die Wirtschaftssubjekte in einem Teilraum innerhalb einer Verwaltungseinheit von einer durch diese Verwaltungseinheit bereitgestellten Leistung profitieren).

Bei der soeben skizzierten Kompetenzverteilung nach dem Kriterium der räumlichen Nutzenstreuung ist zu berücksichtigen, dass nahezu alle öffentlichen Leistungen neben den mit ihnen unmittelbar intendierten Nutzen (= „Kernnutzen“, z.B. „Erhöhung des Bildungsstands junger Menschen“ als Kernnutzen von öffentlichen Schulen)¹⁷ auch positive oder negative Effekte auf verschiedene weitere Nutzenkategorien haben. Derartige „Zusatznutzen“ bzw. „Zusatzkosten“ können eine andere räumliche Streuung aufweisen als der jeweilige Kernnutzen einer öffentlichen Leistung. So können z.B. Schulen mit Lärmbelastigungen verbunden sein, unter denen nur die unmittelbaren Anwohner leiden. Indem Schulen zur Erhöhung des Humankapitalbestands für die gesamte Volkswirtschaft und damit zum wirtschaftlichen Wachstum auf der nationalen Ebene beitragen, kommt es zu Zusatznutzen für die gesamte Nation.

Damit sind mehrere Fälle von Inkongruenzen zwischen Verwaltungseinheiten mit gegebenen Grenzen und den Gruppen der Nutzer („Nutzerkollektive“) der von diesen Verwaltungseinheiten bereitgestellten öffentlichen Leistungen angesprochen. Die Bewohner einer Gebietskörperschaft sind ex definitione Mitglieder des „Entscheiderkollektivs“ sowie des „Finanziererkollektivs“ für die jeweils bereitgestellten Leistungen; sie haben dementsprechend das Recht, an der Entscheidung über die Gestaltung der Leistungen beteiligt zu werden, sowie die Pflicht, zu deren Finanzierung beizutragen.¹⁸ Sieht man vom Fall der Internalitäten ab, so kann es auf der im Folgenden ausschließlich betrachteten kommunalen Ebene (i.S.d. örtlichen, untersten staatlichen Ebene, siehe oben) mithin erstens zu Nutzenspillovers hinsichtlich der jeweiligen Kernnutzen der kommunalen Leistungen, zweitens zu Nutzenspillovers in Bezug auf verschiedene Zusatznutzen der kommunalen Leistungen und drittens zu Kostenspillovers (abgeleitet aus verschiedenen Zusatzkosten der kommunalen Leistungen) kommen.

Grundsätzlich ist beim Vorhandensein einer kommunalen Leistung mit räumlichen Spillovereffekten stets mit einer nicht-präferenzgerechten Versorgung zu rechnen, weil die für die Bereitstellung der Leistung (und damit für deren Finanzierung sowie für die Gestaltung des Outputs) verantwortliche Kommune kein Inter-

16 Zum Prinzip der Einräumigkeit vgl. *Wagener* 1974, S. 306.

17 Vgl. zum Begriff des Kernnutzens z.B. *Kotler/Bliemel* 1999, S. 671.

18 Vgl. zur Anforderung einer räumlichen Kongruenz zwischen den drei genannten Kollektiven als Bedingung für eine effiziente Allokation im öffentlichen Sektor den grundlegenden Beitrag von *Olson* 1969.

esse daran hat, die Präferenzen ihrer Umlandbewohner zu berücksichtigen, die als Nicht-Mitglieder des Entscheiderkollektivs zudem keine Chance haben, ihre Vorstellungen an die verantwortliche Kommune heranzutragen. Dieses Problem stellt sich insbesondere im Fall der Kostenspillovers. Sofern die Kernnutzen und/oder die Zusatznutzen einer kommunalen Leistung in erheblichem Umfang außerhalb einer für die Leistung verantwortlichen Kommune (im Folgenden als „Bereitstellungskommune“ bezeichnet) anfallen, kann diese sogar dazu tendieren, strategisch als „Free Rider“ auf das Leistungsangebot total zu verzichten oder es zumindest qualitativ und quantitativ stark auszudünnen – was dann natürlich auch für die eigenen Bewohner von Nachteil ist.

Sofern jedoch die Kernnutzen (oder die mit einer kommunalen Leistung verbundenen Zusatznutzen) für die Bereitstellungskommune eine sehr hohe Bedeutung haben, so dass sie ungeachtet der Spillovers für ein hinreichendes und tendenziell präferenzgerechtes Leistungsangebot sorgt, kann dieses u.U. von den Bewohnern der Nachbarkommunen – strategisch – übermäßig genutzt werden (mit der Folge überhöhter Kostenbelastungen für die Bereitstellungskommune), weil für die Bewohner der Nachbarkommunen keine Kostenbelastung entsteht. Dies ist der Kern der sog. These von der Ausbeutung der Kernstädte durch ihre Umlandgemeinden.¹⁹ Allokativ ungünstig ist diese Situation, weil (a.) die Umlandgemeinden ggf. auf das Angebot von bestimmten Leistungen (die von den Kernstädten für die Umlandbewohner „umsonst“ bereit gestellt werden) verzichten, mit der Folge von eigentlich überflüssigen Pendlerbewegungen in Richtung auf die Kernstädte (soweit die Nutzung der Leistungen nur dann möglich ist, wenn sich ein potentieller Nutzer in den Kernstädten aufhält), und weil (b.) in den Umlandgemeinden (wegen des dortigen strategischen Verzichts auf die Bereitstellung der entsprechenden Leistungen) ggf. niedrigere Abgabensätze als in den Kernstädten eingeführt werden können, mit der Folge einer rein pekuniär begründeten Migration ins Umland („Urban Sprawl“).

Um die erläuterten Formen von Wohlfahrtsminderungen aufgrund von Spillover-Effekten zu beheben, kommen grundsätzlich die folgenden Maßnahmen in Frage:

- Zahlung von vertikalen Transfers durch eine übergeordnete Ebene an die Bereitstellungskommune (als Kompensation für Nutzenspillovers) oder an die Nachbarkommunen (als Kompensation für Kostenspillovers),
- Zahlung von horizontalen Transfers zwischen Bereitstellungskommune und Nachbarkommunen,
- Verbot von Kostenspillovers (oder Verpflichtung der Bereitstellungskommune zur Kompensation der von Kostenspillovers betroffenen Nachbarkommunen) durch eine übergeordnete Ebene,

19 Zu dieser These vgl. die Darstellung bei Neenan 1970.

- Einigung zwischen den Nachbarkommunen und der Bereitstellungskommune auf eine gemeinsame Bereitstellung der betreffenden Leistung; *dies ist der Fall eines IKV*,
- Fusion zwischen den betreffenden Kommunen.

Die erste Alternative kommt nur zustande, wenn auch die übergeordnete Ebene für sich selbst die Existenz von Spillover-Effekten (für ihre eigenen Zielsetzungen) als Problem ansieht. Dies gilt ebenso für die dritte Alternative („Verbot“). Die Fälle eins und drei sowie der Fall der Fusion (fünfte Alternative) werden aus der folgenden Betrachtung ausgeschlossen, weil sie nicht dem Spektrum der IKV zugeordnet werden können. Auch die zweite Alternative ist kein IKV i.e.S. Jedoch ist die Zahlung von horizontalen Transfers die einzige Möglichkeit für eine betroffene Nachbarkommune, um ohne Intervention „von oben“ zu einer Reduzierung von Kostenspillovers zu gelangen. Denn die Bereitstellungskommune hat *ceteris paribus* kein Interesse, die von ihr verursachten Kostenspillovers zu senken.

Ein IKV (= vierte Alternative) kann dazu beitragen, die negativen Effekte von Spillover-Effekten sowohl bei den Kernnutzen als auch bei den Zusatznutzen zu reduzieren. Das Zustandekommen eines IKV setzt jedoch *ceteris paribus* einen Anreiz bei der Bereitstellungskommune sowie ebenfalls bei den Nachbarkommunen voraus, das Versorgungsniveau zu erhöhen bzw. präferenzgerecht zu verändern. Dies dürfte vorrangig bei solchen Leistungen der Fall sein, die für die Bereitstellungskommune nicht so relevant sind, dass sie diese von sich aus in einem ausreichenden Umfang anbieten würde; oder bei solchen Leistungen, bei denen die Bereitstellungskommune zumindest strategisch das Niveau so senken kann, dass die Nachbarkommunen hierunter leiden. Eine weitere günstige Konstellation für das Zustandekommen eines IKV kann dann gegeben sein, wenn die fehlende Mitentscheidung der Nachbarkommunen für diese zu ganz erheblichen Nachteilen führt (infolge einer Gestaltung ohne Rücksicht auf besondere Problemstellungen im Umland der Bereitstellungskommune). In den genannten Fällen haben die Nachbarkommunen einen Anreiz, der Bereitstellungskommune ein IKV anzubieten: „Mitbestimmung bei der Leistungsgestaltung gegen finanzielle Beteiligung der Nachbargemeinden“. Aufgrund der finanziellen Beteiligung und ggf. der Aussicht, mit einer veränderten Aufgabenerfüllung auch die Nutzen für die eigenen Bewohner erhöhen zu können, dürfte die Bereitstellungskommune dann grundsätzlich zu einem IKV bereit sein.

Ansonsten sind IKV nur dann zu erwarten, wenn es die *Möglichkeit eines Kompensationsgeschäfts* gibt (z.B. „Senkung der Kostenspillovers durch die Bereitstellungskommune im Bereich A gegen Mitfinanzierung der Leistungen mit Nutzenpillovers im Bereich B durch die Nachbarkommunen“).

Abgesehen von der bislang diskutierten Frage, unter welchen Bedingungen die Kommunen beim Vorhandensein von räumlichen Spillover-Effekten zu einem IKV

bereit sein können, ist darauf hinzuweisen, dass das Argument der räumlichen Spillovers grundsätzlich auf bestimmte Kategorien kommunaler Leistungen begrenzt ist. Denn zumindest *im Bereich der Kernnutzen können Nutzenspillovers nur bei solchen öffentlichen Leistungen auftreten, für die eine technische Ausschließbarkeit (Realisierung des sog. Ausschlussprinzips) nicht möglich oder nicht erwünscht ist.* Wenn ein Ausschluss möglich und erwünscht ist, wird die Bereitstellungskommune die Nutzung der Leistung auf die eigenen Wirtschaftssubjekte begrenzen und die in den Nachbarkommunen angesiedelten Wirtschaftssubjekte grundsätzlich nur bei Zahlung einer Gegenleistung an der Nutzung beteiligen. Zu den Leistungen mit Ausschlussmöglichkeit zählt ein beträchtlicher Teil des kommunalen Aufgabenspektrums, nicht zuletzt die folgenden Bereiche sind hier zu erwähnen:

- Soziale Infrastruktur, z.B. Schulen oder Kindertagesstätten,
- technische Infrastruktur, deren Nutzung eine explizite Berechtigung und einen technischen Netzzugang voraussetzt (zumeist im Bereich der technischen Netzinfrastruktur, z.B. Wasserversorgung),
- Leistungen im Bereich der Ordnungsverwaltung i.w.S., z.B. Gewerbeaufsicht oder Personenstandswesen, die von den Kommunen im Auftrag übergeordneter staatlicher Ebenen bereitgestellt und explizit auf die jeweils in einer Kommune angesiedelten Wirtschaftssubjekte beschränkt werden, sowie
- monetäre Transfers, die stets nur an (nach bestimmten Kriterien) ausgewählte Organisationen und private Haushalte gezahlt werden.

Es gibt jedoch auch den *Fall der kommunalen Leistungen mit Nichtanwendung der grundsätzlich gegebenen Möglichkeit des Ausschlusses von Nicht-Mitgliedern der Bereitstellungskommune.* Eine Bereitstellungskommune verzichtet auf die Anwendung des Ausschlussprinzips i.d.R. deshalb, weil sie an einer Nutzung ihrer Einrichtungen durch Wirtschaftssubjekte aus den Nachbarkommunen interessiert ist, um den Auslastungsgrad der Einrichtungen zu erhöhen (Nutzenspillovers sind hier grundsätzlich erwünscht, der Ausschluss hingegen nicht). In diese Kategorie fallen vor allem kulturelle Einrichtungen wie Museen, Theater, Konzerthäuser; in diesen Bereichen müssen die Nutzer zwar Benutzungsentgelte entrichten, diese sind jedoch zumeist nicht kostendeckend. Ähnliches gilt z.B. für Häfen und Flughäfen.

Kommunale Leistungen ohne technische Ausschlussmöglichkeit (und mithin: mit einem hohen Potential an Nutzenspillovers) finden sich vor allem im Bereich der Straßenverkehrsinfrastruktur, wobei allerdings aufgrund der Möglichkeiten moderner technischer Verfahren auch hier eine Tendenz zur Realisierung des Ausschlusses gegeben ist (Einführung einer sog. City-Maut). In diesem sowie auch in dem zuvor erörterten Fall hat die Bereitstellungskommune ein naheliegendes fiskalisches Interesse an einem IKV (i.S. einer finanziellen Beteiligung der Nachbarkommunen an der Bereitstellung der betreffenden Leistungen).

Über die erläuterten Fälle im Bereich der Kernnutzen hinaus sind Spillover-Effekte vor allem *im Bereich der Zusatznutzen* kommunaler Leistungen zu erwarten, bei denen ein Ausschluss grundsätzlich nicht möglich ist. Exemplarisch erwähnt sei hier zunächst die Bauleitplanung, d.h. die politisch bestimmte Allokation des Faktors Boden durch eine Bereitstellungskommune. Mit der Ausweisung eines neuen Wohn- oder Gewerbegebiets sind diverse Nutzen sowie Kosten verbunden; so sinken *ceteris paribus* zumindest in der kurzen Frist die Erträge der Eigentümer von Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Nachbarschaft der neuen Gebiete, und zwar auch in den jeweiligen Nachbarkommunen. In der langen Frist kann es bei geeigneten Rahmenbedingungen demgegenüber zu einem Nutzenzuwachs in Folge der Attrahierung von Gewerbe oder Bewohnern oder zu einer Ausweitung von bestehenden Gewerbeunternehmen kommen. Das Interesse an einem IKV entsteht in diesem Fall bei den Nachbarkommunen. Da diese allerdings z.B. im betrachteten Bereich der Bauleitplanung grundsätzlich auch die Möglichkeit haben, als Bereitstellungskommunen zu agieren, kann sich ein bilaterales Interesse an einem IKV herausbilden.

Ein anderes Beispiel, ebenfalls aus dem Bereich der Wirtschaftsförderung, sind die Verbesserung der Aufenthalts- und Einkaufsqualität und der lokalen „Amenities“ im Zentrum einer Bereitstellungskommune sowie Investitionen in das „Image“ der Bereitstellungskommune. In der Folge steigt nicht nur die Attraktivität der Bereitstellungskommune, sondern auch für die Nachbarkommunen entstehen entsprechende Vorteile und können zur Attrahierung von zusätzlichen Bewohnern und Gewerbebetrieben beitragen. Es können in den Nachbarkommunen aber auch negative Effekte auftreten, z.B. im Sinne von Umsatzrückgängen bei den eigenen Einzelhandelsunternehmen.

Als Zwischenfazit lässt sich die Hypothese formulieren, dass die Existenz von räumlichen Spillover-Effekten nur unter bestimmten Bedingungen und nur für bestimmte Bereiche der kommunalen Aufgabenerfüllung als Hauptmotiv für das Zustandekommen von IKV relevant sein dürfte.

IV. IKV als Mittel zur Steigerung der Effizienz kommunaler Leistungserstellung

Im Abschnitt III. ging es um die Leistungs-*Bereitstellung*. Hinsichtlich der *Kosten der Produktion* von öffentlichen Leistungen wird in der Verwaltungspraxis vielfach undifferenziert davon ausgegangen, dass mit einer Vergrößerung des Leistungs-Outputs – wenn z.B. statt einer Kommune im Rahmen eines IKV mehrere Kommunen versorgt werden sollen – aufgrund verschiedener Kategorien von Größenvorteilen eine Senkung der Kosten je Outputeinheit (und damit eine Verbesserung der kom-

munalen Finanzsituation und / oder der Standortqualität²⁰) erreicht werden könnte. Jüngere wissenschaftliche Untersuchungen haben indes (auch empirisch!) verdeutlicht, dass dies keineswegs immer der Fall ist. Vielmehr spielen diverse andere Faktoren, nicht zuletzt die jeweilige Raumstruktur (z.B. die Siedlungsdichte), eine wesentliche Rolle für die Möglichkeiten einer Kostendegression.²¹

Weiterhin hängt die Möglichkeit einer Effizienzsteigerung durch Erhöhung der Outputmenge davon ab, wie groß der Spielraum der Kommunen bei der Gestaltung ihrer Leistungen ist. In zahlreichen Leistungsbereichen gibt es Regulierungen durch Bund und Länder (sog. „Kommunale Standards“), die das Leistungsangebot und seine Produktion reglementieren und kostengünstigere Varianten der Produktion verhindern können.²²

Hinzu kommen politökonomische Faktoren. So kann es bei einer Vergrößerung der kommunalen Leistungsstrukturen und einer Schaffung von entsprechenden größeren Organisationseinheiten zur Steuerung dieser Strukturen zu erhöhten Informations- und Kontrollkosten (speziell in Bezug auf die Kontrolle der Verwaltung durch Politik und Öffentlichkeit) kommen, wodurch eine Fehllenkung von Ressourcen und tendenziell höhere Produktionskosten bewirkt werden können.

Schließlich besteht – mittelfristig betrachtet – das Problem der Kostenremanenz. Insbesondere im Personalbereich kann beim Aufbau einer gemeinsamen Verwaltungsstelle für mehrere Kommunen vielfach aus rechtlichen Gründen keine rasche Kostensenkung realisiert werden. Effizienzsteigerungen können unter diesen Umständen erst langfristig eintreten.

Beispiele für kommunale Leistungen, bei denen eine Senkung der Kosten je Outputeinheit durch Vergrößerung der Outputmenge grundsätzlich möglich erscheint, finden sich sowohl im Bereich der Ordnungsverwaltung i. w.S. als auch im Bereich der Leistungsverwaltung. Dabei ist es natürlich auch möglich, dass sich ein IKV auf einzelne Inputfaktoren beschränkt, z.B. auf die gemeinsame Nutzung von speziellen technischen Geräten, die in der Ordnungsverwaltung zum Einsatz kommen können, oder z.B. auf die Einstellung einer speziellen Fachkraft im Bereich der Jugendhilfe. IKV können auch im Bereich der „Verwaltung der Verwaltung“ zu Kostensenkungen beitragen, z.B. durch Einrichtung einer interkommunalen gemeinsamen Besoldungsstelle.

Bei alledem ist zusätzlich zu bedenken, dass die Produktion kommunaler Leistungen in den meisten Fällen auch durch private Unternehmen erfolgen kann, also

20 Indem niedrigere Kosten im öffentlichen Sektor unmittelbar an den privaten Sektor weitergegeben werden, z.B. über den Hebel der Gebühren, Beiträge sowie (Gewerbe-) Steuern, oder durch den Einsatz der eingesparten Finanzmittel zur Verbesserung der lokalen Infrastruktur.

21 Vgl. etwa *Rosenfeld/Kluth* (2007); *Haug/Michelsen* 2007; *Haug/Illy* 2011.

22 Exemplarisch seien hier nur die staatlichen Vorgaben im Bereich der Reinigung von Abwässern sowie die Verpflichtung der Kommunen erwähnt, bestimmte Standards im Bereich der Kindertagesstätten einzuhalten, z.B. einen bestimmten normierten „Flächenbedarf je Kind“ oder die Vorgabe, für Kleinkinder einen „separaten Schlafraum“ vorzuhalten.

eine Kommune nicht notwendigerweise für jeden ihrer Leistungsbereiche eine eigene Produktionseinheit vorhalten muss.²³

Aus den bisherigen Ausführungen lassen sich als Merkmale kommunaler Leistungsbereiche, für die es durch IKV zu einer Effizienzsteigerung kommen kann, die folgenden Bedingungen ableiten:

Effizienzsteigerungen dürften vor allem in Leistungsbereichen möglich sein, für welche

- raumstrukturelle Aspekte einen geringen Einfluss auf die Kosten der Produktion ausüben,
- ein geringer Grad an Regulierung durch Land, Bund und EU gegeben ist,
- es möglich ist, die im Zuge eines IKV neu geschaffenen organisatorischen größeren Einheiten einer effizienten politischen und öffentlichen Kontrolle zu unterwerfen,
- eine vergleichsweise wenig personalintensive Produktion erfolgen kann,
- die Übertragung der Produktion auf private Unternehmen nicht möglich ist oder mit Nachteilen verbunden wäre.

Dabei dürften die Anreize für eine Kommune, ein entsprechendes IKV für einen Leistungsbereich Z zu initiieren, grundsätzlich umso höher sein, je

- niedriger die Effizienz der Produktion im Bereich Z im Status quo ist,
- ungünstiger sich die allgemeine finanzielle Situation der Kommune darstellt.

Allerdings können mit einer möglichen Effizienzsteigerung auch weitere Kosten und Nutzen verbunden sein, durch welche sich die Motivation der Kommunen für ein IKV verändern kann. Selbst wenn eine weitere Kostensenkung unrealistisch erscheint, kann es auf der Seite einer bereits kostengünstig produzierenden Kommune zu *Zusatznutzen* aufgrund der Kooperation mit (bislang weniger effizient produzierenden) Nachbarkommunen kommen, so dass auch in diesem Fall ein IKV angestrebt werden könnte. Entsprechende Zusatznutzen können z.B. ihren Ausdruck finden in der Erhöhung des Zentralitätsgrads einer Kommune infolge der räumlichen Konzentration von Mitarbeitern und Lenkungsorganen innerhalb dieser Kommune. Damit können auch positive lokale Beschäftigungs- und Einkommenseffekte verbunden sein.

Grundsätzlich ist zwar davon auszugehen, dass jede Kommune, die noch nicht die kostenminimale Outputmenge erreicht hat, an einem IKV mit anderen Kom-

23 Die Grenzen einer Verlagerung der Produktion auf private Unternehmen ergeben sich aus den hiermit verbundenen Transaktions-, speziell Kontrollkosten. Vgl. hierzu die Darstellung bei Rosenfeld/Haug 2004.

munen interessiert ist. Aber spiegelbildlich zu den soeben erläuterten Zusatznutzen können einer Kommune natürlich auch entsprechende *Zusatzkosten* entstehen. Für den Bereich der Leistungsverwaltung sind auch *verwaltungsexterne Kosten*, speziell Kosten der Erreichbarkeit von Bedeutung; wenn kommunale Leistungsangebote – z.B. Sportstätten oder Schwimmbäder – an einem Ort konzentriert werden, so hat dies für die Besucher aus entfernt liegenden Kommunen im Vergleich zum Vor-Zu-stand (= Leistung wird in jeder Kommune separat angeboten) höhere Nutzungskosten zur Folge.

Mithin lassen sich weitere Bedingungen für die Vorteilhaftigkeit eines IKV ableiten; ein IKV mit dem Ziel der Effizienzsteigerung dürfte von einer Kommune für einen Leistungsbereich Z umso eher angestrebt werden, je

- höher die erwarteten Zusatznutzen für die Kommune ausfallen,
- niedriger die erwarteten Zusatzkosten für die Kommune ausfallen,
- niedriger die mit der Leistungserstellung im Bereich Z verbundenen verwaltungsexternen Kosten sind.

Abschließend ist noch darauf hinzuweisen, dass – ähnlich wie bei der Möglichkeit einer Anwendung des Ausschlussprinzips im Kontext mit Spillover-Effekten – die Effizienz der Produktion kommunaler Leistungen von der jeweils verfügbaren oder erwünschten Technologie abhängig ist. Wenn beispielsweise die Reinigung von Abwasser am günstigsten mit einer Großkläranlage erfolgt, wird für deren Auslastung eine höhere Zahl von Nutzern erforderlich sein als wenn der gleiche Reinigungsgrad auch mit Hilfe von kleinen, dezentral einsetzbaren Kläranlagen erreicht werden kann.

V. Kooperation als Mittel für die Erzeugung von Zusatznutzen („interkommunale Güter“)

Ein weiteres, drittes Motiv für ein IKV kann aus ökonomischer Sicht darin bestehen, *zusätzliche* kommunale Leistungen (als „unteilbare Güter“) zu generieren, die überhaupt erst und nur durch interkommunale Zusammenarbeit zustande kommen können. Während die Kommunen im Rahmen der in den Abschnitten III. und IV. behandelten Begründungen für IKV immer *reaktiv* tätig werden – um Spillover-Effekte von gegebenen Leistungen zu reduzieren oder um Kosten von gegebenen Leistungsangeboten zu senken –, impliziert die Kooperation im hier betrachteten Fall ein *proaktives* Vorgehen der Kommunen²⁴.

24 Zu einer entsprechenden Einordnung von IKV als „proaktiv“ im Rahmen von Metropolregionen vgl. die Darstellung bei Mäding 2012, S. 113.

Entsprechende „*interkommunale Güter*“ können insbesondere im Bereich der Wirtschaftsförderung i.w.S. ermöglicht werden. Beispiele sind

- die Abstimmung zwischen benachbarten Kommunen bei der Entwicklung von Gewerbe- und Siedlungsgebieten sowie die gemeinsame Erschließung solcher Gebiete, mit dem Ziel, die interkommunale Standortkonkurrenz zu reduzieren (Verhinderung eines ruinösen Wettbewerbs um Unternehmensansiedlungen zwischen Nachbarkommunen) und potentiellen Interessenten den aus ökonomischer Sicht bestmöglichen Standort (innerhalb des Territoriums der jeweils beteiligten Kommunen) anzubieten,
- ein koordiniertes Vorgehen beim Aufbau einer gemeinsamen „Marke“ für den Auftritt im Standortwettbewerb – wie dies z.B. von einigen der heutigen „Metropolregionen“ angestrebt wird –,
- der gemeinsame Auftritt nach außen, z.B. auf Messen,
- eine weitergehende Arbeitsteilung in verschiedenen Bereichen (z.B. Profilierung jeder der beteiligten Kommunen jeweils als Wohnstandort für eine bestimmte Zielgruppe von privaten Haushalten),
- die Nutzung der Vorteile aus dem gemeinsamen Einsatz von Finanzmitteln („Finanzkraftkonzentration“) für die Realisierung größerer Investitionsprojekte, welche die individuelle finanzielle Leistungskraft der Einzelgemeinden überschreiten würden,
- die Gründung gemeinsamer kommunaler Unternehmen, die hierdurch gegenüber anderen (externen) Unternehmen wettbewerbsfähig werden können,
- eine Kooperation bei der Tourismuswerbung (z.B. indem von jeder Kommune auch auf die Attraktionen in den anderen Kommunen, die am jeweiligen IKV teilnehmen, verwiesen wird),
- eine koordinierte Entwicklung von Verkehrswegen (Straßen, Wege, Radwege, Wanderwege, Schienenwege), die die Kommunen miteinander verknüpfen (nur bei abgestimmtem Verhalten kommt der positive Effekt zustande, sonst enden die Verkehrswege an der jeweiligen administrativen Grenze!).

Analog zu den Ausführungen im Abschnitt IV. ist auch hinsichtlich der interkommunalen Güter darauf hinzuweisen, dass ihr Zustandekommen für eine Kommune ebenfalls mit *Zusatznutzen und -kosten* verbunden sein kann. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn für die Bereitstellung und/oder Produktion der interkommunalen Güter eine neue Organisationseinheit aufgebaut wird, die ihren Sitz ggf. nur in einer der beteiligten Kommune haben wird.

VI. Ableitung von weiterführenden Forschungsfragen

In Anbetracht des im Abschnitt II.2. konstatierten, derzeit leider noch recht lückenhaften Kenntnisstandes über den tatsächlichen Umfang von IKV in Deutschland stellt sich für die weitere Forschung natürlich zunächst die Aufgabe, die real existierenden IKV empirisch zu ermitteln und zu dokumentieren.

Ein zweiter Schritt der Forschung könnte darin bestehen, die in den Abschnitten III. bis V. entwickelten Vermutungen hinsichtlich der Bestimmungsgrößen von IKV empirisch zu konkretisieren: Welche Faktoren sind in der Realität für das Zustandekommen von IKV tatsächlich von Bedeutung? Konzentrieren sich reale IKV auf jene Bereiche des kommunalen Leistungsspektrums, für welche im Rahmen der theoretischen Erörterungen ein hohes Maß an Vorteilhaftigkeit von interkommunaler Kooperation vermutet wurde? Lassen sich aus der Empirie weitere Bedingungen ableiten, mit deren Hilfe eine Konkretisierung der in diesem Beitrag vorgestellten Vermutungen hinsichtlich der ökonomischen Vorteilhaftigkeit von IKV möglich wird? Oder spielten in der Realität völlig andere Faktoren eine Rolle für das Zustandekommen von IKV, die ggf. eher dem politökonomischen Erklärungszusammenhang zugeordnet werden müssen?

Aufbauend auf den (empirischen) Kenntnissen zu den Bestimmungsfaktoren von IKV könnten sodann drei weiterführende Fragestellungen bearbeitet werden:

Weshalb hat die Bedeutung von IKV in den vergangenen 10-20 Jahren – wie bereits im Abschnitt 1. angeführt wurde – so deutlich zugenommen? Ist dies mit Hilfe der ermittelten „ökonomisch-rationalen“ Bestimmungsfaktoren von IKV zu erklären – oder handelt es sich hierbei nur um einen neuen Versuch der (kommunal-) politischen Akteure, analog zum Prozess der zunehmenden „Politikverflechtung“ zu einer weiteren Verschleierung und Vermischung von Zuständigkeiten zu gelangen?²⁵ Spielt der zunehmende „fiskalische Stress“ der Kommunen eine Rolle – oder versuchen die Kommunen lediglich, dem „Damoklesschwert“ der ihnen ggf. drohenden Zwangsfusion im Rahmen einer neuen Welle von Gemeindegebietsreformen zu entkommen bzw. zumindest auszuweichen, indem sie – sozusagen als „Überlebensgarantie“ für sich selbst – freiwillige Kooperationen mit ihren Nachbarn ins Leben rufen?

Welche raumstrukturellen Gegebenheiten und spezifischen Merkmale von Kommunen (z.B. Zahl der Einwohner, Größe der Fläche, Höhe der Wirtschaftsleistung) sowie welche speziellen Konstellationen von Kommunen mit jeweils spezifischen Merkmalen tragen dazu bei, das Zustandekommen von IKV zu fördern bzw. zu bremsen? Spielt hierbei auch die finanzielle Förderung durch die Landesebene eine Rolle?

25 Vgl. zu entsprechenden Vermutungen im Bereich der (De-) Zentralisation öffentlicher Aufgaben die Darstellung bei *Rosenfeld* 1989.

Wie im Abschnitt II.2. erläutert wurde, wird in der bisherigen Literatur zu IKV zumeist – zumindest implizit – davon ausgegangen, „dass Kooperation immer von Vorteil ist“. Es stellt sich deshalb die Aufgabe einer Erforschung der tatsächlichen Wirkungen von IKV: Inwieweit lassen sich mit ihrer Hilfe die vermuteten negativen Effekte von Spillover-Effekten wirklich reduzieren? Gibt es die vermuteten Effizienzgewinne aufgrund von IKV? Und haben IKV positive Auswirkungen auf die lokale Wirtschafts- und Beschäftigungssituation, wie dies insbesondere in Bezug auf Kooperationen zur Erzeugung „interkommunaler Güter“ vermutet werden könnte?

Literatur

- Adrian, L./Krüger, U./Mehlin, M./Baumgart, S./Lemke, L./Schlegelmilch, F./Dappen, C. (2006): KommKOOP – Erfolgreiche Beispiele interkommunaler Kooperationen – Dokumentation des MORO-Wettbewerbs 2005/2006, Bonn.
- Blotevogel, H. H. (2005): Metropolregionen, in: Handwörterbuch der Raumordnung. 4. Aufl., Hannover, S. 642–647.
- Blume, L./Blume, T. (2007): The economic effects of local authority mergers – Empirical evidence for German city regions, in: *Annals of Regional Science* 41, S. 689–713.
- Bönisch, P./Haug P./Illy, A./Schreier, L. (2011): Municipality Size and Efficiency of Local Public Services: Does Size Matter?, IWH-Diskussionspapier 18/2011.
- Eggers, M. (2004): Public Private Partnership – Eine strukturierte Analyse auf der Grundlage von ökonomischen und politischen Potentialen, Frankfurt am Main.
- Greiling, D. (2009): Public-Private-Partnerships – A Driver for Efficient Public Services or Just an Example of Wishful Thinking?, in: *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen*, Beiheft 37, S. 108–125.
- Haug, P./Illy, A. (2011): Größe ist nicht alles – Die Effizienz der kommunalen Leistungserstellung am Beispiel Sachsen-Anhalts, in: *Wirtschaft im Wandel*, 10/2011, S. 347–355.
- Haug, P./Michelsen, C. (2007): Reform kommunaler Verwaltungsstrukturen – Zentralisierung bringt nicht nur Effizienzvorteile, in: *Wirtschaft im Wandel*, 11/2007, S. 403–413.
- Hollbach-Grömig, B./Floeting, H./Kodolitsch, P. von/Sander R./Siener, M. (2005): Interkommunale Kooperation in der Wirtschafts- und Infrastrukturpolitik, Berlin (Difumaterialien).
- Hulst, R./Monfort, A. (Hrsg.) (2007): Sammelband „Inter-municipal cooperation in Europe“, Berlin.
- Kauffmann, A. (2011): Metropolregion Mitteldeutschland – Wie stark sind die Pendlerverflechtungen zwischen den Städten?, in: *Wirtschaft im Wandel* 2/2011, S. 70–78.
- Kotler, P./Bliemel, F. (1999): *Marketing-Management*, 9. Aufl., Stuttgart.
- Mädling, H. (2012): Strategische Regionsbildung – Ein neuer Ansatz zur Positionierung der Kommunen im Standortwettbewerb, in: Kauffmann, A./Rosenfeld, M.T.W. (Hrsg.), *Städte und Regionen im Standortwettbewerb*, Hannover (Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Bd. 238), S. 108–122.
- Neenan, W. (1970): The Suburban-Central City Exploitation Thesis: One City’s Tale, in: *National Tax Journal*, 23 (1970), S. 117–139.

- Olson, M.* (1969): The Principle of „Fiscal Equivalence“ – The Division of Responsibilities Among Different Levels of Government, in: *American Economic Review*, Vol. 59, Papers and Proceedings, S. 479–487.
- Rosenfeld, M.T.W.* (1989): Hat die Dezentralisierung öffentlicher Aufgabenerfüllung eine Chance? – Ein Versuch der Integration und Erweiterung vorliegender Hypothesen zum „Popitzschen Gesetz“, in: *Archiv für Kommunalwissenschaften (AfK)*, Jg. 28, S. 28–44.
- Rosenfeld, M.T.W. et al.* (2006): Ökonomische Entwicklungskerne in ostdeutschen Regionen – Zur Ausstattung der neuen Bundesländer mit regionalen Branchenschwerpunkten, innovativen Kompetenzfeldern und Unternehmensnetzwerken, Gutachten im Auftrag des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Halle (IWH-Sonderheft Nr. 5/2006).
- Rosenfeld, M.T.W./Haug, P.* (2004): The Reform of Local Public Services of General Interest in Europe, in: *Applied Economics Quarterly, Supplement* (Beihefte der Konjunkturpolitik), Bd. 55, S. 31–50.
- Rosenfeld, M.T.W./Kluth, W. et al.* (2007): Zur Wirtschaftlichkeit gemeindlicher Verwaltungsstrukturen in Sachsen-Anhalt, Gutachten im Auftrag des Ministeriums des Innern des Landes Sachsen-Anhalt, Halle (Manuskript, verfügbar im Internet unter <http://www.iwh-halle.de/d/publik/presse/22-07L.pdf>).
- Wagener, F.* (1974): *Neubau der Verwaltung – Gliederung der öffentlichen Aufgaben und ihrer Träger nach Effektivität und Integrationswert*, 2. Aufl., Berlin.
- Wellisch, D.* (1999): *Finanzwissenschaft I – Rechtfertigung der Staatstätigkeit*, München.
- Zimmermann, H.* (2009): *Kommunal Finanzen – Eine Einführung in die finanzwissenschaftliche Analyse der kommunalen Finanzwirtschaft*, 2. überarb. Aufl., Berlin.

Die Genossenschaft: Eine interdisziplinäre und rechtsvergleichende Analyse

von Matthias Lehmann

I. Die Vernachlässigung der Genossenschaft durch die Rechtswissenschaft

Die juristische Literatur der letzten Jahre hat sich nur wenig mit der Genossenschaft beschäftigt. Zu sagen, dass diese nicht im Zentrum von Forschung und Lehre stehe, wäre eine glatte Untertreibung. Die meisten Bücher zum Gesellschaftsrecht erwähnen die kooperative Rechtsform gar nicht oder nur am Rande¹. Von einigen Ausnahmen abgesehen,² widmen sich nur wenige Autoren diesem Gebiet.

Das akademische Desinteresse steht in krassem Widerspruch zur wirtschaftlichen Bedeutung von Genossenschaften. Diese spielen auf vielen Gebieten eine wichtige Rolle, z.B. in der Landwirtschaft, im Wohnungsbau, im Bank-, Versicherungs-, Energiebereich und im Gesundheitswesen. Um das Potential der genossenschaftlichen Rechtsform zu erkennen, genügt es, in einen Supermarkt der beiden großen Schweizer Einzelhandelsgenossenschaften Migros oder Coop, in eines der Kaufhäuser der im Mitarbeiterbesitz befindlichen britischen John Lewis-Kette oder in eine der 1.099 Genossenschaftsbanken (Volks- oder Raiffeisenbanken) einzutreten.

In den letzten Jahren ist die Genossenschaft auch wieder in die politische Debatte zurückgekehrt. Dabei sind es nicht nur Gewerkschaften oder sozial ausgerichtete Parteien, die sich für sie stark machen. Überraschenderweise befürwortet selbst die britische Tory-Partei die genossenschaftliche Organisation als eine Form gesellschaftlicher Selbstorganisation.³ Die Europäische Union hat die „Societas Cooperativa Europaea (SCE)“ oder „Europäische Genossenschaft“ als optionale Rechtsform eingeführt.⁴ Genossenschaften wurden auch als geeignete Organisationsform für Banken diskutiert, um übersteigerten Risikoappetit zu verhindern und die Finanzstabilität zu stärken.⁵ Schließlich ist nicht zu vergessen, dass die Vereinten Na-

1 Siehe z.B. aus der deutschen Literatur: *Grunewald* 2011, S. 418–428; *Kübler/Assmann* 2006, S. 145–155; *Schmidt* 2002, S. 1263–1277; *Windbichler* 2009, § 1 Rn. 23.

Die englische Literatur zum „company law“ erwähnt die Genossenschaft überhaupt nicht, siehe z.B.: *Hannigan* 2009; *Dignam* 2011; *Mayson/French/Ryan* 2009/10.

2 Siehe vor allem die Arbeiten von *Beuthien* 2003; *ders.* 2011.

3 Siehe: *Norman* 2010, S. 172–176.

4 Verordnung (EG) Nr. 1435/2003 des Rates v. 22. Juli 2003 über das Statut der Europäischen Genossenschaft (SCE), ABl. L 207 v. 18.8.2003, S. 1.

5 Siehe z.B.: *Hesse/Cibák* 2012.

tionen mit der Erklärung des Jahres 2012 zum Internationalen Jahr der Genossenschaften nicht nur deren Bedeutung in Entwicklungsländern, sondern auf der ganzen Welt unterstreichen wollten.⁶

II. Kernpunkte eines Forschungsprojekts

1. Forschungsfragen

Die seit Kurzem wieder aufgeflamte Diskussion über den Nutzen von Genossenschaften rechtfertigt neue Forschung. Zahlreiche Fragen sind zu beantworten. Zu nennen sind etwa:

- Wie wird die Genossenschaft in verschiedenen Rechtssystemen dogmatisch eingeordnet?
- Welche anderen, verwandten Rechtsinstitutionen sind bekannt, z.B. Vereine, Non-Profit-Organisationen etc.?
- Gibt es spezifische Anreize, die kooperative Rechtsform zu benutzen, etwa durch das Steuerrecht?
- Welches sind die Rechtsquellen des Genossenschaftsrechts? Ist dieses in einem einheitlichen Gesetz oder in verschiedenen Gesetzen enthalten?
- In welchen Lebensbereichen ist die Genossenschaft verbreitet (z.B. Landwirtschaft, Wohnungsbau und -verwaltung, Banken)?
- Welchen Einfluss haben gesellschaftliche Gegebenheiten des jeweiligen Landes auf die formelle Gesetzgebung zum Genossenschaftsrecht?
- Wie ist das Verhältnis der Organe der Genossenschaft ausgestaltet? Wie wird mit Konflikten zwischen diesen oder den Mitgliedern umgegangen? Wie stark ist die Genossenschaft hierarchisch aufgebaut? Welcher Grad an „Mitgliederdemokratie“ wird zugelassen?
- In welchem Umfang verwendet die Genossenschaft nicht-kooperative Methoden? Beschäftigt sie z.B. Angestellte, kauft sie ihre Produkte am allgemeinen Markt ein? Welche Probleme resultieren daraus?
- Wie ist das Verhältnis der Genossenschaft zu anderen Verbänden? Kann sie mit Gesellschaften oder juristischen Personen verschmolzen werden? Kann sie in diese umgewandelt werden?
- Tragen Genossenschaften zu einer stabileren und „nachhaltigeren“ Art des Wirtschaftens bei? Falls ja, auf welche institutionellen Arrangements des Genossenschaftsrechts geht diese Wirkung zurück?

⁶ Für weitere Informationen siehe: <http://social.un.org/coopsyear/about-iyg.html> (letzter Aufruf: 1. Oktober 2012).

Diese Fragen sind Stoff nicht nur für ein, sondern gleich für mehrere Forschungsprojekte. Sie lassen sich nicht auf einmal klären. Vielmehr bedarf es zunächst der Entwicklung eines eigenen Ansatzes, einer Methode, mit der sie angegangen werden können.

2. *Interdisziplinäre Methode*

Die genannten Probleme zeigen schon an, dass die Diskussion vor allem in den Rechtswissenschaften geführt werden muss. Dies ist nur natürlich, denn die Genossenschaft als Institution ist zuallererst eine Rechtsform. Entscheidend für die Beurteilung ihrer Eignung ist weniger das Studium real existierender Genossenschaften als das des anzuwendenden Regelungsregimes.

Über die juristische Perspektive dürfen aber andere Disziplinen nicht vergessen werden. Zu nennen sind vor allem die Wirtschaftswissenschaften, die Agrarwissenschaften, die Anthropologie und die Soziologie. Dabei geht es weniger darum, dem Titel unserer Einrichtung (Interdisziplinäre Wissenschaftliche Einrichtung – IWE) gerecht werden zu wollen. Auch ist das Ziel nicht, die heute in Mode gekommene „interdisziplinäre“ Forschung um ihrer selbst willen zu betreiben. Entscheidend ist vielmehr, sich wertvollen Erkenntnissen anderer Wissenschaftszweige nicht zu verschließen, sondern diese – wann immer hilfreich – in die eigene Arbeit zu integrieren.

3. *Rechtsvergleichende Methode*

Wer sich der Genossenschaft in ihrer allgemeinen Rolle als Institution nähern will, tut gut daran, sich nicht auf eine rein nationale Perspektive zu beschränken. Die Genossenschaft existiert in vielen anderen Rechtsordnungen. Eine Recherche im Katalog des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Privatrecht in Hamburg unter dem Stichwort „cooperative“ bringt Bücher aus so unterschiedlichen Ländern wie Belgien, China, Indien, Indonesien, Israel, Italien, Japan, Pakistan, den Philippinen, Polen, Rumänien, Schweiz, den Vereinigten Staaten und Tschechien hervor.⁷ Die Genossenschaft ist damit ein hervorragendes Beispiel einer transnational verbreiteten Rechtsinstitution.

Der zweite methodische Grundpfeiler der Forschung ist daher die Rechtsvergleichung. Die Regelungen anderer Länder sind einzubeziehen. Auch dieser Ansatz entspringt wieder nicht einem Habitus oder einer Mode. Vielmehr ist er deshalb angebracht, weil sich hinter den fremden Rechtsordnungen ein reicher Erfahrungs-

7 Durchgeführt am 3.10.2012.

schatz verbirgt und sie möglicherweise Aufschluss darüber geben können, wie Genossenschaften geregelt werden sollten.

4. *Notwendigkeit der Grundlegung*

Selbstverständlich wäre es zu früh, die oben genannten Forschungsfragen auch nur im Ansatz jetzt und an dieser Stelle beantworten zu wollen. Ziel der folgenden Ausführungen ist daher lediglich eine Art Grundlegung. Der Forschungsgegenstand muss so präzisiert werden, dass deutlich wird, wovon man spricht. Die Erfahrungen der Rechtsvergleichung, aber auch die der Zusammenarbeit mit anderen Disziplinen zeigt, dass mit demselben Ausdruck nicht immer dasselbe gemeint ist.

Zwei Fragen sind insbesondere klärungsbedürftig: 1. Was ist eigentlich eine „Genossenschaft“? und 2. Warum gibt es Genossenschaften?

III. Der Begriff der Genossenschaft

1. *Die Genossenschaft als Grundeinheit gesellschaftlicher Organisation*

Manche Autoren haben den Begriff der Genossenschaft in einem extrem weiten Sinne verwendet. Berühmt geworden ist insoweit eine Meinungsverschiedenheit zwischen dem Juristen *Otto von Gierke* und dem Soziologen *Max Weber*. *Gierke* behandelte in seinem vierbändigen Mammutwerk „Das deutsche Genossenschaftsrecht“ alle Formen von Vereinigungen vom Stamm über die mittelalterlichen Zünfte bis hin zur sich selbst verwaltenden Stadt.⁸ *Weber* bestritt, dass alle diese Formen mit dem Terminus Genossenschaft treffend erfasst seien. Er selbst aber verstand den Begriff ebenfalls sehr weit, wie sich unter anderem daran zeigt, dass er alle an einer regulierten geschlossenen Beziehung Beteiligten als „Rechtsgenossen“ bezeichnete.⁹

Ein solch weites Verständnis ist natürlich zulässig. Es verdeutlicht zugleich, dass die Genossenschaft eine Art Grundform menschlicher Kooperation ist. Allerdings riskiert derjenige, der es verwendet, eine Konturenlosigkeit des Begriffs, bei der jede Form rechtlich geregelter Zusammenarbeit von mehr als zwei Menschen zur „Genossenschaft“ deklariert wird.

8 *von Gierke* 1868–1913.

9 *Weber* 1985, S. 23.

2. Die Genossenschaft als ökonomische Institution

Im Mittelpunkt soll stattdessen ein anderer, restriktiverer Begriff stehen. Obwohl das Forschungsprojekt die Genossenschaft in erster Linie aus juristischer Sicht beleuchten soll, kann dieser Terminus nicht aus der Rechtswissenschaft selbst kommen. Das liegt an deren räumlicher Zersplitterung: Jede Rechtsordnung versteht unter Genossenschaft eine besondere Rechtsform, die sich aus ihren eigenen Regeln ergibt.

Der Begriff, der hier verwendet werden soll, hat seine Wurzeln in der Genossenschaftsbewegung, welche im 19. Jahrhundert in Großbritannien, Frankreich und Deutschland ihren Ausgang nahm. Pionierarbeit leisteten Personen wie *Robert Owen*, *William King*, *Charles Fourier*, *Jean-Philippe Buchez*, *Friedrich Wilhelm Raiffeisen* und *Franz Hermann Schulze-Delitzsch*.¹⁰ Sie haben die Bedeutung des Ausdrucks „Genossenschaften“, so wie wir ihn heute verstehen, stark beeinflusst. Danach ist die Genossenschaft vor allem eine Form wirtschaftlicher Zusammenarbeit.¹¹ Sie dient dazu, die Herstellung oder Erbringung, die Verarbeitung, die Vermarktung oder den Erwerb von Gütern und Dienstleistungen zu organisieren. Nur in diesem engeren Sinn wird der Begriff hier verstanden.

Damit soll nicht geleugnet werden, dass die Genossenschaft auch andere Zwecke als wirtschaftliche haben kann. Vor allem in der sozialwissenschaftlichen Literatur wird hervorgehoben, dass kooperative Formen sich z.B. zur Beteiligung der Mitarbeiter, zur Stärkung des Soziallebens und des Gefühls der Solidarität oder der Selbstverwirklichung eignen.¹² Alle diese Ziele lassen sich in der Tat mit Genossenschaften erreichen. Im Kern geht es bei ihnen aber um die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten. Wie und zu welchem Zweck diese ausgeübt werden, steht auf einem anderen Blatt.

3. Genossenschaften und Sozialismus

Einer verbreiteten Ansicht zufolge soll die Genossenschaft eine intime Verbindung zu sozialistischen Ideen haben. Je nach Betrachter wertet sie dies ab oder auf. Während manche die Kooperative als Teil einer längst gescheiterten Ideologie ansehen, können ihr etwa Globalisierungsgegner viel abgewinnen, weil sie in der genossenschaftlichen Form eine Alternative zum Kapitalismus sehen.¹³

Ganz abwegig ist die Verbindung nicht. *Lenin* etwa sah die Genossenschaft als eine notwendige Vorstufe zum Sozialismus an und forderte alle russischen Bürger

10 Siehe zu diesen und anderen Personen *Winfred* 1980.

11 Ebenso *Brockmeier* 2007, S. 639.

12 Siehe: *Bager* 1996; *Torgerson/Reynolds/Gray* 1998, Volume 13, 1; beide zitiert in: *Kyriakopoulos* 2000, S. 30.

13 Siehe z.B.: *Courtneidge* 2012.

auf, sich kooperativ zu organisieren.¹⁴ Allerdings war *Karl Marx* in dieser Hinsicht viel skeptischer: Er bezweifelte, dass es den Genossenschaften gelingen werde, die Herrschaft der Eigentümer von Land und Produktionsmitteln zu brechen.¹⁵ Selbst wenn dies der Fall wäre, würde das der sozialistischen Sache nicht dienen, denn in der Genossenschaft wären „die Arbeiter als Association ihr eigener Kapitalist“.¹⁶

Die Genossenschaft darf danach nicht mit Sozialismus gleichgesetzt werden. Das würde sich auch kaum mit der Bedeutung von Genossenschaften in entwickelten kapitalistischen Ländern vereinbaren lassen.¹⁷ Die anthropologische Forschung hat überdies gezeigt, dass jede Form von Sozialromantik gegenüber Genossenschaften unangebracht ist, da sich die Beziehungen der Unternehmensleitung zu den Beschäftigten nicht anders gestalten als bei Kapitalgesellschaften.¹⁸ Insgesamt lässt sich die genossenschaftliche Idee nicht für eine bestimmte Ideologie oder ein bestimmtes Wirtschaftssystem vereinnahmen. Sie muss von diesen unabhängig betrachtet werden.

4. *Genossenschaften aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomie*

Wertvolle Erkenntnisse über den Genossenschaftsbegriff liefert die neue Institutionenökonomie (New Institutional Economics – NIE).¹⁹ Sie studiert juristische Institutionen unter dem Gesichtspunkt ihrer Bedeutung für das Funktionieren der Wirtschaft. Die Vertreter der NIE, allen voran ihr führender Protagonist *Oliver Williamson*, unterscheiden zwei verschiedene Mechanismen zur Organisation, oder „governance“, ökonomischen Verhaltens: den Markt und das Unternehmen. Der Markt ist dabei als bilaterale Struktur gekennzeichnet, welche die Autonomie der Beteiligten aufrechterhält, während das Unternehmen eine einheitliche Struktur ist, die dem Prinzip der Hierarchie folgt.²⁰

Genossenschaften können als zwischen diesen beiden Extremen befindlich angesehen werden. Dabei ist ein Missverständnis von vornherein auszuräumen: Es soll nicht behauptet werden, die Genossenschaft sei kein Unternehmen. Aus rechtlicher Sicht ist sie dies ganz sicher: Sie kann selbständige Rechte und Pflichten haben, klagen und verklagt werden. Vielmehr wird hier bewusst eine wirtschaftswissenschaftliche Sichtweise angenommen. Nach dieser unterscheiden sich die Genossen-

14 Siehe *Lenin* 1973, S. 453–461.

15 Vgl. *Bernstein* 1899, Kap. 4; *Albers* 1981, S. 553.

16 *Marx/Engels* 2004, S. 431.

17 Siehe: die Beispiele oben, I. Zur Stellung der Genossenschaften in der Marktwirtschaft ausführlich *Brockmeier* 2007, S. 638 ff.

18 Siehe: *Kasmir* 1996, S. 166–168.

19 Grundlegend hierzu: *Richter/Furubotn* 2010; *North* 1990; *Williamson* 1985 und 1996. Siehe auch *Brousseau/Glachant* 2008; *Göbel* 2002; *Erlei/Leschke/Sauerland* 2007; *Ipsen* 2002; *Ménard* 2008; *Pejovich* 1998; *Pies/Leschke* 2001; *Voigt* 2009.

20 *Williamson* 1985, S. 75–76.

schaften von den typischen Organisationsformen für Unternehmen, beispielsweise der Aktiengesellschaft oder der GmbH.

Der Kern der Unterscheidung liegt darin, dass die Genossenschaft die eigenständige Wirtschaftstätigkeit der Mitglieder unberührt lässt. Sie fördert diese lediglich durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb. Damit weist die Genossenschaft einen geringeren Grad an Hierarchie auf als das typische Unternehmen, aber eine höhere als der Markt. Sie kann daher als „hybrider Governance-Mechanismus“ qualifiziert werden.²¹

IV. Der Nutzen der Genossenschaft

Mit der Kennzeichnung der Genossenschaft als Governance-Mechanismus ist noch nicht entschieden, warum dieser verwendet wird. Die Erklärungen dafür sind verschieden. Vorgestellt werden sollen im Folgenden verschiedene wirtschaftswissenschaftliche Theorien.

1. Effizienzsteigerung

Nach der traditionellen „neoklassischen“ Strömung in den Wirtschaftswissenschaften sollen Genossenschaften die Effizienz steigern. Durch die Kombination ihrer Produktion oder ihres Erwerbs erreichen die Mitglieder sogenannte Skalen- und Größenvorteile („economies of scale and of scope“). Dies führt zu Effizienzgewinnen.²²

2. Vertikale Integration

Eine andere Erklärung hält die NIE bereit. Sie betont, dass zweiseitige Verträge stets an Problemen beschränkter Rationalität und opportunistischen Verhaltens der Beteiligten leiden, die umso größer sind, als eine Seite gezwungen ist, spezifische Investitionen zu treffen.²³ Die Genossenschaft eignet sich dazu, diese Probleme zu überwinden, ohne ein voll hierarchisches System einzuführen. Mit ihrer Hilfe lassen sich verschiedene Marktstufen integrieren. So können beispielsweise die Mitglieder einer landwirtschaftlichen Kooperative bestimmte Funktionen wie die Pasteurisierung oder den Absatz von Milch auf die Gemeinschaft übertragen. Dadurch senken

21 Vgl. auch *Williamson* 1996, S. 104, der allerdings andere Beispiele verwendet, z.B. langfristige Verträge.

22 Siehe *Brockmeier* 2007, S. 644; *Kyriakopoulos* 2000, S. 26–27.

23 Siehe *Williamson* 1996, S. 30, Fn. 18.

sie den Anreiz, insofern miteinander zu konkurrieren oder die Lage eines Mitglieds auszunutzen.

3. *Reaktion auf Marktversagen*

Es gibt noch eine weitere Erklärung für den Nutzen von Genossenschaften. Blickt man in die Geschichte zurück, so tauchen diese vor allem dann auf, wenn Märkte versagen. Bauern, die ihre Produkte nicht absetzen konnten, halfen sich mit der Gründung von Produktionsgenossenschaften; wurden ihnen Kredite verweigert, halfen sie sich mit der Gründung von Kreditgenossenschaften; Wohnungssuchende traten Genossenschaften bei, um Wohnraum zu finden. Die genossenschaftliche Idee ist daher häufig die der Selbstversorgung: Die Kooperative stellt ihren Mitgliedern etwas zur Verfügung, z.B. eine Absatzmöglichkeit, einen Kredit oder eine Wohnung.²⁴ Manchmal geht dies so weit, dass die Mitglieder der Genossenschaft zugleich Anbieter und Produzent sind, so etwa bei der ersten Genossenschaft, der Rochdale Society of Equitable Pioneers.²⁵ Auf diese Weise kann eine Intermediärstufe als überflüssig entfallen.²⁶

V. Vorläufiges Fazit

Als Ertrag dieser kurzen Erwägungen kann Folgendes festgehalten werden: Die Genossenschaft ist eine rechtliche Institution zur Organisation wirtschaftlichen Handelns. Sie eignet sich zur Erreichung verschiedener Ziele, z.B. der Effizienzsteigerung, der vertikalen Integration verschiedener Marktstufen oder der Abhilfe eines Marktversagens. In ihrer Eigenschaft als Institution hat die Genossenschaft eine spezifische Struktur, die man mit dem Begriff *governance* kennzeichnen kann. Dem Forschungsprojekt bleibt es vorbehalten, diesen *governance*-Mechanismus näher zu kennzeichnen. Dazu ist intensive interdisziplinäre und rechtsvergleichende Arbeit vonnöten.

24 Dieses Merkmal wurde deutlich in der Definition von „Dr. Fauquet“ hervorgehoben, zitiert in: *Coutant* 1950, S. 170, Fn. 1.

25 Siehe: *Walton* 1997.

26 Siehe: *Coutant* 1950, S. 179, Fn. 21.

Literatur

- Albers, W. et al. (Hrsg.)(1981): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Stuttgart et al.
- Bager, T. (1996): Organization in Sectors: Explaining the dissemination of populations of formal organisation in economic sectors, Esjeborg.
- Bernstein, E. (1899): Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie, Kap. 4, Stuttgart.
- Beuthien, V. (2003): Die eingetragene Genossenschaft im Strukturwandel, Göttingen.
- Beuthien, V. (2011): Genossenschaftsgesetz, 15. Aufl., München.
- Brockmeier, T. (2007), Wirtschaftsordnung und Genossenschaften – Ordnungs-, transformations- und wettbewerbstheoretische Überlegungen, in: Brockmeier, T./Fehl, U. (Hrsg.), Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Göttingen.
- Brousseau, E./Glachant, J.-M. (2008): New Institutional Economics, Cambridge.
- Courtneidge, J. (2012): Co-operative Socialism: Theory and Practice, abrufbar unter: <http://www.interestfreemoney.org/papers/courtneidge.pdf> (letzter Aufruf: 1. Oktober 2012).
- Coutant, L. (1950): L'évolution du droit coopératif de ses origines à 1950: La double tendance vers son unification et son autonomie, la loi du 10 septembre 1949, la codification en cours, Reims.
- Dignam, A. (2011): Hicks & Goo's Cases and Materials on Company Law, 7. Aufl., Oxford.
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. (2007): Neue Institutionenökonomik, 2. Aufl., Stuttgart.
- Gierke, O. von (1868–1913): Das deutsche Genossenschaftsrecht, Berlin.
- Göbel, E. (2002): Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.
- Gruneuwald, B. (2011): Gesellschaftsrecht, 8. Aufl., Tübingen.
- Hannigan, B. (2009): Company Law, 2. Aufl., Oxford.
- Hesse, H./Cihák, M. (2012): Cooperative Banks and Financial Stability, IMF Working Paper No. 07/02, abrufbar unter: <http://ssrn.com/abstract=956767> (letzter Aufruf: 1. Oktober 2012).
- Ipsen, D. (2002): Institutionenökonomie, Frankfurt a.M.
- Kasmir, S. (1996): The Myth of Mondragón, Albany.
- Kübler, F./Assmann, H.-D. (2006): Gesellschaftsrecht, 6. Aufl., Heidelberg.
- Kyriakopoulos, K. (2000): The Market Orientation of Cooperative Organizations, Assen.
- Lenin, W.I. (1973): Über das Genossenschaftswesen, 1923, Nachdruck: Lenin Werke, 33. Bd, Berlin.
- Marx, K./Engels, F. (2004): Gesamtausgabe, Abt. II, Bd. 15: Das Kapital, 3. Bd., Berlin.
- Mayson, S. W./French, D./Ryan, C. L. (2009/10): Company Law, 26. Aufl., Oxford 2009/10.
- Ménard, C. (2008): Handbook of Institutional Economics, Berlin.
- Norman, J. (2010): The Big Society, Buckingham.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge.
- Pejovich, S. (1998): Economic Analysis of Institutions and Systems, 2. Aufl., Dordrecht.
- Pies, I./Leschke, M. (2001): Oliver Williamsons Organisationsökonomik, Tübingen.
- Richter, R./Furubotn, E. G. (2010): Institutions and Economic Theory (deutsch: Neue Institutionenökonomie, 4. Aufl., Tübingen).
- Schmidt, K. (2002): Gesellschaftsrecht, 4. Aufl., Köln.

-
- Torgerson, R. E./Reynolds, B. J./Gray, T. W. (1998): Evolution of Cooperative Thought, Theory, and Purpose, in: Journal of Cooperatives 1998, Volume 13, 1.*
- Voigt, S. (2009): Institutionenökonomik, 2. Aufl., Paderborn.*
- Walton, J. K. (1997): Co-operative movement, in: Cannon, J. A. (Hrsg.), The Oxford Companion to British History, Oxford.*
- Weber, M. (1985): Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Aufl., Tübingen.*
- Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, New York, S. 75–76.*
- Williamson, O. E. (1996): The Mechanisms of Governance, Oxford/New York, S. 104.*
- Windbichler, C. (2009): Gesellschaftsrecht, 22. Aufl., München.*
- Winfred, A. J. (1980): The history of cooperative thought, Coimbatore.*

Kooperation als Genossenschaft oder in anderer gesellschaftsrechtlicher Rechtsform

von *Susanne Sieker*

I. Einleitung

Ich möchte die Überlegungen zur Genossenschaft um einige gesellschaftsrechtliche Aspekte ergänzen und anschließend auf die steuerrechtlichen Besonderheiten der Genossenschaft und ihrer Mitglieder eingehen.*

II. Gesellschaftsrechtliche Aspekte

1. Funktion des Genossenschaftsrechts

Ein Jurist, der die historische Entwicklung des Genossenschaftswesens vor Augen hat und sich vor diesem Hintergrund mit dem geltenden Genossenschaftsrecht konfrontiert sieht, interessiert sich für die Funktion, den Inhalt und die Qualität der rechtlichen Regelungen.

Wenn wir zunächst die Funktion des Genossenschaftsrechts in den Blick nehmen, so hat *Beuthien*¹ zu Recht darauf hingewiesen, dass sich der häufig beschworene Geist der Genossenschaft nicht mit den Mitteln des Gesellschaftsrechts herstellen oder bewahren lässt. Das Gesellschaftsrecht hat nicht die Aufgabe, besondere ethische oder soziale Verhaltensmaßstäbe vorzugeben oder zu sichern.² Es sollte nur denjenigen, die eine ethische oder soziale Zielsetzung verfolgen, einen passenden Rahmen zur Verfügung stellen.

Das Genossenschaftsgesetz liefert dementsprechend den möglichen rechtlichen und organisatorischen Rahmen für eine Kooperationsform, mit deren Hilfe die angestrebten wertorientierten Ziele verfolgt werden können.

Die für die Genossenschaft typische Förderung der Mitglieder kann aber nicht nur in der Rechtsform der Genossenschaft verwirklicht werden.³ Eine AG oder eine GmbH, auch in der Variante der Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt),

* Meinem wissenschaftlichen Mitarbeiter, Herrn *Peter Ollesch*, danke ich für seine organisatorische Unterstützung.

1 *Beuthien* 2008, S. 210, 215.

2 *Beuthien* 2003, S. 1; *ders.* 2008, S. 210, 212.

3 *Beuthien* 2011, § 1 Rn. 79; *ders.* 2006, S. 53, 60; *Schmidt* 2002, § 41 I 1a); *Steding* 2002, S. 449, 454; *Strieder* 2009, § 2 Rn. 7 ff.

aber auch eine Personengesellschaft können genossenschaftlich ausgestaltet sein⁴ und kommen daher als alternative Kooperationsform in Betracht.

2. Der Förderzweck als strukturprägendes Merkmal der Genossenschaft

Das entscheidende strukturprägende Merkmal, das die Genossenschaft von anderen möglichen Formen der Kooperation unterscheidet, ist der in § 1 Abs. 1 GenG normierte besondere Gesellschaftszweck, der auf die Förderung der Mitglieder durch einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist.⁵ Dieser Zweck entspricht der historischen Idee der Genossenschaft: die kollektive Selbsthilfe der Mitglieder durch Gründung und Betreiben eines Unternehmens⁶, dem sie selbst als Kunden gegenüberreten⁷, um die von der Genossenschaft angebotenen Güter oder Dienstleistungen überhaupt, billiger oder in einer besseren Qualität zu erwerben. Dabei kann sich die Förderung sowohl auf die Erwerbstätigkeit der Genossen als auch auf deren privaten Lebensbereich beziehen.⁸

3. Unterscheidung zwischen äußerem und innerem Markt

Um die Eigenart der Genossenschaft zu verstehen, ist es hilfreich, für die Geschäftstätigkeit der Genossenschaft zwischen dem äußeren und dem inneren Markt zu unterscheiden.

Die Förderung der Mitglieder geschieht auf dem inneren Markt, der die Rechtsbeziehungen zu den Mitgliedern betrifft.⁹ Die Mittel für die Förderung erwirtschaftet die Genossenschaft am äußeren Markt, also aus Geschäften mit Dritten.

Am äußeren Markt kann die Genossenschaft sehr wohl einen Gewinn anstreben und auch ein Unternehmen betreiben, das in einem nicht geringen Maße auf Kapital angewiesen ist. Dies zeigen die Beispiele der Genossenschaftsbanken. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Genossenschaft nicht von einer Kapitalgesellschaft. Der Einsatz von Kapital für den Betrieb eines Unternehmens ist also der Genossenschaft nicht wesensfremd.¹⁰

4 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 79; *ders.* 2006, S. 53, 60; *Steding* 2002, S. 449, 454.

5 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 8 ff.; *Fandrich* 2007, § 1 Rn. 5; *Helios* 2009, § 1 Rn. 9; *Schulze* 2003, S. 225, 240 f.; *Steding* 2002a, S. 50, *ders.* 2002, S. 449, 450.

6 Zu Theorie und Praxis von Produktionsgenossenschaften im 19. Jahrhundert: *Eisenberg* 1985, S. 29 ff., 64 ff.; *Beuthien* 2006, S. 53, 54; *Schulze* (Fn. 5), S. 240 ff.

7 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 2; *ders.* 2006, S. 53; *Fandrich* (Fn. 5), § 1 Rn. 28; *Helios* (Fn. 5), § 1 Rn. 9; *Kirchhof* 1984, S. 119, 123; *Schulze* (Fn. 5), S. 241 f.

8 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 13 f.; *Fandrich* (Fn. 5), § 1 Rn. 5, 8 ff.; *Helios* (Fn. 5), Einl. Rn. 11; *Schulte* 2011, § 1 Rn. 26 f.; *Specker* 2007, S. 9 f.

9 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 11; *Helios* (Fn. 5), § 1 Rn. 9, 19; *Schmidt* (Fn. 3), § 41 III 3; *Schulte* (Fn. 8), § 1 Rn. 26.

10 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 10; *ders.* 2006, S. 53, 55; *Fandrich* (Fn. 5), § 1 Rn. 6; *Helios* (Fn. 5), Einl. Rn. 13; *Schulte* (Fn. 8), § 1 Rn. 28; *Steding* 2002, S. 449, 452.

Mehrere der Genossenschaft zugeschriebene Merkmale prägen in erster Linie das Verhältnis der Genossenschaft zu ihren Mitgliedern, betreffen also den inneren Markt. Das gilt etwa für den Vorrang der Person vor dem Kapital¹¹ und für das sogenannte Demokratieprinzip.¹²

Innerer und äußerer Bereich sind aber durch den im Statut vereinbarten Förderzweck miteinander verknüpft: Weil die am äußeren Markt erzielten Überschüsse oder Vorteile den Mitgliedern zugutekommen sollen, hat die Tätigkeit der Genossenschaft am äußeren Markt eine dienende Funktion.

Daraus können sich Auswirkungen ergeben für das Ausmaß der Geschäfte mit Nichtmitgliedern, für die Konkretisierung der Treuepflicht im Verhältnis der Genossenschaft zu ihren Mitgliedern und auch für die Rücklagenbildung, die näher zu untersuchen sein werden.¹³ Eine solche Untersuchung müsste auch die reale Struktur verschiedener Typen von Genossenschaften berücksichtigen und auch – rechtsvergleichend – andere nationale Genossenschaftsrechte einbeziehen.

II. Steuerrechtliche Aspekte

Steuern sind aus juristischer Sicht nicht nur ein Kostenfaktor, den die jeweiligen Steuerpflichtigen zu minimieren suchen, sondern ein Beitrag zur Finanzierung der Aufgaben des Staates, dessen Grund und Höhe der Gesetzgeber im Rahmen verfassungsrechtlicher Wertungen und europarechtlicher Bindungen bestimmen muss.

Gleichwohl lässt sich nicht leugnen, dass Steuern die Wahl der Rechtsform eines Unternehmens nicht unerheblich beeinflussen, wengleich diese auch nur einer der bestimmenden Faktoren sind und sein sollten.

Aus den verfassungsrechtlichen und den europarechtlichen Grenzen, die dem Steuergesetzgeber gesetzt sind, und wegen der Bedeutung der Steuerbelastung für die Wahl der Rechtsform ergeben sich für genossenschaftliche Kooperationen aus steuerjuristischer Perspektive fünf Forschungsfelder:

- Die Gründer einer auf die Förderung der Mitglieder ausgerichteten Kooperation sind an einer vergleichenden Bestandsaufnahme der steuerlichen Belastung der Genossenschaft und ihrer Mitglieder sowie anderer geeignet erscheinender Kooperationsformen interessiert. In diesen Vergleich sind auch Kooperations-

11 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 9 f.; *ders.* 2006, S. 53, 55; *Fandrich* (Fn. 5), § 1 Rn. 3; *Schulte* (Fn. 8), § 1 Rn. 11; *Steding* (Fn. 5), S. 52; *ders.* 2002, S. 449, 451.

12 *Beuthien* (Fn. 3), § 1 Rn. 41; *ders.* 2006, S. 53, 54; *Fandrich* (Fn. 5), § 1 Rn. 29; *Helios* (Fn. 5), Einl. Rn. 23; *Schulte* (Fn. 8), § 1 Rn. 12; *Steding* (Fn. 5), S. 52; *ders.* 2002, S. 449, 450.

13 Zum Geschäft mit Nichtmitgliedern: *Beuthien* 2006, S. 53, 58; *Helios* (Fn. 5), § 1 Rn. 10, 19 ff.; *Steding* (Fn. 5), S. 110 f.; zur Rücklagenbildung: *Beuthien* (Fn. 3), § 7 Rn. 16 ff.; *Fandrich* (Fn. 5), § 7 Rn. 13 ff.; *Schulte* (Fn. 8), § 7 Rn. 29 ff.; zur Treuepflicht: *Beuthien* (Fn. 3), § 18 Rn. 51; *Schulte* (Fn. 8), § 1 Rn. 13, § 18 Rn. 37 ff.; *Steding* (Fn. 5), S. 62 ff., 101 f.; *Pöhlmann* 2007, § 18 Rn. 14.

formen anderer nationaler europäischer Rechtsordnungen einzubeziehen¹⁴, weil auch diese als Organisationsrahmen gewählt werden können.¹⁵

- Für den Steuerjuristen geht es zudem darum, etwaige unterschiedliche Belastungen, die sich in Abhängigkeit von der gewählten Rechtsform ergeben, auf ihre sachliche Rechtfertigung hin zu untersuchen, um einen Verstoß gegen den allgemeinen Gleichheitssatz des Art. 3 Abs. 1 GG auszuschließen.
- Steuerliche Vorteile für Genossenschaften, die sich als sachlich gerechtfertigt herausstellen, weil der nationale Gesetzgeber sich im Rahmen des ihm zustehenden Gestaltungsspielraums gehalten hat, sind zudem auf ihre Vereinbarkeit mit dem europarechtlichen Beihilferecht zu untersuchen.
- Steuerliche Regelungen für Genossenschaften, die sich als verfassungs- und europarechtskonform erwiesen haben, sind ferner aus juristischer und ökonomischer Perspektive daraufhin zu beurteilen, ob sie aus anderen Gründen sachgerecht sind.
- Die steuerjuristische Analyse widmet sich schließlich der Interpretation und der Anwendung der für den Belastungsvergleich relevanten rechtlichen Regelungen und hat damit unmittelbare Bedeutung für die Praxis des Genossenschaftswesens.

1. *Vergleichende Bestandsaufnahme der steuerlichen Belastung: Sondersteuerrecht für bestimmte Genossenschaften*

Beschränkt man die Bestandsaufnahme zunächst auf die in Deutschland erhobenen Ertragsteuern und den Vergleich zwischen Genossenschaft und Kapitalgesellschaft, so sind beide Kooperationsformen gleichermaßen Subjekte der Körperschaftsteuer (§ 1 Abs. 1 Nr. 2 KStG) und der Gewerbesteuer (§ 2 Abs. 2 GewStG).

Es bestehen aber – nicht nur im deutschen Steuerrecht¹⁶ – eine Reihe unterschiedlicher Regelungen, die zu einer vorteilhafteren Besteuerung der Genossenschaften führen und die deshalb als Sondersteuerrecht für Genossenschaften¹⁷ klassifiziert werden.

14 Für die Besteuerung der Europäischen Genossenschaft verweist die VO auf das jeweilige nationale Recht.

15 EuGH v. 5.11.2002, C-208/00, Überseering, Slg. 2002, I-9919, NJW 2002, S. 3614; EuGH v. 30.9.2003, C-167/01, Inspire Art, Slg. 2003, I-10155, NJW 2003, S. 3331; *Beutbien* (Fn. 3), § 1 Rn. 164; *Schulte* (Fn. 8), § 6 Rn. 9.

16 Z.B. Italien: Art. 10, 11 Decreto del Presidente della Repubblica (D.P.R.) 601/1973, Art. 2545-sexies Codice Civile (C.C.) i.V.m. Art. 12 D.P.R. 601/1973, Art. 7 Legge (L.) 59/1992; Österreich: § 24 Abs. 4 i.V.m. § 5 Abs. 9 öKStG.

17 *Specker* (Fn. 8), passim.

a) *Subjektive Steuerbefreiungen und besonderer Freibetrag*

Das deutsche Körperschaftsteuerrecht sieht subjektive Steuerbefreiungen für Wohnungsgenossenschaften vor, die sich überwiegend auf die Vermietung der Wohnungen an ihre Mitglieder beschränken (§ 5 Abs. 1 Nr. 10 KStG) sowie – unter den im Gesetz genannten einschränkenden Voraussetzungen – für land- und forstwirtschaftliche Genossenschaften (§ 5 Abs. 1 Nr. 14 KStG).¹⁸

Für andere, subjektiv steuerpflichtige land- und forstwirtschaftliche Genossenschaften, deren Mitglieder der Genossenschaft Flächen oder Gebäude, die für die Bewirtschaftung der Flächen erforderlich sind, zur Nutzung überlassen, gewährt § 25 KStG für die ersten zehn Jahre der Tätigkeit einen Freibetrag von 15.000 €, der begrenzt ist durch die Höhe des Einkommens.

Alle drei dieser besonderen Formen der genossenschaftlichen Betätigung sind von der Gewerbesteuer befreit (§ 3 Nr. 8, Nr. 14 u. Nr. 15 GewStG).

b) *Genossenschaftliche Rückvergütung*

Eine weitere steuerliche Vergünstigung für Genossenschaften betrifft die sog. genossenschaftliche Rückvergütung. Die durch den Förderzweck geprägte besondere verbandsrechtliche Struktur der Genossenschaft hat den Steuergesetzgeber dazu veranlasst, Überschüsse, die von subjektiv steuerpflichtigen Genossenschaften im Rahmen des Förderzwecks erwirtschaftet und an die Mitglieder ausgekehrt wurden – genossenschaftliche Rückvergütung –, als Betriebsausgaben der Genossenschaft zu behandeln und damit von der Körperschaftsteuer und auch von der Gewerbesteuer freizustellen.¹⁹ Die entsprechende Regelung findet sich in § 22 KStG.

Im Ergebnis werden die zur Förderung der Mitglieder erwirtschafteten Überschüsse unmittelbar bei den Mitgliedern ertragsteuerlich erfasst.

Für Mitglieder, die als natürliche Personen der Einkommensteuer unterliegen, ergeben sich je nach der Art der geförderten Erwerbstätigkeit Einkünfte aus land- und forstwirtschaftlicher oder aus gewerblicher Tätigkeit oder aus selbständiger Arbeit²⁰, die mit dem individuellen Einkommensteuersatz des betreffenden Mitglieds belastet werden.

Der steuerliche Vorteil der unternehmerisch tätigen Mitglieder besteht vor allem in der Freistellung der Rückvergütungen von der Gewerbesteuer. Ohne die Regelung

18 Zu den Voraussetzungen im Einzelnen Heger 2009, § 5 Rn. 257 ff., 273 ff.; Pel 2011, § 5 Rn. 321 ff., 400 ff.; Twickel 2011, § 5 Rn. 216 ff., 236 ff.

19 Lohmar 2011, § 22 Rn. 4, 10; Roser 2009, § 22 Rn. 1; Schlenker 2011, § 22 Rn. 3; Herlinghaus 2003, S. 865, 866.

20 Helios (Fn. 5), § 9 Rn. 9.

des § 22 KStG wären die Vergütungen Gewinnausschüttungen;²¹ sie wären bei der Genossenschaft ebenso wie bei einer Kapitalgesellschaft der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer sowie bei den Mitgliedern der Einkommensteuer und – vorbehaltlich der Kürzungsregelung des § 9 Nr. 2a GewStG – prinzipiell auch der Gewerbesteuer zu unterwerfen.

c) Zwischenergebnis

Die genannten steuerlichen Vorteile lassen bei der Wahl der Kooperationsform die Waagschale zugunsten der Genossenschaft und zu Lasten der Kapitalgesellschaft ausschlagen. Zu untersuchen bleibt aber ihre verfassungsrechtliche und europarechtliche Rechtfertigung.

2. Verfassungsrechtliche Rechtfertigung

a) Subjektive Steuerbefreiungen

Die Steuerbefreiungen von Vermietungsgenossenschaften und land- und forstwirtschaftlichen Nutzungsgenossenschaften, die nahezu ausschließlich für ihre Mitglieder tätig sind, werden allgemein gerechtfertigt mit der Förderung des genossenschaftlichen Gedankens.²²

Für die land- und forstwirtschaftlichen Genossenschaften hat der Bundesfinanzhof betont, dass die Genossenschaft funktional mit den Einzelbetrieben der Mitglieder verflochten sei, weil diese, um rationeller wirtschaften zu können, bestimmte Tätigkeiten auf die Genossenschaft ausgegliedert hätten. Die Genossenschaft sei daher „wirtschaftlich gesehen“ kein selbständiges Unternehmen, sondern als „verlängerter Arm der Genossen“ ein Teil deren eigener Landwirtschaft.²³ Mit diesem Argument lässt sich in Bezug auf das Mitgliedergeschäft auch die Befreiung von der Gewerbesteuer rechtfertigen, da die Genossen selbst als Land- und Forstwirte nicht der Gewerbesteuer unterliegen. Systematisch zweifelhaft ist aber die Einbeziehung von Genossenschaften, die die von den Mitgliedern gewonnenen Erzeugnisse verwerten (§ 5 Abs. 1 Nr. 14 c) KStG), weil sich für diese Tätigkeit eine Überschneidung mit dem Anwendungsbereich des § 22 KStG, also der Begünstigung der genossenschaftlichen Rückvergütung, ergibt.

21 Vgl. BFH v. 2.2.1994 – I R 78/92, BStBl II 1994, 479; *Schlenker* (Fn. 19), § 22 Rn. 3; *Specker* (Fn. 8), S. 154 f.; a.A. *Beuthien* (Fn. 3), § 19 Rn. 17; *Helios* (Fn. 5), § 9 Rn. 109; *Lohmar* (Fn. 19), § 22 KStG Rn. 4.

22 Zu § 5 Abs. 1 Nr. 10 KStG: BT-Drs. 11/2157 S. 122; zu § 5 Abs. 1 Nr. 14 KStG: BT-Drs. 7/1470, S. 339 f.

23 *Paulick* 1958, S. 590, 602 f.; BFH v. 18.5.1988 – II R 238/81, BStBl II 1988, 753 unter Berufung auf *Paulick*, a.a.O.

Die Steuerbefreiung von Vermietungsgenossenschaften lässt sich indessen allein mit dem Bild des verlängerten Armes der Genossen nicht rechtfertigen, muss der Vermietung doch die Errichtung oder der Erwerb von Wohnraum vorausgehen, an dem die Mieter-Genossen nicht beteiligt sind. Als weiterer Grund wird dann auch die Bereitstellung preisgünstigen Wohnraums angeführt.²⁴

Diese dem Genossenschaftsgedanken fremden Motive des Gesetzes mögen Steuervergünstigungen einer bestimmten sozialpolitisch erwünschten Tätigkeit als solche rechtfertigen können, eine Förderung mit dem Mittel des Steuerrechts sollte dann aber nicht auf die Betätigung in der Rechtsform der Genossenschaft beschränkt sein.²⁵

b) *Freibetrag nach § 25 KStG*

Den Freibetrag des § 25 KStG hat der Gesetzgeber als agrarpolitische Subventionsnorm gerechtfertigt: Es sollten steuerliche Belastungen gemildert werden, die einem Zusammenschluss von Einzelbetrieben zu Genossenschaften oder Vereinen entgegenstehen könnten.²⁶ Auch für diese Begünstigung ist fraglich, ob sie auf die Kooperationsform der Genossenschaft und des Vereins beschränkt werden sollte.

c) *Genossenschaftliche Rückvergütung (§ 22 KStG)*

Die Qualifizierung der genossenschaftlichen Rückvergütung an die Mitglieder als Betriebsausgabe der Genossenschaft trägt dem besonderen Förderzweck der Genossenschaft und der bereits beschriebenen Hilfsfunktion für die unternehmerische Betätigung der Genossen Rechnung.²⁷ Dieses besondere Strukturmerkmal der Genossenschaft rechtfertigt deren steuerliche Bevorzugung gegenüber der Kapitalgesellschaft.²⁸ Eine in der Rechtsform der GmbH zugunsten ihrer Mitglieder betriebene zentrale Einkaufsgesellschaft – um ein Beispiel aus der Rechtsprechung aufzugreifen – kommt daher zu Recht nicht in den Genuss des § 22 KStG.²⁹

24 BT-Drs. 11/2157 S. 169.

25 So auch *Specker* (Fn. 8), S. 97 ff.

26 BT-Drs. 7/1470 S. 361.

27 BFH v. 1.2.1966 – I 275/62, BStBl III 1966, 321; BFH v. 10.12.1975 – I R 192/73, BStBl II 1976, 351; BFH v. 10.7.1996 – I R 84/95, BStBl II 1997, 38; Die Rückvergütung sei der Rechtsform der Genossenschaft eigentümlich; *Herlinghaus* 2003, S. 865, 866; *Kirchhof* (Fn. 7), S. 125 f.; *Lohmar* (Fn. 19), § 22 KStG Rn. 10, 12; *Roser* (Fn. 19), § 22 Rn. 1.

28 BFH v. 10.12.1975 – I R 192/73, BStBl II 1976, 351; *Kirchhof* (Fn. 7), S. 125 f.; diese steuerliche Bevorzugung lässt sich nicht hinweg reden, so aber *Beuthien* (Fn. 3), § 19 Rn. 17, sie ist aber aus den genannten Gründen gerechtfertigt.

29 BFH v. 2.2.1994 – I R 78/92, BStBl II 1994, 479.

3. *Europarechtliche Rechtfertigung*

Die besondere Funktion der Genossenschaft für ihre Mitglieder hat der Europäische Gerichtshof³⁰ in einem das italienische Steuerrecht betreffenden Verfahren jüngst als Merkmal akzeptiert, das diese von anderen Wirtschaftsteilnehmern unterscheidet und dementsprechend Steuerbefreiungen und -vergünstigungen, die sich auf das Mitgliedergeschäft beziehen, nicht als selektive Beihilfe i.S.d. Art. 87 Abs. 1 EGV gewertet, wenn die Genossenschaft dem von der Kommission in der Mitteilung über die Förderung von Genossenschaften in Europa umschriebenen Standard entspricht.

Selbst wenn die Genossenschaft nicht diesem Standard entspricht, scheint der Europäische Gerichtshof einen Verzicht auf die direkte Besteuerung des von der Genossenschaft erzielten Gewinns für gerechtfertigt zu halten, sofern dieser anteilig bei den Mitgliedern besteuert werde.³¹ Die Erfassung bei den Mitgliedern ist von diesem Standpunkt aus nur eine andere Art der Unternehmensbesteuerung.

4. *Forschungsbedarf*

Forschungsbedarf besteht insbesondere aus rechtsvergleichender Perspektive in Bezug auf die steuerrechtliche Behandlung der Genossenschaft in anderen Mitgliedstaaten der EU. So sind in Italien Genossenschaften teilweise von der Ertragsteuer befreit.³² Darüber hinaus können Gewinne, die für eine Kapitalerhöhung verwendet werden, sowie Rückvergütungen an die Mitglieder von der ertragsteuerlichen Bemessensgrundlage abgezogen werden³³. Das österreichische Steuerrecht befreit Genossenschaften von der sog. Mindestkörperschaftsteuer, die bei Kapitalgesellschaften 5% eines Viertels der gesetzlichen Mindesthöhe des Grund- oder Stammkapitals beträgt.³⁴

Zudem gibt es offene Fragen, die die Reichweite des § 22 KStG betreffen; drei seien genannt:

So ist umstritten, ob der Betriebsausgabenabzug auch dann in Betracht kommt, wenn die Genossenschaft dem privaten Bedarf der Mitglieder dient. Da die Rückvergütung bei den Mitgliedern nicht zu steuerpflichtigen Einkünften führt, würde die Anwendung des § 22 KStG das von der Genossenschaft am äußeren Markt erwirtschaftete Einkommen unbesteuert lassen.

Weiterer Überlegungen bedarf auch die Anwendbarkeit des § 22 KStG auf Produktivgenossenschaften, deren Mitglieder Arbeitnehmer der Genossenschaft

30 EuGH v. 8.9.2011, C-78/08 – C 80/08, Rn. 55–62, EuZW 2011, S. 878, 881 f.

31 EuGH v. 8.9.2011, C-78/08 – C 80/08, Rn. 71, EuZW 2011, S. 878, 882.

32 Art. 10, 11 D.P.R. 601/1973.

33 Art. 7 L. 59/1992; Art. 2545-sexies (C.C.) i.V.m. Art. 12 D.P.R. 601/1973.

34 § 24 Abs. 4 i.V.m. § 5 Abs. 9 öKStG.

sind und kein eigenes Unternehmen betreiben. Der Bundesfinanzhof hat die Anwendbarkeit des § 22 KStG abgelehnt³⁵, gegen sein Urteil ist Verfassungsbeschwerde erhoben worden.

Uneinigkeit besteht schließlich darüber, ob die Gewährung von Vorzugsbedingungen gegenüber den Mitgliedern zu verdeckten Gewinnausschüttungen führen kann und anhand welchen Maßstabes dies zu beurteilen ist.³⁶

III. Fazit

Die Genossenschaft ist eine von mehreren gesellschaftsrechtlichen Kooperationsformen, mit denen der Zweck verfolgt werden kann, die Mitglieder zu fördern. Als alternative Formen des Zusammenschlusses kommen insbesondere die GmbH, auch in der Variante einer gemeinnützigen GmbH, oder der Verein in Betracht.

Strukturprägendes Merkmal der Genossenschaft ist der in § 1 Abs. 1 GenG umschriebene Förderzweck. Die durch den gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb erzielten Überschüsse oder erlangten Vorteile müssen daher den Mitgliedern zugutekommen.

Das deutsche Steuerrecht, aber auch die Rechtsordnungen anderer europäischer Staaten sehen Regelungen vor, die zu einer – im Vergleich zu anderen Kooperationsformen – günstigeren Besteuerung von Genossenschaften führen. Solche Regelungen, die das Einkommen verschiedener, der Körperschaftsteuer unterliegender juristischer Personen betreffen, bedürfen in jedem einzelnen Fall der verfassungsrechtlichen Rechtfertigung. Diese kann auf sozialpolitischen Lenkungszielen beruhen, die der Gesetzgeber explizit mit den begünstigenden Regelungen verfolgt hat, oder auf die besondere Struktur der Genossenschaft und deren Verständnis als „verlängerter Arm der Genossen“ gestützt werden.

Literatur

Beuthien, V. (2003): Die eingetragene Genossenschaft im Strukturwandel, Marburger Schriften zum Genossenschaftswesen, Bd. 98.

Beuthien, V. (2006): Wie kapitalistisch darf eine Genossenschaft sein?, AG 2006, S. 53–62.

Beuthien, V. (2007): Sind Vorzugskonditionen für Genossenschaftsmitglieder eine verdeckte Gewinnausschüttung?, DStR 2007, S. 1847–1852.

35 BFH v. 24.4.2007 – I R 37/06, BFHE 218, 113; a.A. FG Brandenburg v. 18.7.2001 – 2 K 1112/98 K, EFG 2001, 1395; *Lohmar* (Fn. 19), § 22 KStG Rn. 21; *Schlenker* (Fn. 19), § 22 Rn. 7.

36 *Beuthien* 2007, S. 1847 ff.; *Helios* (Fn. 5), § 9 Rn. 9; *Herlinghaus* 2003, S. 865, 866 ff.; *Kirchhof* (Fn. 7), S. 119 ff.; *Specker* (Fn. 8), S. 144 ff.

- Beuthien*, V. (2008): Ist die Genossenschaftsrechtsreform geglückt?, NZG 2008, S. 210–215.
- Beuthien*, V. (2011): Genossenschaftsgesetz, 15. Aufl., München.
- Eisenberg*, C. (1985): Frühe Arbeiterbewegung und Genossenschaften, Bonn.
- Fandrich*, A. (2007): in: Pöhlmann, P./Fandrich, A./Bloehs, J., Genossenschaftsgesetz, 3. Aufl., München.
- Heger*, K. (2009): in: Gosch, D., KStG, 2. Aufl., München.
- Helios*, M. (2009): in: Beck'sches Handbuch der Genossenschaft, München.
- Herlinghaus*, A. (2003): Das Verhältnis des § 22 KStG zur verdeckten Gewinnausschüttung, DStZ 2003, S. 865–868.
- Kirchhof*, P. (1984): Die Genossenschaft im Schnittpunkt von Gesellschafts- und Steuerrecht, Freundesgabe Boettcher, Wiesbaden, S. 119–140.
- Lobmar*, G. (2011): in: Herrmann, C./Heuer, G./Raupach, A., KStG, Loseblatt, Köln, Stand: September 2011.
- Paulick*, H. (1958): Verstoßen die Steuervergünstigungen für landwirtschaftliche Nutzungs- und Verwertungsgenossenschaften gegen das Grundgesetz?, StuW 1958, S. 590–616.
- Pel*, U. (2011): in: Herrmann, C./Heuer, G./Raupach, A., KStG, Loseblatt, Köln, Stand: September 2011.
- Pöhlmann*, P. (2007): in: Pöhlmann, P./Fandrich, A./Bloehs, J., Genossenschaftsgesetz, 3. Aufl., München.
- Roser*, F. (2009): in: Gosch, D., KStG, 2. Aufl., München.
- Schlenker*, A. (2011): in: Blümich, W., KStG, Loseblatt, München, Stand: Mai 2011.
- Schmidt*, K. (2002): Gesellschaftsrecht, 4. Aufl., Köln.
- Schulte*, G. (2011): in: Lang, J./Weidmüller, L., Genossenschaftsgesetz, 37. Aufl., Berlin.
- Schulze*, R. (2003): Genossenschaft – zur Entwicklung eines Rechtsbegriffs, in: Festschrift Dilcher, Berlin, S. 225–252.
- Specker*, G. (2007): Zwischen Sondersteuerrecht und verdeckter Gewinnausschüttung, Aachen.
- Steding*, R. (2002): Die Genossenschaft und ihr ambivalentes Verhältnis zum Aktienrecht, NZG 2002, S. 449–455.
- Steding*, R. (2002a): Genossenschaftsrecht, Baden-Baden.
- Strieder*, T. (2009): in: Beck'sches Handbuch der Genossenschaft, München.
- Twickel*, D. (2011): in: Blümich, W., KStG, Loseblatt, München, Stand: Mai 2011.

Kooperation aus Sicht des Wirtschaftsprüfers

von Ralf Michael Ebeling und Katja Sachse

I. Einleitung

Betrachtet man Kooperation aus Sicht der Wirtschaftsprüfung, so sind zwei Aspekte zu berücksichtigen: Zum einen unterliegen einige Kooperationsformen der Prüfungspflicht. Zum anderen gehen die Wirtschaftsprüfer selbst Kooperationen untereinander ein.

Hinsichtlich der Prüfung von Kooperationen sticht vor allem die Prüfung der Genossenschaften heraus. Genossenschaften sind eine Sonderform der Kooperation, deren Prüfung ebenfalls eine Besonderheit gegenüber der Prüfung anderer Rechtsformen darstellt. So werden Genossenschaften durch den Prüfungsverband, welchem sie verpflichtend angehören, geprüft. Eine freie Prüferwahl ist, im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften, nicht möglich. Dies ergibt sich vor allem aus dem genossenschaftlichen Prinzip der Selbstkontrolle. Die in § 53 GenG verankerte Pflichtprüfung geht zudem weit über den Umfang der Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB hinaus. Nicht nur der Prüfungsgegenstand ist durch die Prüfung der wirtschaftlichen Lage und der Geschäftsführung erweitert. Die Prüfung ist zudem als sog. Betreuungsprüfung ausgestaltet. Sie besteht neben der reinen Fehlerfeststellung auch aus einer sogenannten Prüfungsverfolgung. D.h., der Prüfer unterstützt die Aufsichtsorgane bei der Fehlerbeseitigung und überwacht die Umsetzung vorgeschlagener Maßnahmen. Darüber hinaus erfolgt eine dauerhafte Begleitung der Genossenschaft durch verschiedene Betreuungs- und Beratungsleistungen des Prüfungsverbandes.

Die Revisionstätigkeit im Bereich des Genossenschaftswesens geht bis in das 19. Jahrhundert zurück. Diese Pflichtprüfung ist somit die älteste in Deutschland. Die Prüfungsnormen wurden erstmals mit dem GenG 1889 für alle Genossenschaften eingeführt und seitdem mehrfach geändert bzw. an das HGB sowie EU-Richtlinien angepasst.

Aufgrund seiner Besonderheiten ist das genossenschaftliche Prüfungssystem vielfach Gegenstand wissenschaftlicher Forschung. Aktuelle Dissertationen auf diesem Gebiet sind zum Beispiel:

Assenmacher, Entstehung, Entwicklung und Herausforderungen an das genossenschaftliche Prüfungswesen – unter besonderer Berücksichtigung der Prüfung des Förderauftrages bei Kreditgenossenschaften, lfd. Diss., Universität zu Köln.

Sassen, Fortentwicklung der Berichterstattung und Prüfung von Genossenschaften. Eine betriebswirtschaftliche und empirische Analyse vor dem Hintergrund des genossenschaftlichen Förderauftrags, Wiesbaden 2011.

Wurzer, Die genossenschaftliche Geschäftsführungsprüfung: Entwicklung eines allgemeinen Prüfungsmodells, Wiesbaden 2011.

Neben der oben genannten periodischen Pflichtprüfung sind auch Sonderprüfungen, wie z.B. die Gründungsprüfung, gesetzlich vorgeschrieben oder vorgesehen, welche hier jedoch nicht näher betrachtet werden sollen.

Daneben beinhaltet der Aspekt der Kooperation in der Wirtschaftsprüfung auch die Kooperation der Prüfer selbst. Wirtschaftsprüfer bzw. die Prüfungsverbände gehen typischerweise Kooperationen untereinander ein bzw. sind in Verbänden organisiert. Dies bringt deutliche Vorteile, nicht zuletzt für die fachliche Arbeit der Prüfer, mit sich.

II. Das genossenschaftliche Prüfungswesen

1. Die Pflichtprüfung von Genossenschaften

Das Genossenschaftsgesetz schreibt die periodische Prüfung von eingetragenen Genossenschaften verpflichtend vor. Diese genossenschaftliche Prüfung bezweckt laut § 53 Abs. 1 GenG die Feststellung der wirtschaftlichen Verhältnisse und der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung. Dazu sind die Einrichtungen der Genossenschaft, die Vermögenslage sowie die Geschäftsführung einschließlich der Führung der Mitgliederliste zu prüfen. Bei größeren Genossenschaften unterliegen zusätzlich der Jahresabschluss, die Buchführung und der Lagebericht einer Prüfungspflicht.¹ Dabei ist auch ein eventueller Konzernabschluss gem. § 14 PublG entsprechend zu prüfen. Die Prüfung ist insgesamt eine Recht-, Satzungs- und Ordnungsmäßigkeitsprüfung, d.h., es ist die Übereinstimmung mit den Rechtsnormen, der Satzung sowie die Ordnungsmäßigkeit der Buchführung zu beurteilen.

Die Regelung zur Pflichtprüfung enthält zwei größenabhängige Erleichterungen: Zum einen sind Genossenschaften, deren Bilanzsumme 2 Millionen Euro nicht übersteigt, nur zweijährlich zu prüfen. Zum anderen zählen Jahresabschluss, Buchführung und Lagebericht nur dann zu den Prüfungsgegenständen, sofern die Bilanz-

1 Vgl. Korte 2008, § 53, Rn. 8.

summe größer als eine Million Euro und die Umsatzerlöse höher als zwei Millionen Euro sind.²

Die Prüfung der Einrichtungen umfasst die physischen Einrichtungen, wie Anlagen und Bauten, ebenso wie die personelle Organisation und die Abläufe in der Genossenschaft. Hierbei ist insbesondere deren Vollständigkeit und Funktionsfähigkeit, aber auch der Nutzen für den Förderzweck zu untersuchen. Die Prüfung der Vermögenslage zählt zur Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse und beinhaltet die Beurteilung des gesamten Vermögens der Genossenschaft hinsichtlich Zusammensetzung und Entwicklung. Dies schließt insbesondere die Untersuchung der Ertrags- und Liquiditätslage ein.³ So sind z.B. Finanzierung, Liquidität, Umsatzentwicklung, Preise und auch der Jahresabschluss, d.h. die bilanzielle Betrachtung des Vermögens, zu prüfen. Dies geschieht immer vor dem Hintergrund der Erreichung des Förderzwecks.⁴ Die Prüfung von Jahresabschluss, Buchführung und Lagebericht erfolgt dabei nach den Regeln des HGB, was auch durch den Verweis in § 53 Abs. 2 GenG deutlich wird.

Die Geschäftsführungsprüfung ist das Kernstück der Pflichtprüfung und untersucht die Geschäftsführungsorganisation sowie deren Tätigkeit. In diesem Rahmen wird nicht nur die formelle Ordnungsmäßigkeit beurteilt, sondern auch die Zweckmäßigkeit.⁵ Es sind zunächst die Organe u.a. bezüglich der Zusammensetzung und der Erfüllung ihrer Aufgaben zu untersuchen. Daneben soll die Aufbau- und Ablauforganisation auf Funktion, Zweck und Wirtschaftlichkeit geprüft werden. Hierzu zählen z.B. auch das interne Kontrollsystem sowie das Risikofrüherkennungssystem. Nicht zuletzt hat die Prüfung der Geschäftsführung auch die Einhaltung und Erreichung von Unternehmensgegenstand und Förderzweck sowie die Vereinbarkeit der Handlungen mit Gesetz und Satzung zum Gegenstand.⁶ Den Ausgangspunkt der Geschäftsführungsprüfung stellt meist der Jahresabschluss dar. Dieser wird, auch wenn er kein verpflichtender Prüfungsgegenstand ist, mindestens auf Plausibilität geprüft.⁷

Der Zweck einer Genossenschaftsprüfung liegt in erster Linie in der Sicherung des Fortbestands und im Erhalt der Förderfähigkeit der Genossenschaft, wobei mehrere Interessengruppen einen Nutzen daraus ziehen. Zunächst sind die Mitglieder der Genossenschaft vor Einlagenverlust und eventuellen Nachschüssen abzusichern. Dabei bietet sich diesen auch die Informationsmöglichkeit darüber, wie gut Management und Aufsichtsrat tatsächlich arbeiten.⁸ Das Management wiederum zieht

2 Vgl. § 53 Abs. 1 und 2 GenG; *IDW* 2012, Q, Rn. 997.

3 Vgl. *Korte* 2008, § 53, Rn. 11 ff.; *Marten/Quick/Rubnke* 2011, S. 678 f.

4 Vgl. *Geibel* 2011, GenG, § 53, Rn. 2.

5 Vgl. *Korte* 2008, § 53, Rn. 13.

6 Vgl. *Bloehs* 2012, § 53, Rn. 13 ff.

7 Vgl. *Geibel* 2011, GenG, § 53, Rn. 2.

8 Vgl. *Wurzer* 2011, S. 25 ff.

Nutzen aus den Fach- und Branchenkenntnissen des Prüfers.⁹ Die Durchführung der Prüfung durch den jeweiligen Prüfungsverband stellt zudem sicher, dass die einzelnen verbandsangehörigen Genossenschaften den Förderzweck verwirklichen. Daneben dient die Prüfung auch dem Schutz der Gläubiger vor möglichen Forderungsausfällen.¹⁰ Auch der Verband, welchem die Genossenschaft angehört, zählt zu den zu schützenden Interessengruppen, denn er wird vor finanziellen Schäden bewahrt. Nicht zuletzt bezweckt die Prüfung den langfristigen Schutz des gesamten Genossenschaftswesens vor Reputationsverlust und das Bestehen dieser Rechtsform im Wirtschaftsleben. Während diese Aspekte bei Kapitalgesellschaften durch das Mindestkapital und bei Personengesellschaften durch die persönliche Haftung erreicht werden, ist bei den Genossenschaften ein deutlich umfangreicheres Prüfungs- und Betreuungssystem vorgesehen, wodurch eine Genossenschaft besser vor einer Insolvenz geschützt ist.¹¹

Im Vergleich zur periodischen Jahresabschlussprüfung nach HGB, d.h. der Prüfung anderer Rechtsformen, geht eine Genossenschaftsprüfung deutlich darüber hinaus, da es sich um eine betreuende und umfangreiche Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse (sog. Betreuungsprüfung¹²) handelt. Sie beinhaltet nicht lediglich eine Mängelfeststellung, sondern auch eine Prüfungsverfolgung. D.h., die Mängelbeseitigung und die Beachtung der Empfehlungen des Prüfers sind zu überwachen, die Umsetzung der Maßnahmen ist zu unterstützen. Da der Prüfungsverband jedoch kein Weisungsrecht gegenüber den Genossenschaften besitzt, kann der Fall eintreten, dass er in dieser Hinsicht lediglich beratend oder betreuend tätig wird.¹³ Die Prüfungsverfolgung zielt damit auf eine dauerhafte Begleitung der Genossenschaft durch den Prüfer ab, womit der Charakter einer Betreuungsprüfung deutlich wird. Der Prüfer soll dabei zur Vermeidung von Fehlentwicklungen Verbesserungsvorschläge unterbreiten und Vorstand sowie Aufsichtsrat beraten.¹⁴ Folglich ist eine Genossenschaftsprüfung sowohl vergangenheits- wie auch zukunftsorientiert und hat somit nicht nur eine Kontrollfunktion, sondern soll auch die zukünftige Entwicklung absichern. Die Prüfung umfasst deshalb eine ganzheitliche Untersuchung, bei der die obligatorische Geschäftsführungsprüfung im Mittelpunkt steht.¹⁵ Die genossenschaftliche Prüfung unterscheidet sich nicht nur hinsichtlich Zielsetzung, Gegenstand und Umfang von der Jahresabschlussprüfung anderer Rechtsformen, sondern auch bezüglich der Größenkriterien. Die Schwellenwerte für die Prüfungspflicht liegen deutlich niedriger.¹⁶

9 Vgl. *Fehl* 2007, S. 463.

10 Vgl. *Göler von Ravensburg/Pinkwart/Schmidt* 2003, S. 71 f.

11 Vgl. BVerfG v. 19.1.2001 – 1BvR 1759/91 – Rn. 28.

12 Vgl. *Bloehs* 2012, § 53, Rn. 1; *Geibel* 2011, GenG, § 53, Rn. 1.

13 Vgl. *Korte* 2008, § 53, Rn. 17.

14 Vgl. *Bloehs* 2012, § 53, Rn. 6 f.; *Marten/Quick/Ruhnke* 2011, S. 678.

15 Vgl. *Wurzer* 2011, S. 27 f.

16 Vgl. *Sassen* 2011, S. 71 ff.

Jede Genossenschaft hat verpflichtend einem Verband anzugehören, dem das Prüfungsrecht verliehen ist, ansonsten droht gem. § 54 f. GenG eine Auflösung von Amts wegen. Nur so kann das Ziel einer unabhängigen Prüfung durch fachkundige Personen gewährleistet werden.¹⁷ Gem. § 55 GenG ist allein dieser Prüfungsverband zur Prüfung der Genossenschaft berechtigt; nur er ist Träger der Prüfung. Eine freie Wahl des Abschlussprüfers besteht mithin nicht.¹⁸ Die Prüfung erfolgt durch vom Verband angestellte Prüfer. So wird sie auch innerhalb eines Verbands nach gleichen Standards und Richtlinien durchgeführt. Der Verband sowie die Prüfer sind dabei gem. § 62 GenG zur gewissenhaften und unparteiischen Prüfung sowie zur Verschwiegenheit verpflichtet.

Eine Bestellung des Abschlussprüfers ist im Gegensatz zur Prüfung anderer Rechtsformen nicht notwendig, da der Verband die Pflicht zur Prüfung hat und die Genossenschaft demgegenüber gem. § 57 GenG die Pflicht zur Mitwirkung.¹⁹ Der Prüfer bzw. das Prüfungsteam muss gem. § 55 GenG nicht nur ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Gebiet des genossenschaftlichen Prüfungswesens vorweisen können, es darf bei diesen Personen auch keine Besorgnis der Befangenheit bestehen. Ist ein Prüfer befangen, d.h., bestehen zur in Rede stehenden Genossenschaft bzw. deren Organmitgliedern insbesondere Beziehungen geschäftlicher, finanzieller oder persönlicher Art, so ist dieser Prüfer von der Prüfung sowie sonstigen Maßnahmen und Dienstleistungen des Verbandes für diese Genossenschaft auszuschließen. Konkrete Fälle hierzu führt § 55 Abs. 2 GenG auf. Die Mitgliedschaft der Genossenschaft im Verband stellt dabei jedoch keinen Tatbestand zur Besorgnis der Befangenheit dar.²⁰ In Einzelfällen kann sich der Prüfungsverband auch gem. § 55 Abs. 3 GenG eines bei einem anderen Verband angestellten Prüfers, eines Wirtschaftsprüfers oder einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bedienen. Diese Ausnahme ist in der Praxis allerdings selten anzutreffen und nur zulässig, sofern eine recht- und ordnungsmäßige Prüfung andernfalls nicht möglich ist oder nicht ausreichend Prüfer mit Fachkenntnissen zur Verfügung stehen.²¹

Gem. § 58 GenG hat eine schriftliche Berichterstattung über die Prüfung durch den Prüfungsverband zu erfolgen. Hierbei richtet sich die Erstellung des Prüfungsberichts nach den Kriterien des § 321 HGB. Daneben ist gem. § 58 Abs. 2 GenG den großen Genossenschaften, entsprechend den Größenkriterien des § 267 HGB, ein Bestätigungsvermerk zu erteilen.²²

17 Vgl. *Bloehs* 2012, § 54, Rn. 1.

18 Vgl. *Marten/Quick/Ruhnke* 2011, S. 676 f.

19 Vgl. *Bloehs* 2012, § 55, Rn. 1 ff.; *Sassen* 2011, S. 70.

20 Vgl. *Bloehs* 2012, § 55, Rn. 8; zu den konkreten Regeln der Ausschlussgründe vgl. *Korte* 2008, § 55, Rn. 8 ff.

21 Vgl. *Marten/Quick/Ruhnke* 2011, S. 676.

22 Vgl. *Korte* 2008, § 58, Rn. 1 ff.

2. Historischer Hintergrund

a) Die Anfänge der Revisionstätigkeit

Die Anfänge der Revisionstätigkeit reichen zurück in das 19. Jahrhundert. In dieser Zeit entstand in Deutschland die moderne Genossenschaftsbewegung, deren „bedeutendste[r] Genossenschaftspromotor“²³ *Hermann Schulze* aus Delitzsch, genannt *Schulze-Delitzsch*, war.²⁴ Neben den Genossenschaften selbst entstanden zudem Verbände, in denen sich die Genossenschaften zwecks gemeinsamer Betreuung, Beratung und Interessenvertretung zusammenschlossen. Dazu zählten auch die Prüfungsverbände. So gründete z.B. *Schulze-Delitzsch* 1859 einen zentralen Verband, welcher 1864 den Namen „Allgemeiner Verband der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften“ bekam und ein Spitzenverband für sämtliche Genossenschaften sein sollte.²⁵ Für die Genossenschaften, welche diesem Verband angehörten, bestand jedoch zunächst nur die Möglichkeit einer freiwilligen Revision. Erst 1881 wurde die Pflichtrevision der verbandangehörigen Genossenschaften eingeführt, wobei die Mitgliedschaft in einem Verband insgesamt noch freiwillig war. 1883 begründete ein weiterer Verband die verbandsmäßige Pflichtprüfung. Dies war der „Anwaltschaftsverband ländlicher Genossenschaften“.

Die genossenschaftliche Prüfung wurde schließlich mit dem Genossenschaftsgesetz von 1889 verpflichtend eingeführt. Sie ist somit die älteste Pflichtprüfung im deutschen Gesellschaftsrecht. Grund dafür war der Wunsch nach fachkundiger Betreuung und Beratung (seitens) der Genossenschaften, welche bis dahin meist von nicht fachkundigen Personen geführt wurden.²⁶ Aus diesem Grund kam es häufig zu Konkursfällen, weshalb eine zusätzliche Kontrolle geschaffen werden sollte. Alle Mitglieder eines Verbandes waren verpflichtend durch diesen zu prüfen. Aufgrund der weiterhin nicht vorgeschriebenen Mitgliedschaft in einem Verband waren für verbandsfreie Genossenschaften Revisoren gerichtlich zu bestellen.²⁷

In der folgenden Zeit entstanden auch die ersten Fachprüfungsverbände. Dazu zählen u.a. der EDEKA Verband kaufmännischer Genossenschaften e.V. (gegr. 1907), der Rewe-Prüfungsverband (gegr. 1921) und der Prüfungsverband der deutschen Verkehrsgenossenschaften Hamburg (gegr. 1929).

Erst durch die erste Genossenschaftsrechtsnovelle im Jahr 1934 wurde das Prüfungswesen grundlegend umgestaltet und die Pflichtmitgliedschaft einer Genossenschaft in einem Prüfungsverband eingeführt. Bei fehlender Mitgliedschaft gilt eine

23 *Kluge* 2007, S. 26.

24 Vgl. *Kluge* 2007, S. 25 ff.

25 Vgl. *Schädel* 2007, S. 153.

26 Vgl. *Bloehs* 2008, § 53, Rn. 1.

27 Vgl. *Sassen* 2011, S. 144 f.

Genossenschaft seitdem nicht mehr als juristische Person.²⁸ Diese Änderung wurde aufgrund der Erfahrung eingeführt, dass Genossenschaften mit einer längerfristigen Betreuung und Prüfung durch einen Prüfungsverband Schwierigkeiten besser überwinden können.²⁹ Außerdem wurde der Prüfungsumfang durch Einführung der Prüfung der Vermögenslage auf den bis heute unverändert gebliebenen Umfang erweitert. Des Weiteren ist die genossenschaftlich Prüfung durch diese Novelle zu einer umfassenden Betreuungsprüfung geworden, da nun auch die Mängelbeseitigung zu überwachen war.³⁰

b) Die Weiterentwicklung der Prüfungsnormen

Die periodische Pflichtprüfung für Genossenschaften wurde durch das Genossenschaftsgesetz von 1889 eingeführt. Seither ist das Genossenschaftsgesetz und mit ihm z.T. auch die Prüfungsnormen mehrfach überarbeitet und angepasst worden, insbesondere in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Dies ist nicht zuletzt vor allem aufgrund von EU-Richtlinien geschehen.

Zunächst wurde 1961 die Wirtschaftsprüferordnung (WPO) eingeführt. Dieser unterliegen ebenfalls die vom Verband angestellten Wirtschaftsprüfer. D.h., auch diese Wirtschaftsprüfer sind nach der WPO zu bestellen.

1985 wurden durch das „Bilanzrichtliniengesetz“ (BiRiLiG) die HGB-Regeln für den Jahresabschluss von Kapitalgesellschaften auf Genossenschaften weitgehend übertragen. Besondere Vorschriften für Genossenschaften hinsichtlich Jahresabschluss, Lagebericht und Offenlegung wurden als ergänzende Vorschriften in das HGB eingeführt.³¹ Ebenso ergaben sich Änderungen bei der Pflichtprüfung durch die in § 53 Abs. 2 GenG eingefügten Verweise auf HGB-Prüfungsvorschriften. So ist z.B. seitdem auch der Lagebericht in die Prüfung einzubeziehen. Neben den Änderungen des Prüfungsgegenstandes ist durch das BiRiLiG nun auch ein Bestätigungsvermerk nach § 322 HGB für große Genossenschaften vorgeschrieben.³² Mit dem „Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich“ (KonTraG) von 1998 und dem „Transparenz- und Publizitätsgesetz“ (TransPuG) von 2002 änderten sich des Weiteren einige HGB-Bestimmungen zur Abschlussprüfung und zum Prüfbericht, welche implizit auch Auswirkungen auf das Genossenschaftsgesetz hatten.³³ Die Prüfungsverbände sind zudem seit 2001 durch das „Euro-Bilanzgesetz“ (EuroBilG) gem. §§ 63e GenG zu einer externen Qualitätssicherung durch die Wirtschaftsprüferkammer verpflichtet. Damit sind die Verbände nun nicht mehr

28 Vgl. Klose 2007, S. 137 ff.

29 Vgl. Korte 2008, § 54, Rn. 1.

30 Vgl. Sassen 2011, S. 146 f.

31 Vgl. Bloehs 2012, § 53, Rn. 1.

32 Vgl. Korte 2008, § 53, Rn. 2.

33 Vgl. Bloehs 2012, § 53, Rn. 1.

unabhängig.³⁴ Ohne den Nachweis der Teilnahme an einer Qualitätskontrolle kann es zu einem Verbot der Durchführung von Prüfungen kommen. Darüber hinaus besteht seit dem „Bilanzrechtsreformgesetz“ (BilReG) in 2004 die Möglichkeit, den Einzelabschluss gem. § 339 Abs. 2 HGB nach IFRS zu erstellen, was weitere Anforderungen an Prüfer und Prüfungsverband brachte.

Mit der Genossenschaftsrechtsnovelle 2006 wurde das Genossenschaftsgesetz durch das „Gesetz zur Einführung der Europäischen Genossenschaft und der Reform des Genossenschaftsrechts“ erstmals grundlegend überarbeitet und modernisiert. Dies erfolgte nicht zuletzt durch die Einführung der Rechtsform der Europäischen Genossenschaft (SCE) in 2003, weshalb eine Anpassung der nationalen Regelungen bzw. die Einarbeitung von Ausführungsbestimmungen notwendig wurde.³⁵ Durch die Gesetzesnovelle wurden u.a. die Befreiung kleinerer Genossenschaften von der Prüfung des Jahresabschlusses und die Erweiterung der Ausschlussgründe für den Prüfer in das GenG aufgenommen. Zudem ergeben sich aufgrund der neuen Rechtsform der SCE seitdem neue Prüfaufträge, denn die Regeln zur Prüfung gelten nach Art. 70 und 71 SCE-VO für diese analog.³⁶

Die jüngsten Änderungen der Prüfungsvorschriften für Genossenschaften brachte das „Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz“ (BilMoG) 2009. Dabei wurde dem Aufsichtsrat die Möglichkeit zur Bildung eines Prüfungsausschusses eingeräumt, welcher u.a. die Rechnungslegung in der Genossenschaft, das interne Kontrollsystem und das Risikomanagementsystem überwachen soll. Zudem muss nun mindestens ein Mitglied des Aufsichtsrats bzw. des Prüfungsausschusses Fachkenntnisse im Bereich Rechnungslegung und Abschlussprüfung vorweisen können.³⁷ Darüber hinaus wurde durch das BilMoG die Aufstellung eines Transparenzberichtes für solche Prüfungsverbände obligatorisch, die Unternehmen von öffentlichem Interesse nach § 319a Abs. 1 HGB prüfen;³⁸ und es besteht nun auch durch Einführung von § 63h GenG die Möglichkeit zu Sonderuntersuchungen nach der WPO bei Prüfungsverbänden kapitalmarktorientierter Unternehmen.

3. Genossenschaftliche Prüfungsverbände

Genossenschaftliche Prüfungsverbände sind Genossenschaftsverbände, denen das Prüfungsrecht gem. § 63a GenG verliehen wurde. Nur durch diese Verbände kann eine Pflichtprüfung durchgeführt werden. In § 63b GenG sind u.a. die folgenden Voraussetzungen für die Verleihung des Prüfungsrechts aufgeführt: Prüfungsver-

34 Vgl. zu den letzten beiden Sätzen *Schaffland/Schulte* 2008, Einführung, Rn. 2.

35 Vgl. *Fandrich* 2012, Einführung, Rn. 2.

36 Vgl. *Sassen* 2011, S. 152.

37 Vgl. *Sassen* 2011, S. 153 f.

38 Vgl. *Korte* 2008, § 55, Rn. 30.

bände sollen die Rechtsform eines eingetragenen Vereins haben, eine andere Rechtsform wird vom Gesetz jedoch nicht ausgeschlossen.³⁹ Ungeachtet der Rechtsform muss dem Verband die Prüfung seiner Mitglieder als Zweck zugrunde liegen. Darüber hinaus kann auch freiwillig die Interessenwahrnehmung der Mitglieder als Zweck verfolgt werden. So sind z.B. die wirtschaftliche und technische Beratung, Schulungen, aber auch die Interessenvertretung gegenüber dem Gesetzgeber möglich. Die Literatur spricht hierbei von einer „Doppelnatur“ der genossenschaftlichen Prüfungsverbände, denen folglich eine verpflichtende, aber auch eine freiwillige Aufgabe zukommt.⁴⁰ Die Mitglieder dürfen wiederum gem. § 63b Abs. 2 GenG nur eingetragene Genossenschaften und Unternehmen, die sich ganz oder überwiegend in der Hand einer Genossenschaft befinden, sein. Dem Vorstand des Prüfungsverbandes soll mindestens ein Wirtschaftsprüfer angehören, andernfalls ist ein Wirtschaftsprüfer als besonderer Vertreter gem. § 30 BGB zu bestellen. Damit wird durch den Gesetzgeber der Rahmen für eine fachlich ordnungsgemäße Prüfung sichergestellt.⁴¹

Ein Prüfungsverband hat keine Weisungsbefugnis gegenüber den Mitgliedern. Ihm sind auch keine hoheitlichen Aufgaben übertragen. Aufgrund der Pflichtmitgliedschaft und einiger Kontrollrechte, z.B. § 58 GenG, übt der Verband jedoch einen gewissen Einfluss aus.⁴²

Es gibt in Deutschland ca. 40 anerkannte genossenschaftliche Prüfungsverbände.⁴³ Beispiele hierfür sind der Genossenschaftsverband e.V. und der Prüfungsverband der kleinen und mittelständischen Genossenschaften e.V. Ersterer ist der größte Regionalverband Deutschlands und entstand aus einer Fusion des Genossenschaftsverbandes Frankfurt und des Genossenschaftsverbandes Norddeutschland, wobei der Genossenschaftsverband Frankfurt e.V. der älteste Regionalverband der genossenschaftlichen Organisation ist. Der Prüfungsverband der kleinen und mittelständischen Genossenschaften e.V. ist bundesweit und in einer Vielzahl von Wirtschaftszweigen tätig. Zu den Prüfungsverbänden in Sachsen-Anhalt zählen z.B. der Genossenschaftliche Prüfverband Halle/Saale e.V., welcher Agrargenossenschaften und deren Tochterunternehmen betreut, und der Verband der Wohnungsgenossenschaften Sachsen-Anhalt e.V.

Ein Genossenschaftswesen existiert in vielen Ländern Europas. Den Regelwerken liegen auch zumeist dieselben Prinzipien zugrunde, jedoch sind z.T. recht unterschiedliche Ideologien zu finden. Ebenso variieren die Ausprägungen der genossenschaftlichen Rechtsform und die entsprechende Gesetzgebung stark, weshalb in

39 Vgl. *Geibel* 2011, GenG, § 63b, Rn. 1.

40 Vgl. *Sassen* 2011, S. 36 f.; *Korte* 2008, § 63b, 5 f.

41 Vgl. *Bloehs* 2012, § 63b, Rn 18.

42 Vgl. *Geibel* 2011, GenG, § 53, Rn. 1.

43 Stand 31.10.2007; vgl. Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens, Liste der genossenschaftlichen Prüfungsverbände, erhältlich unter: <http://www.genossenschaftsgedanke.de/documents/Pruefungsverbaende.pdf>.

den einzelnen Ländern auch unterschiedlich Prüfungssysteme vorherrschen. Das deutsche Konzept mit der Pflichtmitgliedschaft in einem Prüfungsverband und der Pflichtprüfung ist dabei fast einzigartig; es existiert lediglich noch in Österreich und vereinzelt in Frankreich. Meist wird die Prüfung in anderen europäischen Ländern durch freie Wirtschaftsprüfer oder den Staat vorgenommen. Auch die in § 53 GenG verankerte Geschäftsführungsprüfung ist in Europa kaum anzutreffen. Somit ist fraglich, wie lange dieses Konzept im Zuge der EU-Harmonisierung noch bestehen bleibt. Literaturmeinungen gehen sogar soweit, hierin einen Verstoß gegen den Grundsatz der Einheit der Rechtsordnungen und eine Behinderung der europäischen Angleichung zu sehen.⁴⁴

Die Prüfungsverbände in Deutschland sind meist fachlich und/oder regional spezialisiert. Hinsichtlich des letzten Punktes wird zwischen Regionalprüfungs- und bundesweit agierenden Verbänden differenziert. Die Organisation der Genossenschaften ist dabei so ausgestaltet, dass die Regional- bzw. Fachverbände, darunter auch die Prüfungsverbände, unter dem Dach von Bundes- bzw. Spitzenverbänden operieren. Diese sind national wie international tätig. In Deutschland gibt es derzeit zwei große Verbände, welche auf Bundesebene operieren und die zugleich Prüfungsverbände sind: der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. (DGRV) und der GdW Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen e.V. (GdW).⁴⁵ Der DGRV ist die mitgliederstärkste Wirtschaftsorganisation in Deutschland. Er ist nicht nur Standardsetzer, sondern berät und betreut auch Fachprüfungsverbände sowie Institute und Zentren aus dem Fachbereich des Genossenschaftswesens. Der GdW ist dagegen der größte deutsche Branchendachverband. Zu seinen Mitgliedern zählen Wohnungsgenossenschaften, wie auch weitere Wohnungsunternehmen. Unter dem Dach des DGRV operieren vier fachlich ausgerichtete Bundesverbände: der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), welcher zu den größten Bankengruppen in Deutschland zählt, der Deutsche Raiffeisenverband e.V. (drv), der MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V. (ZGV) und der Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. (ZdK).⁴⁶

Die Definition des Begriffs Spitzenverband ist bis heute nicht ganz geklärt. Der Begriff wird zwar in § 56 Abs. 2 GenG erwähnt, gleichwohl fehlt eine Legaldefinition im Gesetz. Er ist zunächst ein Verband, in dem sich einzelne Prüfungsverbände, ggf. unter Zwischenschaltung von Fachverbänden, zusammengeschlossen haben. Diese Definition geht jedoch nach einigen Literaturmeinungen nicht weit genug. Ebenso ist strittig, ob dem Spitzenverband das Prüfungsrecht verliehen sein muss, was die Nennung des Begriffs in § 56 GenG impliziert. Unstrittig sind die beiden größten Verbände, DGRV und GdW, jeweils Spitzenverband. Der Gesetzgeber plädiert dar-

44 Vgl. *Sassen* 2011, S. 120 ff.

45 Vgl. *Korte* 2008, § 56, Rn. 3; zum Aufbau der Genossenschaftsverbandsorganisation in Deutschland vgl. *Sassen* 2011, S. 42.

46 Vgl. u.a. *Sassen* 2011, S. 41 ff.

über hinaus, entgegen dem Schrifttum, für eine weite Auslegung des Begriffs und sieht auch die in den einzelnen Genossenschaftsbereichen bestehenden Bundesverbände als erfasst, wie z.B. den BVR und den drv.⁴⁷

4. Effektivität des genossenschaftlichen Prüfsystems

Auch wenn die Genossenschaft in der deutschen Wirtschaft gegenüber anderen Rechtsformen eine geringere Rolle spielt, so hat sich doch das genossenschaftliche Prüfsystems als effektiv erwiesen. Dies wird durch die nur geringe Zahl von Insolvenzfällen unter den Genossenschaften bestätigt.⁴⁸ Die Gründe für die Verlässlichkeit und Effektivität dieses Systems sind dabei vielfältig.

Positiv ist in erster Linie die Verbindung von Prüfung und Beratung. Der Prüfungsverband prüft seine Mitglieder nicht nur, sondern steht auch für weitere Dienstleistungen, wie Beratungen, Schulungen u.Ä. zur Verfügung.⁴⁹ So kann Fehlentwicklungen in der Genossenschaft vorgebeugt werden. Auch die Prüfungsverfolgung trägt maßgeblich dazu bei. Die Prüfung endet nicht mit der Berichterstattung über festgestellte Mängel, sondern die Prüfer überwachen ebenfalls die Fehlerbeseitigung im Nachhinein.

Von Vorteil ist ebenso die Struktur innerhalb der Prüfungsverbände. Im Gegensatz zu Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, bei denen die Partner die Mandanten betreuen, sind die Organe des Prüfungsverbandes nicht Inhaber des Unternehmens. Bei den Prüfern selbst besteht somit keine direkte Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Erfolg der Prüfungen. Zudem ist ein Prüfungsverband durch die Vielzahl von Mitgliedern und die teilweise Finanzierung über Mitgliederbeiträge auf eine breite finanzielle Basis gestellt.⁵⁰ Dies begünstigt nicht nur die Qualität der Prüfung, sondern auch die Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung bei Genossenschaften. Die Gefahr finanzieller Interessen und persönlicher Abhängigkeiten ist hier sehr gering. Bei Prüfungsverbänden sind stattdessen die Inhaber die zu prüfenden Unternehmen. Mithin besteht ein besonderes Interesse an einer hohen Prüfungsqualität, zumal sich die Reputation des Verbandes auch auf dessen Mitglieder niederschlägt. Daneben werden wirtschaftlich angeschlagene Genossenschaften innerhalb des Verbandes unterstützt. Die Insolvenz einer Genossenschaft würde implizit auch die anderen Mitglieder betreffen.

Überdies haben die Verbände bezüglich ihrer Beratungstätigkeit keine Gewinnerzielungsabsicht, während die Wirtschaftsprüfer im harten Wettbewerb unterein-

47 Vgl. BR-Drucks. 71/06, 248; Bloehs 2012, § 56, Rn. 9; Korte 2008, § 56, Rn. 3.

48 Wobei daran nicht nur die periodische, sondern auch die Gründungsprüfung einen großen Anteil hat. Vgl. Bloehs 2012, § 53, Rn. 6.

49 Vgl. Göler von Ravensburg/Pinkwart/Schmidt 2003, S. 74.

50 Vgl. Marten/Quick/Ruhnke 2011, S. 677.

ander stehen und deren Mandate eher auf Geschäftsbeziehungen angelegt sind. Der Verband ist durch die Pflichtmitgliedschaft zudem nicht auf die einzelne Genossenschaft angewiesen. Der Verlust eines Prüfungsmandates ist für Prüfungsverbände weniger entscheidend, was sie unabhängig macht. Genossenschaften können damit weder durch Androhung eines Austrittes Druck ausüben noch vor unbequemen Prüfern ausweichen.⁵¹

Ein weiterer Vorzug der verpflichtenden Prüfung durch Verbände anstelle der freien Wahl eines Abschlussprüfers kann auch in der Qualifikation der Prüfer gesehen werden. Mit verbandsexternen Prüfern ist der Zweck einer Betreuungsprüfung nicht in gleicher Form zu erreichen. Durch die alleinige Prüfung von Genossenschaften besteht bei den Verbandsprüfern dagegen eine größere Sachkenntnis und Sachnähe.⁵² Dies wird noch durch die Spezialisierung der Prüfungsverbände auf bestimmte Fachrichtungen oder Branchen verstärkt. Zudem liegen im Prüfungsverband Vergleichsdaten anderer Mitglieder dieses Verbands vor, wodurch Einschätzungen der Entwicklung dieser Genossenschaften und der gesamtwirtschaftlichen Lage in einer Branche oder einem Gebiet vorgenommen werden können. Die Einbindung in einen Verband ermöglicht somit Wissensaustausch und Wechselbeziehungen zwischen den Mitgliedern bzw. zwischen Genossenschaft und Prüfungsverband. Hier kann der Prüfer folglich bestimmte Entwicklungen und Gefahren frühzeitig erkennen und im Rahmen seiner Betreuung entgegensteuern.⁵³

Das genossenschaftliche Prüfungswesen und insbesondere die Beratung und Betreuung durch die Prüfungsverbände haben folglich deutliche Vorteile für eine Genossenschaft und kann sich auch positiv auf deren Erfolg auswirken. Zu der Frage, wie zufrieden die Genossenschaften mit der Prüfung und Beratung sind bzw. inwiefern sie die Leistungen des Verbandes auch wirklich in Anspruch nehmen, wurde 2008 von der Universität Würzburg eine bundesweite Studie zu „Bedürfnisstrukturen für Beratungs- und Prüfungsdienstleistungen deutscher Genossenschaften“ unter Genossenschaften verschiedener Branchen durchgeführt. Im Hinblick auf die Abschlussprüfung bescheinigten 75% der Befragten Fachkompetenz. Bzgl. Betreuung, Erfahrungheit und Verlässlichkeit der Prüfer machte die Mehrheit zudem zufriedenstellende Erfahrungen. Jedoch sind nur 30% mit der Branchenexpertise, d.h. dem Praxisbezug, und nur 16% mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis zufrieden. Insgesamt hat sich außerdem ergeben, dass die Befragten – mit Ausnahmen – gelegentlich oder nie Beratungsleistungen der Verbände in Anspruch nahmen.⁵⁴

51 Vgl. BVerfG v. 19.1.2001 – 1BvR 1759/91 – Rn. 34; ähnlich auch *Sassen* 2011, S. 35 und *Marten/Quick/Rubnke* 2011, S. 677.

52 Vgl. BVerfG v. 19.1.2001 – 1BvR 1759/91 – Rn. 5.

53 Vgl. BVerfG v. 19.1.2001 – 1BvR 1759/91 – Rn. 33.

54 Vgl. *Lenz* 2009, S. 297–309.

III. Netzwerke der Wirtschaftsprüfer

Unter dem Gesichtspunkt der Kooperation aus Sicht des Wirtschaftsprüfers sind auch die Netzwerke der Wirtschaftsprüfer ein wesentlicher Aspekt.

Wirtschaftsprüfer sind immer häufiger in Verbände oder Netzwerke eingegliedert bzw. kooperieren mit anderen Berufsträgern. Mit dieser Zusammenarbeit soll die eigene Leistungsfähigkeit erhöht werden.⁵⁵ Beispiele für Netzwerke sind die international ausgerichteten Verbände der jeweils auf nationaler Ebene selbständigen, aber unter einheitlichen Namen firmierenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften KPMG, PwC, Ernst & Young, Deloitte, BDO und Grant Thornton International. Die Vorteile liegen u.a. darin, dass dadurch umfassende Kompetenzen auf unterschiedlichen Fachgebieten bereitgestellt, insbesondere auch multinational vertretene Konzerne geprüft und beraten werden können. Durch die Vorgabe einheitlicher Prüfungsansätze und Arbeitsmaterialien können vergleichbare Prüfungen nach gleichen Standards ermöglicht werden. Zudem erfolgt auch die Förderung der Aus- und Weiterbildung nach einheitlichen Standards innerhalb des Verbundes.

Neben den freien Wirtschaftsprüfern bzw. -prüfungsgesellschaften gehen auch die genossenschaftlichen Prüfungsverbände, zumeist kleinere, z.T. Kooperationen mit anderen Prüfungsverbänden, zumeist größeren, oder mit mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ein. So wird hier ebenfalls eine fachliche Vielfalt und die Abdeckung von verschiedenen Prüfungsfeldern erreicht.⁵⁶

Die Netzwerke der Wirtschaftsprüfer sind folglich Einrichtungen zur Förderung der Belange der Mitglieder, so dass sich in ihnen der genossenschaftliche Gedanke wiederfindet, auch wenn sie nicht in der Rechtsform der Genossenschaft verfasst sind. Gerade in letzter Zeit ist jedoch auch deutlich geworden, dass Wirtschaftsprüfer von ihren Netzwerken abhängig sind, so dass diese aus einem anderen Blickwinkel betrachtet auch als „Franchisesysteme“ qualifiziert werden können. Dies dürfte jedoch zumindest auch auf einige Genossenschaftsverbände mit ihren Mitgliedern zutreffen.

IV. Zusammenfassung

Die Abhandlung hat gezeigt, dass „Kooperation aus der Sicht des Wirtschaftsprüfers“ sehr facettenreich ist. Dazu gehören zunächst die Besonderheiten des Genossenschaftlichen Prüfungswesens, das sich nach wie vor wesentlich vom freiberuflichen Prüfungswesen unterscheidet, obwohl in jüngerer Zeit einige bemerkenswerte Annäherungen an dieses zu verzeichnen sind, so dass mittlerweile eine institutionelle

55 Vgl. zu Kooperationen und Netzwerken *IDW* 2012, A, Rn. 215 ff.

56 Vgl. *Bloehs* 2012, § 63a, Rn. 5.

Verbindung zwischen beiden Systemen besteht. Dabei ist insbesondere die Rolle der Wirtschaftsprüferkammer bei der Durchführung der seit einiger Zeit auch für Genossenschaften vorgeschriebenen externen Qualitätskontrolle hervorzuheben.

Waren die Besonderheiten des genossenschaftlichen Prüfungswesens bereits Gegenstand zahlreicher Untersuchungen, so ist die Identifizierung des genossenschaftlichen Gedankens in den Netzwerken der Wirtschaftsprüfer ein neuer, bisher nicht erforschter Aspekt. Gleiches gilt für den hier zutage tretenden Aspekt der Abhängigkeit des einzelnen Verbandsmitglieds von seinem Verband. Interessant wäre deshalb eine Untersuchung, ob und wie weit sich das Genossenschaftswesen selbst von seinen historischen, aber nach wie vor herausgestellten Grundgedanken entfernt hat.

Literatur

- Bloehs, J.* (2012): in: Pöhlmann, P./Fandrich, A./Bloehs, J., Genossenschaftsgesetz, 4. Aufl., München.
- Fandrich, A.* (2012): in: Pöhlmann, P./Fandrich, A./Bloehs, J., Genossenschaftsgesetz, 4. Aufl., München.
- Fehl, U.* (2007): Subsidiarität in der Genossenschaft und im genossenschaftlichen Verbundsystem, in: Brockmeier, T./Fehl, U., Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Göttingen.
- Göler von Ravensburg, N./Pinkwart, A./Schmidt, R.* (2003): Kriterien für die Gründung mittelständischer Kooperationen in genossenschaftlicher Rechtsform, Göttingen.
- Geibel, S. J.* (2011): in: Henssler, M./Strohn, L. Gesellschaftsrecht, 1. Aufl., München.
- IDW* (2012): WP-Handbuch, Band I, Düsseldorf, S. 215–997.
- Klose, H.* (2007): Die Entwicklung des Genossenschaftsrechts von 1867 bis heute, in: Brockmeier, T./Fehl, U., Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Göttingen.
- Kluge, A. H.* (2007): Genossenschaften in der Geschichte, in: Brockmeier, T./Fehl, U., Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Göttingen.
- Korte, O.* (2008): in: Lang, J./Weidmüller L., Genossenschaftsgesetz, 36. Aufl., Berlin.
- Lenz, H.* (2009): Bedürfnisstrukturen für Beratungs- und Prüfungsdienstleistungen deutscher Genossenschaften – Auswertung einer Umfrage unter Genossenschaften, Zeitschrift für das ges. Genossenschaftswesen 2009, S. 297–309.
- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K.* (2011): Wirtschaftsprüfung, 4. Aufl., Stuttgart.
- Sassen, R.* (2011): Fortentwicklung der Berichterstattung und Prüfung von Genossenschaften, Wiesbaden.
- Schädel, C.* (2007): Die Entwicklung der Genossenschaften in einzelnen Bereichen, in: Brockmeier T./Fehl, U., Volkswirtschaftliche Theorie der Kooperation in Genossenschaften, Göttingen.
- Wurzer, M. M.* (2011): Die genossenschaftliche Geschäftsführungsprüfung, Wiesbaden.

Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective⁺

by Vladislav Valentinov*

Abstract

In many parts of the world, rural development is supported by third sector organizations, such as nongovernmental organizations, farmer associations, and cooperatives. This essay develops a transaction cost explanation of these organizations' role in rural areas. Since the traditional transaction cost theory is concerned with the choice of governance mechanisms within the for-profit sector, this essay adopts an alternative conceptualization of the notion of transaction cost by building on the theory of the division of labor. This theory regards transaction cost as a constraint on the division of labor causing the replacement of exchange with self-sufficiency. The proposed transaction cost explanation of rural third sector organizations consists of two arguments: 1) third sector organizations embody partial reliance on self-sufficiency; and 2) rural areas exhibit rurality-specific transaction cost acting as a constraint on the division of labor and thus creating a niche for third sector organizations. The essay concludes with suggesting a research program on developing an economic theory of the rural third sector.

Key words: rural development, transaction costs, third sector organizations, self-sufficiency.

I. Introduction

In many countries of the world, the development of rural areas is actively supported by third sector organizations (TSOs), i.e., organizations representing neither for-profit firms nor governmental agencies (OECD 2006; Uphoff 1993, Iliopoulos/Valentinov 2009; Valentinov 2012a; 2012b; 2007). Defined as private, non-profit-distributing, democratically self-governed, and voluntary entities (Salamon et al. 2003, Valentinov 2008a, 2011a), TSOs affect the development of rural areas and

+ This is an updated version of the following publication: Valentinov, V. (2009): Third sector organizations in rural development: a transaction cost perspective. *Agricultural and Food Science*, 18(1), pp. 3–15. Internet: <http://ojs.tsv.fi/index.php/AFS/article/view/5930>.

The Publisher's permission to reprint the article is gratefully acknowledged.

* Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, Halle, Germany.

agrifood chains in a variety of ways, e.g. by enhancing farmers' market power (Huetb/Marcoul 2003), articulating the political interests of rural populations (OECD 2006, Valentinov 2011b), promoting the development of rural diversification (Renting et al. 2003; van der Ploeg et al. 2000), as well as by other case-specific means of improving the well-being of rural dwellers (Uphoff 1993). Yet, despite the substantial progress in the development of the general economic theory of TSOs (see e.g. Steinberg 2006 for an overview), rurality has so far not been hypothesized to be a possible determinant of TSOs' existence. This essay is aimed at elaborating this hypothesis by building on the transaction cost theory and combining it with the theory of the third sector.

The motivation to apply the transaction cost theory to explain the existence of rural TSOs rests on the widely acknowledged usefulness of this theory in explaining the choice among governance mechanisms. The transaction cost theory demonstrates that governance mechanisms differ in their ability to economize on transaction cost in different transactional situations, and it is these differences that explain why some governance mechanisms are sometimes preferred over others. Given that some rural TSOs (such as cooperatives) have been considered to be governance mechanisms comparable with markets and hierarchies (Menard 2004, Bonus 1986, Staatz 1987), it stands to reason that the existence of such TSOs may be explicable in terms of their relative advantages in economizing on transaction cost in specific transactional situations (Valentinov 2008b, 2008c, 2009a). This heuristic strategy has, in fact, been pursued in a number of studies viewing cooperatives as hybrids between market and hierarchy (most importantly, Menard 2004, Bonus 1986).

This essay will, however, contend that this view of cooperatives, while not without a certain merit, is questionable on its own grounds and cannot be generalized to the whole third sector. It will be argued that the conceptual relationship between TSOs, on the one hand, and markets and hierarchies, on the other, is not adequately captured by variations of their transaction cost-economizing capacities along a continuum of transactional characteristics (such as e.g. asset specificity). Instead, the essay will develop an alternative transaction cost explanation of the existence of TSOs that takes due account of the differences in the economic roles of TSOs and for-profit firms, as emphasized in the theories of the third sector (Steinberg 2006, Hansmann 1987, Valentinov 2008a). Importantly, this explanation will be shown to be related to the rural areas' characteristics that lie at the heart of the rural development challenges throughout the world. The essay concludes with discussing implications of the proposed transaction cost explanation of TSOs for the major economic theories of the third sector as well as for the further research on rural development.

II. The logic of institutional response to transaction cost

1. *The continuum of governance mechanisms: the place of TSOs*

In his seminal 1937 article on the nature of the firm, *Ronald Coase* emphasized that using the price mechanism has a cost, primarily consisting of the cost of discovering the relevant prices. This cost, in his view, explained why some resources are more efficiently allocated within (for-profit) firms rather than through market exchange relationships between these firms. Subsequent literature extended the Coasean insights to take account of incentive alignment as the problem of safeguarding against opportunistic and strategic behavior (*Alchian/Demsetz* 1972, *Williamson* 1985). In the 1990s, this literature experienced a further shift from the classic dichotomy between market and hierarchy to an interest in the broad range of institutional arrangements designated as hybrids (*Menard* 2004). The significant diversity of hybrid institutional arrangements raised the issue of governance mechanisms' classification, which has been realized in various versions of the 'governance continuum' delimited by the polar modes of market and hierarchical organization (e.g., *Williamson* 1991, *Mahoney* 1992, *Peterson et al.* 2001). Originally conceived by *Williamson* (1991), governance continuums involved a specification of criteria with respect to which various governance mechanisms are structured into a logical sequence. For instance, *Williamson* (1991) differentiated the transaction cost-economizing ability of various governance mechanisms according to their incentive intensity, reliance on administrative controls, the type of economic adaptation they support, and the type of contract law they use.

Thus, viewing TSOs as hybrids between market and hierarchy requires specifying classification criteria according to which TSOs could be clearly assigned an intermediate position between these polar modes of economic organization. Interestingly, studies advocating the hybrid nature of (some of) TSOs were not explicit about these criteria (e.g. *Menard* 2004, *Bonus* 1986). Strictly speaking, until these criteria are identified, there are no grounds for assuming the hybrid nature of TSOs. However, there is an even more important reason why the designation of TSOs as hybrids must be called into question, and this reason follows from the very definition of the third sector.

Specifically, the third sector is defined as such in contrast to the private for-profit sector and the governmental sector, and is justified in terms of the latter sectors' failures (*Steinberg* 2006; *Ott* 2001; *Hansmann* 1987). At the same time it is evident that the continuum of governance mechanisms ranging from market to hierarchy is descriptive of the for-profit, rather than of the third, sector. Indeed, if any particular transactions can be satisfactorily organized through spot market, or vertical integration within for-profit firms, or any forms of intermediate (relational or long-term) contracting in the market, these transactions do not need to be un-

dertaken by the third sector. Moreover, the substantial literature designated as 'the theory of the firm' is clearly concerned with for-profit firms rather than with TSOs fundamentally differing from for-profit firms in being non-profit-distributing and democratically self-governed¹. Thus, defining TSOs as entities performing tasks that can be performed neither by markets, nor by for-profit firms, nor by any forms of intermediate contracting involving these firms, necessarily entails rejecting the representation of TSOs as hybrids between market and hierarchy. The TSOs' exclusion from the governance continuum poses, however, several new issues. First, if the traditional transaction cost-economizing framework is unsuitable for conceptualizing the relationship of TSOs to the elements of the governance continuum, what alternative framework must be used? Is the concept of transaction cost still relevant to it? Second, since this essay is particularly concerned with rural TSOs, it will be necessary to examine the relationship between rurality and the rationale for TSOs in the alternative framework to be proposed. These issues are addressed in the following subsections.

2. *Toward an alternative transaction cost view of TSOs*

As shown above, the traditional transaction cost theory explains the existence of various governance mechanisms within the for-profit sector, but does not extend beyond this sector's boundaries. It could be concluded at this point that the concept of transaction cost does not present an appropriate theoretical tool for explaining the existence of the third sector. This conclusion would be warranted if the significance of transaction cost for the operation of a market economy were limited to causing the emergence of transaction cost-economizing governance mechanisms. This limitation, however, is not the case. Transaction cost not only explains the existence of specific governance mechanisms within a market economy, but circumscribes the extent of the market economy itself. This is a point which falls beyond the scope of the traditional transaction cost theory but is emphasized by the theory of the division of labor dating back to *Adam Smith*. This theory consists of two principal propositions. One is that the division of labor improves productivity due to the existence of gains from specialization; the other is that the division of labor is limited by a number of factors, such as the extent of the market (*Smith* 1981),

1 *Oliver Williamson* (e.g. 2002; 1996; 1985) repeatedly emphasized that the transaction cost-economizing logic is useful in explaining the existence of hybrid and nonstandard forms of contracting, of which TSOs may be assumed to be one example. This assumption however must be countered with the fact that these forms of contracting are always entertained by for-profit firms. Since TSOs are defined and justified in terms of the tasks that cannot be delegated to for-profit firms, TSOs cannot be regarded in the same way as e.g. 'customer and territorial restrictions, tie-ins, block booking, franchising, vertical integration, and the like' (*Williamson* 1985, p. 19).

transaction cost (*Becker/Murphy 1992, Yang/Borland 1991*), and availability of knowledge (*Becker/Murphy 1992*).

Thus the theory of the division of labor locates the role of transaction cost in drawing the boundary between those human wants (preferences) that can be gratified by relying on the division of labor, and those that cannot. Crucially, this theory does not claim that the latter wants must remain ungratified; rather, it sees the mechanism of their gratification not in the division of labor and exchange, but in self-sufficiency which is understood as production for one's own consumption (e.g. *Demsetz 1997, p. 7*). This theory thus suggests that there exist two basic and complementary mechanisms of gratification of human wants, exchange and self-sufficiency, whose range of application depends on the size of transaction cost. The higher this cost, the more wants must be gratified through self-sufficiency; the lower this cost, the greater space is available for relying on the division of labor and exchange. Gratification of wants through the division of labor and exchange is superior in the sense that it is supported by the existence of gains from specialization. Yet, when the generation of these gains is precluded by high transaction cost, individuals nevertheless seek to gratify their wants through self-sufficiency, despite the higher cost of doing so.

Hence, from the perspective of the theory of the division of labor, transaction cost gives rise to two types of institutional response. First, to the extent that transaction cost can be reduced, it causes the emergence of institutions facilitating market exchange, most importantly the institution of the for-profit firm. Second, to the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it causes the emergence of institutions of self-sufficiency. Importantly, the occurrence of positive transaction cost in its latter capacity does not mean that human wants remain ungratified; rather it means that these wants can be gratified through self-sufficiency and not through exchange, i.e. without realizing the gains from specialization.

While the first type of institutional response has been widely discussed in the institutional economics literature, the second response has been practically never mentioned (with the important exception of *Demsetz [1997]*). It is therefore necessary to be clear about what institutions may represent self-sufficiency. A major fact about self-sufficiency is that it may be individual or collective (since not only individuals, but also groups can produce for purposes of own consumption). Individual self-sufficiency is embodied in individual autarky, while collective self-sufficiency is represented by a range of mutual self-help organizations producing goods and services for consumption by their members. Individual autarky, in the form of e.g. subsistence farming, is a common occurrence in many rural areas across the world, but it presents a relatively weak mechanism for supporting rural development, as compared with collective self-sufficiency. Importantly, in order to be designated as embodying self-sufficiency, mutual self-help organizations need not fully provide their members with the means of living. Rather, any instance of production

of outputs for purposes of own consumption makes these organizations self-sufficient with respect to these particular outputs. Clearly, this understanding of self-sufficiency does not imply that these organizations are generally prohibited from buying and selling in the marketplace; rather, it simply requires these organizations to produce at least some outputs for purposes of own consumption by members.

Given the existence of exchange and self-sufficiency as the alternative and complementary mechanisms of gratifying human wants, TSOs must be recognized as exhibiting an important affinity with the latter mechanism, and more specifically, as embodying partial collective self-sufficiency. The self-sufficiency nature of TSOs can be seen in the fact that their organizational goals are constituted by missions rather than by monetary gain. Indeed, monetary gain as a motivation for business activity is a distinctive feature of the for-profit sector and underlies the operation of all above-mentioned governance mechanisms, including market, hierarchy, and any intermediate contracting forms. By contrast, self-sufficiency as production for one's own consumption must be guided by the utility from consuming this production's outputs. Evidently, the same motivation is characteristic of TSOs because the pursuit of TSOs' missions must enhance the utility of at least some of these organizations' stakeholders. Deriving utility from contributing to the realization of TSOs' missions, these stakeholders do not need monetary remuneration as a motivation for doing so. Hence, since the pursuit of mission is the source of utility to these stakeholders, their involvement in TSOs represents the gratification of their wants through self-sufficiency. In line with the theory of the division of labor, these stakeholders resort to self-sufficiency because the gratification of their wants through the system of division of labor, embodied in the for-profit sector, is prevented by high transaction cost. Importantly, this argumentation does not require all TSOs' stakeholders to derive utility from contributing to the realization of TSOs' missions. For the designation of the third sector as an embodiment of self-sufficiency to be valid, it is sufficient that at least some of these stakeholders do so.

3. *Explaining rural TSOs*

If TSOs are generally explained as an embodiment of self-sufficiency arising from the transaction cost-related (as well as other) constraints on the system of the division of labor, how does this view inform the analysis of rural TSOs? The applicability of the proposed transaction cost framework to explaining the existence of rural TSOs is grounded on the fact that rural areas, in both developed and developing countries, have a number of socio-economic characteristics that result in high transaction cost hindering the development of the system of the division of labor. These characteristics of rural areas most importantly include relatively low population density, significant geographic dispersion of consumers and producers, and rela-

tively poor infrastructure (Terluin 2001). These characteristics thus imply that transaction cost standing in the way of interaction between consumers and producers is higher in rural areas than urban ones. In the following, transaction cost stemming from these characteristics will be referred to as 'rurality-specific'.

The argument about the effect of rurality on transaction cost of exchange must be seen in the context of two qualifications. First, rural development scholars often emphasize that there is no universally accepted definition of rurality (e.g., Baum/Weingarten 2004). Terluin (2001) distinguishes between definitions used by the OECD, by the European Commission, and by policy-makers in various EU member states. Variations in approaches to defining rurality suggest that it may be conceptualized in terms of a continuum of characteristics, each of which gives rise to the rurality-specific transaction cost. The more these characteristics are pronounced in particular rural areas, the higher will be the rurality-specific transaction cost, and the greater will be the difference between transaction cost levels in the respective rural and urban areas. Operationalizing this argument for the purposes of empirical research will thus require a specification of the approach taken to define rurality. The second qualification is that transaction cost levels in rural areas depend not only on the above-mentioned characteristics of these areas, but also on the state of formal and informal institutional environment, e.g. the presence of trust and social relationships (e.g., Woolcock/Narayan 2000). In the proposed argument, the latter determinants of transaction cost are subsumed in the *ceteris paribus* conditions. Operationalizing the argument will require making these determinants explicit.

Transaction cost analyzed by the traditional transaction cost theory can be meaningfully thought of as being reduced (economized) by using the right governance mechanisms. In contrast, the above mentioned characteristics of rural areas represent 'brute facts' that cannot be altered by using any governance mechanism; hence, the rurality-specific transaction cost does not meaningfully yield itself to being economized. Evidently, the inability of the rurality-specific transaction cost of being economized explains the persistence of the rural development challenges throughout the world. Indeed, transaction cost obviously exists in urban regions as well, but there it can be relatively well economized by for-profit governance mechanisms, ranging from market through intermediate contracting to hierarchy. It is precisely the relative absence of these governance mechanisms in rural areas that gives expression to the numerous rurality-specific problems that are supposed to be alleviated by the rural development policies. That for-profit governance mechanisms do not arise to economize on the rurality-specific transaction cost suggests that this cost is more appropriately conceived of as a constraint on the division of labor, rather than as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, as suggested by the traditional transaction cost theory.

To the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it gives rise to the superseding of exchange by self-sufficiency, which may take in-

dividual and collective institutional forms. The choice among these forms is primarily determined by production cost considerations, implying that the institutional form of collective self-sufficiency is chosen by rural dwellers for governing those activities in which it yields a production cost advantage compared to individual self-sufficiency. Examples of activities that are typically undertaken by rural TSOs on the self-sufficiency basis include maintenance of local culture and infrastructure, provision of social services (e.g. Uphoff 1993), administering the use of common pool resources (e.g. Poteete/Ostrom 2008), or, in the case of some agricultural cooperatives, organization of product marketing and of input supply as well as delivery of technological services (Staatz 1987). These activities either cannot be organized by the for-profit sector, or, in the case of some agricultural cooperatives, their delegation to the for-profit sector may result in higher costs to agricultural producers. The variety of activities performed by rural TSOs is reflected in the variety of TSOs' structural types, such as agricultural and rural cooperatives, rural partnerships, community organizations, associations, nongovernmental organizations (NGOs), informal self-help groups, etc. Again, it bears repeating that the TSOs' self-sufficiency nature means that their core outputs are produced for own consumption of their members. Crucially, this condition does not prevent TSOs from producing a portion of their outputs for sale in the market.

The proposed transaction cost explanation of rural TSOs is evidently subject to the major qualification that not all transaction cost occurring in rural areas needs to act as a constraint on the division of labor rather than as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, as assumed by the traditional transaction cost theory. Rural areas, just like urban ones, are marked by the existence of the two distinct types of transaction cost acting in these two roles. Therefore, to the extent that transaction cost acts as a constraint on the division of labor, it gives rise to TSOs as embodiments of self-sufficiency; to the extent that it acts as a factor of institutional choice among for-profit governance mechanisms, it may underlie the occurrence of any one of these, including market, intermediate contracting, and hierarchy. This distinction evidently applies to both rural and urban areas. Explaining TSOs as a consequence of the transaction cost-induced self-sufficiency thus contradicts neither the existence of the for-profit sector in rural areas nor the existence of the third sector in urban areas, in which the extent of the division of labor is necessarily limited as well (Valentinov 2008a; 2008d).

Differentiating between the two distinct types of transaction cost invites the question of these types' relationship to each other. Central to answering this question is Williamson's (1996, p. 12) argument that the transaction cost economized by governance mechanisms stems from *contractual hazards* which, in turn, can be attributed to the behavioral assumptions of bounded rationality and opportunism. Crucially, the notion of contractual hazards implies the (*pre-*)existence of contractual parties. Indeed, unless these parties exist, they cannot perceive contractual haz-

ards and devise hazard-mitigating (i.e., transaction cost-economizing) governance mechanisms. In contrast, the transaction cost acting as a constraint on the division of labor determines the extent to which the potential contractual parties *come into existence* in the first place. Evidently, if transaction cost acting as a constraint on the division of labor is prohibitively high, there can be only few contractual relationships and thus few contractual hazards to be mitigated. Hence, the transaction cost effect of rural areas' characteristics such as sparse population, geographical dispersion, and poor infrastructure, is appropriately seen not in increasing contractual hazards but in reducing the number of economic units that might consider entering any contractual relationships at all. Again, to the extent that there exist some potential contractual parties, they may consider the relevant contractual hazards and devise the transaction cost-minimizing governance mechanisms belonging to the for-profit sector.

4. *Some stylized evidence*

The above transaction cost explanation of rural TSOs is a hypothetical framework intended for guiding further empirical research. While the empirical testing of this framework is beyond the scope of the present paper, it is possible to cite a few stylized facts lending indirect support to the proposed argument. One strand of stylized evidence refers to the rural disadvantage, understood as rurality-specific set of difficulties preventing people from participating fully in society, including poverty, lack of skills, and low levels of health (*Commission of Rural Communities* 2006). A recent study by the *Commission of Rural Communities* in the United Kingdom found evidence of several types of the rural disadvantage in this country: disadvantage in personal finance, employment, education, housing, health, access to retail infrastructure, transport, and civic participation. The rurality-specific deterioration in the quality of rural life has been identified also in the United States, particularly in the work coordinated by W.K. Kellogg Foundation. Various writers have argued that in the United States, rurality is often associated with the lack of affordable and adequate child care (*Pindus* 2001), weaker economic development, lower per-capita incomes, limited employment and education opportunities (*Weber et al.* 2002). The rural disadvantage often dictates the need in the enhanced provision of social services which is a classic activity type of TSOs (*Kendall et al.* 2006).

Another strand of stylized evidence is based on the empirical research by the National Council of Voluntary Organizations and by the Countryside Agency in the UK. Conducted in 2001, this research encompassed collecting data on the scope and activities of TSOs in two UK rural districts, Teesdale and East Northamptonshire (*Yates* 2002). It has been, in particular, found that the TSOs' activity levels in rural areas are considerable above the average national level. Indeed, 5.6 TSOs per

one thousand people have been identified in East Northamptonshire, and 10.8 TSOs per one thousand people in Teesdale, whereas a comparable research by the UK Home Office in 1994-5 found an average rate of 2.6 TSOs per one thousand people in urban areas. Moreover, rural dwellers have been found to be significantly more likely to donate time and effort to TSOs than people living in urban areas. In East Northamptonshire, TSOs benefited from the unpaid work of over 8,451 individuals, which is equivalent to 113 unpaid workers per one thousand people; in Teesdale, TSOs benefited from the work of approximately 4,963 volunteers, which is equivalent to 198 unpaid workers per one thousand people (ibid). These figures clearly contrast with the UK national average volunteering rate of 22 to 75 volunteers per one thousand people (ibid).

To be sure, these stylized facts *per se* do not constitute a proof of the effect of the rurality-specific transaction cost on the emergence of rural TSOs. However, they suggest that the rationale for the emergence of TSOs may be more strongly characteristic of rural areas than urban ones, and this is consistent with the proposed argument. While the rural disadvantage means greater space for mutual self-help initiatives, the data on higher volunteering rate in rural areas suggest that these initiatives are indeed being taken. Much more research is however necessary to clarify the complex causal linkages between the rurality-specific transaction cost, rural disadvantage, and the demand for and supply of rural TSOs.

III. Implications for the economic theories of the third sector

1. *Self-sufficiency and mission orientation*

As mentioned above, self-sufficiency denotes production aimed at the satisfaction of consumption preferences of those who exercise the production. The notion of self-sufficiency is therefore very close to James' (1983) characterization of TSOs as 'consumption-oriented institutions', whose 'consumption-oriented' nature reveals itself in their mission orientation (Minkoff/Powell 2006). Economists traditionally represent the mission orientation of TSOs in terms of nonpecuniary preferences of their managers which may seek, among other things, maximization of TSOs' output quantity and quality, maximization of the use of preferred inputs, and realization of ideology (see e.g. Steinberg 2006; Lakdawalla/Philipson 2006). Since these non-pecuniary preferences are the key motivators of the TSOs' operation, there are appear to be no formal obstacles in designating TSOs as self-sufficient with respect to these preferences, or more generally, with respect to their missions. Crucially, the proposed notion of TSOs' self-sufficiency does not mean that they are autarkic and do not enter purchase and sale transactions in the market. Rather, this notion involves a major qualification to the effect that TSOs are deemed as self-sufficient

only with respect to their core missions, but not with respect to their whole range of activities, which may include commercial operations aimed at cross-subsidizing the mission-related activities. Hence, to say that TSOs are self-sufficient with respect to their missions is to say no more than that these missions represent the key non-pecuniary motivation of TSOs' decision-makers.

Given this qualification, what is the added value of the proposed terminological use of the notion of self-sufficiency? Apart from demonstrating the basic congruence of this notion in the rural context with the fact of the mission orientation of TSOs in general, designating TSOs as self-sufficient has an additional theoretical implication. Specifically, since self-sufficiency means productive activity directly driven by the desire to satisfy certain consumption preferences of those exercising this activity, this notion implies that these consumption preferences have motivated the initiation of the activity in question.

To appreciate the significance of this implication, consider the fact that many neoclassical behavioral models of TSOs have been built on the assumption that third sector managers pursue nonpecuniary preferences because they are prevented from pursuing the profit maximization objective by the nondistribution constraint (Lakdawalla/Philipson 2006; James/Rose-Ackerman 1986). In contrast to this assumption, the self-sufficiency notion presupposes a reverse causation: third sector managers do not maximize profit because they are intrinsically interested not in profit but in the gratification of their nonpecuniary consumption preferences. The nondistribution constraint serves merely as a legal expression of this fact. In this context, the role of the specific economic theories of the third sector is to explain why specific nonpecuniary consumption preferences cannot be gratified through the operation of for-profit firms and thus require recourse to self-sufficiency. A reconstruction of the major theories along these lines is outlined in the following subsection.

2. Revisiting the major economic theories

This section will argue that the major economic theories of the third sector are consistent with its designation as embodying self-sufficiency rather than exchange. Moreover, these theories will be shown to reveal specific reasons why certain kinds of transaction cost cannot be significantly reduced by for-profit organizational arrangements. The section will be structured according to the major theories of the third sector, such as the public goods theory, consumer control theory, trustworthiness theory, and supply-side theory.

The public goods theory of TSOs, developed by *Weisbrod* (1988), argues that the government provides public goods to meet the needs of the median voter. If a fragment of the population happens to have a greater need for a certain public good

than is the case with the median voter, or needs a particular variety of this good that is different from the standard variety, then TSOs represent a mechanism for satisfying this residual demand by means of privately producing these public goods by those who need them. More importantly for the present discussion, this governmental failure also represents market failure, because for-profit firms are prevented from supplying the required public goods due to the free-rider problem. It is evident that private production of public goods by those who need these goods for consumption purpose represents the process of self-sufficiency, since the founders of respective firms produce these public goods for own consumption rather than for sale.

A related type of market failure that TSOs can theoretically correct is emphasized by the 'consumer control' theory, which argues that markets may not ensure sufficiently strong consumer control over the activities of firms (*Ben-Ner 1986*). Stricter consumer control may be necessary to resist opportunistic behavior by managers and to guarantee that products offered by firms are of a sufficiently high quality (*ibid*). TSOs emerge by means of consumers taking over control of these firms, thus transforming them into a variety of consumer cooperatives. This transformation clearly indicates a partial substitution of the reliance on market exchange by the reliance on self-sufficiency. Indeed, instead of delegating the organization of respective production activities to for-profit firms, consumers need to organize them themselves. By organizing them on their own, they signal that they do not see an opportunity for gratifying their consumption preferences through market exchange institutions.

According to the trustworthiness theory of TSOs, TSOs reduce firm managers' opportunistic behavior by imposing on them the nondistribution constraint, whose role lies in dampening their incentives to exploit the limited ability of consumers to evaluate the quality of products and services produced (*Hansmann 1987*). The nondistribution constraint aligns the incentives of consumers and producers in such a way that incentives for opportunism are weakened. In fact, this explanation of the market failure-addressing role of TSOs is not different from the respective explanation of the way for-profit firms align incentives in situations involving information asymmetry. Thus, in the trustworthiness theory framework, TSOs appear to address market failure in the same way for-profit firms do, i.e., without recourse to self-sufficiency. This conclusion, however, must be examined in the light of the fact that the trustworthiness theory itself is incomplete because it does not clarify the nature of entrepreneurial motivation guiding the adoption of the nondistribution constraint. Specifically, the prospect of making a profit represents a source of motivation for an entrepreneur to undertake a particular activity. This motivation is lost if profit can no longer be appropriated and the nondistribution constraint is perfectly enforced. Indeed, if an entrepreneur receives zero profit, why does she not switch to another area of business, where her profit could be greater than zero?

Hence, the ability of TSOs to utilize the nondistribution constraint as an incentive alignment device depends on the presence of a certain nonmonetary motivation, which must substitute for the lost motivational role of profit appropriation (e.g., Young 1983). Nonmonetary motivation explains why those stakeholders who derive zero profits from the operation of their TSOs nevertheless remain willing to keep these organizations in operation. Economists have devised a number of conceptualizations of such nonmonetary motivation, including utility from practicing commitment, sympathy, reciprocity, or receiving private benefits such as prestige and pride (see e.g. *Rose-Ackerman* 1996, p. 714). However, each case of obtaining utility from involvement in particular activities represents self-sufficiency, for the reason that these activities are not delegated to specialized suppliers through the system of market exchange. Hence, from a logical point of view, practicing commitment, sympathy or reciprocity represents self-sufficiency in much the same way as producing public or private goods for the purpose of own consumption.

The objective of the supply-side theory of the third sector is to understand the motivation of entrepreneurs who choose to found TSOs rather than for-profit firms (e.g. *Rose-Ackerman* 1996; Young 1983). Of all economic theories of the third sector discussed in this paper, this theory is the one whose consistency with the self-sufficiency view of this sector is most straightforward. A central concept in the supply-side theory is that of ideological entrepreneurship, implying that TSOs are created by those entrepreneurs who seek not to generate profit, but rather to practice or disseminate particular ideologies and beliefs. Nonpecuniary preferences for practicing these ideologies and beliefs thus represent the object of self-sufficiency of the respective TSOs.

IV. Implications for rural development research

In the rural development literature, TSOs are recognized for their important contribution to the development of rural areas (*OECD* 2006, *Uphoff* 1993). In the developed countries, the role of the rural third sector has been recently enhanced by the shift 'from government to governance' involving the increasing transfer of responsibilities from the state to the private for-profit and third sectors (*Goodwin* 1998). In the developing countries, the contribution of the rural third sector has been appreciated primarily as a result of relatively low effectiveness of both state-led and market-led policies of agricultural and rural development (*Kydd/Dorward* 2004). Yet, in spite of their generally recognized importance, the theoretical understanding of the economic rationale of rural TSOs has remained unsatisfactory. Indeed, as the preceding section has shown, the major economic theories of the third sector have been developed with no regard to the rural context. While all of these theories analyze the way the third sector compensates for the limitations on the

ability of for-profit firms to satisfy human needs, they do not ask whether any such limitations could be caused by rurality of regions in which for-profit firms are located. As a result, neither theory is more suitable to explaining the rural third sector than the urban one.

At the same time, as mentioned above, it has been long recognized that rural areas exhibit a number of salient characteristics that result in high transaction cost and thus impair the ability of for-profit firms to fully satisfy the needs of rural dwellers (*Terluin* 2001). Hence, rurality is a distinct determinant of the emergence of TSOs and thus deserves to be integrated into the general theoretical understanding of the third sector. The basis for this integration is laid by the proposed view of the third sector as an embodiment of self-sufficiency; in this respect, this view's significance is twofold. On the one hand, this view explains how the existence of rural TSOs can be causally related to rural areas' characteristics. Specifically, since these characteristics ultimately boil down to high rurality-specific transaction costs, and transaction cost represents a constraint on the division of labor, TSOs as a form of self-sufficiency is a natural consequence of these characteristics. On the other hand, this view clarifies the logical relationship between the rurality-related and the other existing explanations of the third sector by indicating that all of these explanations ultimately seek to discover specific reasons for high transaction cost acting as a constraint on the division of labor and thus causing recourse to self-sufficiency in the form of TSOs.

Thus, the set of the economic theories of the third sector has to be supplemented with what may be called 'the rurality theory'. This theory's major hypothesis would be that the rurality-specific transaction cost gives rise to the emergence of rural TSOs. This hypothesis would be subject to numerous potential qualifications and refinements, which may concern e.g. differentiating between individual determinants of the rurality-specific transaction cost, such as low population density, geographic dispersion of consumers and producers, and poor infrastructure. Furthermore, it may be expedient to differentiate between various types of rural areas' institutional environment determining the extent to which rural TSOs can be maintained in operation. Specifically, other things being equal, TSOs may be hypothesized to be more present in those rural areas where bureaucratic obstacles to their creation and operation are less significant and where informal institutions, such as social capital, are supportive of local cooperation. It is also important to differentiate between different institutional forms of TSOs, such as agricultural and rural cooperatives, rural partnerships, community organizations, associations, NGOs, and informal self-help groups, whose occurrence is evidently caused by different determinants of rurality-specific transaction cost (*Valentinov/Curtiss* 2005).

The work on developing the rurality theory of the third sector needs not, however, be confined to testing the above hypothesis in its various modifications. An even more comprehensive understanding of the rural third sector can be achieved

by addressing explorative questions following from the logical analysis of the relationship between the concepts of the third sector and rurality. Importantly, both of these concepts derive their meaning from the contrast with their respective alternatives (the third sector is contrasted with market and state and rural areas – with urban areas). Hence, a comprehensive analysis of the relationship between these concepts requires identification not only of their direct logical links, but also of the effects of each of these concepts on the way the other concept is related to its relevant alternative, as shown in the Figure 1. The three logical components of the relationship between the concepts of the third sector and rurality suggest three explorative questions that may guide the development of the economic theory of the rural third sector (see Figure 1).

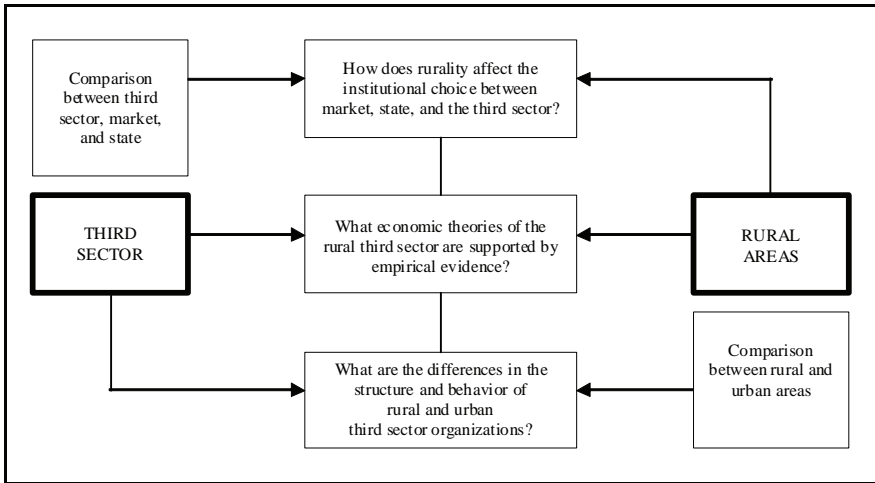


Figure 1. Explorative questions of the economic theory of the rural third sector

The first question is concerned with identifying the peculiarities of the intersectoral institutional choice in rural areas; the second – with testing alternative economic theories of the third sector in rural areas (including both the conventional theories and the proposed rurality theory); the third – with comparing the structure and behavior of rural and urban TSOs. At present, it is not yet possible to formulate precise hypotheses regarding how these questions may be answered. This paper’s argument about the effects of the rurality-specific transaction cost merely serves to expand the set of hypotheses to be tested in dealing with the second question, but it cannot foresee which of these hypotheses is more likely to be correct. Addressing these questions will require both empirical and theoretical research, which will un-

doubtedly yield many new insights about both the socio-economic role of the third sector and the futures of rural development.

VI. Concluding remarks

The proposed alternative transaction cost explanation of TSOs has been motivated by the need to take full account of the specific institutional identity of the third sector *as different from* the for-profit sector. Since the traditional transaction cost theory is concerned with the choice of governance mechanisms within the for-profit sector, explaining the third sector in transaction cost terms calls for an alternative conceptualization of the notion of transaction cost. This conceptualization is possible in the framework of the theory of the division of labor, regarding transaction cost not as a factor of choice among market, hierarchy, and intermediate contracting, but as a constraint on the division of labor. In its latter quality, transaction cost determines the extent to which economic agents resort to self-sufficiency rather than market exchange in order to satisfy their needs. Since self-sufficiency has been shown to constitute a bottom-line characteristic of TSOs, the theory of the division of labor captures the difference between the for-profit and third sectors as ultimately embodying exchange and self-sufficiency, respectively.

The self-sufficiency view of TSOs is well-suitable to explaining rural TSOs since rural areas, compared to urban ones, exhibit characteristics increasing the cost of transacting, such as low population density, geographical dispersion, and poor infrastructure. Designated as rurality-specific, transaction cost stemming from these characteristics evidently constrains the ability of the for-profit sector, including market, hierarchy, and intermediate contracting, to satisfy human needs and thus creates a niche for TSOs as units of self-sufficiency. Further research is needed to operationalize this insight primarily by relating, both theoretically and empirically, specific determinants of rurality-specific transaction cost to specific institutional forms of TSOs in specific types of rural areas.

Finally, the proposed notion of TSOs' self-sufficiency entails some implications for the general economic theory of the third sector as well. Economists have long grappled with the problem of the separation between the demand-side and supply-side reasons for the existence of TSOs (*Steinberg 2006, Hansmann 1987*). Whereas the demand for this organizational form has been well explained in terms of market failures, the motives and objectives of those who create TSOs seem to have been merely assumed or postulated rather than explained. For example, in a recent authoritative review of the literature, *Steinberg (2006)* proposed a comprehensive classification of objectives of third sector entrepreneurs, yet his paper does not establish a causal connection between the origin of these objectives and the occurrence of market failures addressed by the respective TSOs. The notion of self-sufficiency, in

contrast, does involve this connection, as self-sufficient productive activity is undertaken (supplied) by those who wish to directly consume (demand) its outputs. To be sure, the notion of self-sufficiency *per se* is not sufficient to fully integrate the demand-side and supply-side theoretical arguments for the third sector, since not all market failures give rise to entrepreneurial nonpecuniary objectives, as well as not all nonpecuniary objectives are best pursued through engagement in TSOs. Yet, this notion does make a certain contribution to the achievement of the sought-for theoretical integration. Exploring the full implications of this contribution appears to be a promising area of further research (Valentinov/Iliopoulos 2013, Valentinov/Iliopoulos 2012, Wandel/Valentinov 2013, Iliopoulos/Valentinov 2012, Valentinov 2012c, 2012 d, Valentinov/Larsen 2011, Valentinov 2009b).

References

- Alchian, A./Demsetz, H. (1972): Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review* 62(5): 772–795.
- Baum, S./Weingarten, P. (2004): Typisierung ländlicher Räume in Mittel- und Osteuropa. *Europa Regional* 12(3): 149–158.
- Becker, G./Murphy, K. (1992): The division of labor, coordination costs, and knowledge. *Quarterly Journal of Economics* 107(4): 1137–1160.
- Ben-Ner, A. (1986): Nonprofit organizations: why do they exist in market economies? In: Rose-Ackerman, S. (ed.). *The Economics of Nonprofit Institutions: Studies in Structure and Policy*. Oxford: Oxford University Press. p. 94–113.
- Bonus, H. (1986): The cooperative association as a business enterprise: a study in the economics of transactions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142: 310–399.
- Coase, R. (1937): The nature of the firm. *Economica* 4: 386–405.
- Commission for Rural Communities* (2006): *Rural disadvantage: reviewing the evidence*. London: Commission for Rural Communities.
- Demsetz, H. (1997): *The economics of the business firm: seven critical commentaries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodwin, M. (1998): The governance of rural areas: Some emerging research issues and agendas. *Journal of Rural Studies* 14(1): 5–12.
- Hansmann, H. (1987): Economic theories of nonprofit organization. In: Powell, W. (ed.). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. New Haven et al.: Yale University Press. p. 27–42.
- Hueth, B./Marcoul, P. (2003): An essay on cooperative bargaining in U.S. agricultural markets. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization* 1(1): Article 10.
- Iliopoulos, C./Valentinov, V. (2009): Toward an economics of the rural third sector, *International Journal of Agricultural Resources, Governance, and Ecology* 8(5-6): 439–456.
- Iliopoulos, C./Valentinov, V. (2012): Opportunism in agricultural cooperatives: the case of Greece, *Outlook on Agriculture* 41(1): 15–19.
- James, E. 2003. How nonprofits grow: a model. *Journal of Policy Analysis and Management* 2(3): 350–66.

- Kendall, L./Knapp, M./Forder, J. (2006): Social care and the nonprofit sector in the Western developed world. In: Powell, W. and Steinberg, R. (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2nd Ed. New Haven et al.: Yale University Press. p. 415–431.
- Kydd, J./Dorward, A. (2004): Implications of market and coordination failures for rural development in least developed countries. *Journal of International Development* 16: 951–970.
- Lakdawalla, D./Philipson, T. (2006): The nonprofit sector and industry performance. *Journal of Public Economics* 90(8-9): 1681–1698.
- Mahoney, J. (1992): The choice of organizational form: vertical financial ownership vs. other methods of vertical integration. *Strategic Management Journal* 13: 559–584.
- Menard, C. 2004. The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160: 1–32.
- Minkoff, D./Powell, W. (2006): Nonprofit mission: constancy, responsiveness, or deflection? In: Powell, W. and Steinberg, R. (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2nd Ed. New Haven et al.: Yale University Press. p. 591–611.
- OECD (2006): *Das neue Paradigma für den ländlichen Raum: Politik und Governance*. Paris: OECD Publications.
- Ott, S. (2001): Introduction to the nonprofit sector. In: Ott, S. (ed.). *The Nature of the Nonprofit Sector*. Boulder, Westview Press. p. 179–189.
- Peterson, C./Wysocki, A./Harsh, S. 2001. Strategic choice along the vertical coordination continuum. *International Food and Agribusiness Management Review* 4: 149–166.
- Pindus, N. (2001): *Implementing welfare reform in rural counties*. Washington, D.C.: The Urban Institute.
- Poteete, A./Ostrom, E. (2008): Fifteen years of empirical research on collective action in natural resource management: struggling to build large-N databases based on qualitative research. *World Development* 36(1): 176–195.
- Renting, H./Marsden, T./Banks, J. (2003): Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A* 35(3): 393–411.
- Rose-Ackermann, S. (1996): Altruism, nonprofits, and economic theory. *Journal of Economic Literature* 34(2): 701–728.
- Salamon, L./Sokolowski, S./List, R. (2003): *Global civil society: an overview*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Center for Civil Society Studies.
- Smith, A. (1981): *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund.
- Staatz, J. (1987): Farmers' incentives to take collective action via cooperatives: a transaction cost approach. In: Royer, J. (ed.). *Cooperative theory: new approaches*. Agricultural Cooperative Service Report 18. Washington, DC: USDA. p. 87–107.
- Steinberg, R. (2006): Economic theories of nonprofit organization. In: Powell, W. and Steinberg, R. (eds). *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, 2nd Ed. New Haven et al.: Yale University Press. p. 117–139.
- Terluin, I. (2001): *Rural regions in the EU: exploring differences in economic development*. Utrecht [u.a.]: Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.
- Uphoff, N. (1993): Grassroots organizations and NGOs in rural development: opportunities with diminishing states and expanding markets, *World Development* 21(4): 607–622.
- Valentinov, V., Curtiss, J. (2005): Toward a transaction cost theory of organizational change in transitional agriculture, *Eastern European Economics* 43(5): 25–45.

- Valentinov, V. (2007): Why are cooperatives important in agriculture? An organizational economics perspective, *Journal of Institutional Economics* 3(1): 55–69.
- Valentinov, V. (2008a): The economics of nonprofit organization: in search of an integrative theory, *Journal of Economic Issues* 42(3): 745–761.
- Valentinov, V. (2008b): The transaction cost theory of the nonprofit firm: beyond opportunism, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 37(1): 5–18.
- Valentinov, V. (2008c): Toward an incentive alignment theory of nonprofit organization, *Evolutionary and Institutional Economics Review* 5(1): 189–196.
- Valentinov, V. (2008d): Nonmarket institutions in economic development: the role of the third sector, *Development and Change* 39(3): 477–485.
- Valentinov, V. (2009a): Mapping the third sector in John R. Commons' typology of transactions, *Journal of Economic Issues* 43(4): 917–930.
- Valentinov, V. (2009b): The German *Gemeinwirtschaftslehre*: implications for modern nonprofit economics, *Regulation and Governance* 3(2): 186–195.
- Valentinov, V. (2011a): The meaning of nonprofit organization: insights from classical institutionalism, *Journal of Economic Issues* 45(4): 901–915.
- Valentinov, V. (2011b): Accountability and the public interest in the nonprofit sector: a conceptual framework, *Financial Accountability and Management* 27(1): 32–42.
- Valentinov, V. (2012a): The economics of the nonprofit sector: insights from the institutionalism of John R. Commons, *Social Science Journal* 49(4): 545–553.
- Valentinov, V. (2012b): Understanding the rural third sector: insights from Veblen and Bogdanov, *Kybernetes: The international journal of cybernetics, systems and management* 41(1/2): 177–188.
- Valentinov, V. (2012c): Toward a holistic nonprofit economics: insights from institutionalism and systems theory, *Journal of Bioeconomics* 14(1): 77–89.
- Valentinov, V. (2012d): Toward a critical systems perspective on the nonprofit sector, *Systemic Practice and Action Research* 25(4): 355–364.
- Valentinov, V./Iliopoulos, C. (2012): Property rights problems of agricultural cooperatives: a heterodox institutionalist perspective, *German Journal of Agricultural Economics* 61(3): 139–147.
- Valentinov, V./Iliopoulos, C. (2013): What can nonprofit economics learn from the theory of agricultural cooperatives?, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 42(1): 109–126.
- Valentinov, V./Larsen, K. (2011): The meaning of nonprofit mission breadth: a constitutional economics perspective, *Social Science Journal* 48(1): 29–38.
- van der Ploeg, J./Renting, H./Brunori, G./Knickel, K./Mannion, J./Marsden, T./de Roest, K./Sevilla-Guzmán, E./Ventura, F. (2000): Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. *Sociologia Ruralis* 40(4): 391–408.
- Wandel, J./Valentinov, V. (2013): The nonprofit catallaxy: An Austrian economics perspective on the nonprofit sector, *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, online first, doi: 10.1007/s11266-012-9330-9.
- Weber, B./Duncan, G./Whitener, L. (eds) (2002): Dimensions of welfare reform. Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute of Employment Research.
- Weisbrod, B. (1988): The nonprofit economy. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Williamson, O. (1985): The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: Free Press.
- Williamson, O. (1991): Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly* 36: 269–96.
- Williamson, O. (1996): The mechanisms of governance. Oxford: Oxford University Press.

-
- Williamson, O.* (2002): The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. *Journal of Economic Perspectives* 16(3): 171–195.
- Woolcock, N./Narayan, D.* (2000): Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer* 15(2): 225–249.
- Yang, X./Borland, J.* (1991): A microeconomic mechanism for economic growth. *Journal of Political Economy* 99(3): 460–82.
- Yates, H.* (2002): Supporting rural voluntary action. London: National Council for Voluntary Organizations.
- Young, D.* (1983): If not for profit, for what? Lexington, MA: Lexington Books.

Nachhaltig Wirtschaften – eine Gemeinschaftsaufgabe*

von Peter H. Grassmann

Die „Marktwirtschaft“ ist in der Defensive. Der Ablehnungsgrad ist inzwischen hoch, selbst als „soziale Marktwirtschaft“ sieht sie nur ein Drittel der Bevölkerung noch positiv.¹ Marktwirtschaft begegnet viel Skepsis, die große Überzeugung ist vorbei.

Das sind andere Stimmungsbilder als damals, 1989, als das marktwirtschaftliche Modell als der eindeutige Sieger aus dem Wettkampf mit der sozialistischen Planwirtschaft hervorging. Aber zu Vieles ist schlecht gelaufen, die Stimmung ist gereizt: Die Finanzkrise, Bonus- und Selbstbedienungsexzesse, zu geringe Berücksichtigung der Persönlichkeitsentwicklung der Jugend, Kapital- und Steuerflucht, inhumane Wertschöpfungsketten, klimabelastende Energiesysteme – zu vieles, um die unbestrittene Stärke von Angebot und Wohlstand kompensieren zu können.

Unsere Marktwirtschaft gilt unverändert als nicht „nachhaltig“ und ohne ausreichende moralische Werte. Mehr „Anstand“, mehr Verzicht auf rein wirtschaftliche Betrachtung wird verlangt, mehr ökologisch und sozial orientierte Eigenverantwortung – die Wertediskussion ist wieder voll entbrannt. Und zugleich steigt der Ruf nach „mehr Staat“ – dessen fehlende Stärke dann wiederum enttäuscht.

I. Begrenzte nationale Ordnungskraft in einer global vernetzten Welt

Was also ist der Schwachpunkt im marktwirtschaftlichen System nach all den Erfolgsjahren? Ist es nur der überbetonte Neoliberalismus, dem eben mit strengerer staatlicher Hand zu begegnen ist?

Es ist wohl mehr. Zu leicht übersehen wir, dass wir in einer epochalen Veränderung leben, die alles marktwirtschaftliche, ja alles gesellschaftliche Leben erfasst: die online-Revolution, das globale Netz, das keine nationalen Grenzen respektiert und zu einer global vernetzten Weltgemeinschaft geführt hat. Diese „Globalisierung“ war nicht etwa die Konsequenz eines freiheitlicher werdenden Welthandels, sondern umgekehrt ist mit dieser technischen Revolution nur ein weitgehend freier Welthandel denkbar. Seine globalen Freiheiten zu beherrschen, ist die neue politische

* Der Beitrag und das Impulsreferat beruhen auf einem Vortrag, den der Autor auf dem Kammerrechtstag am 4. November 2011 in Köln zum Schwerpunkt „Der Beitrag der Kammern zur Wertediskussion“ gehalten hat. Siehe dazu auch *Grassmann*, in: Kluth (Hrsg.), *Jahrbuch des Kammer- und Berufsrechts* 2011, S. 23 ff.

1 U.a. Bertelsmann-Stiftung, zahlreiche Medienberichte, z.B.: <http://www.stern.de/wirtschaft/immobilien/studie-deutsche-misstrauen-marktwirtschaft-624027.html>.

und gesellschaftliche Herausforderung. Und zudem sind viele der oben genannten Probleme – wie etwa der Klimawandel – von vornherein globale Probleme. Es gilt erstmals, globale Gemeinschaftsgüter als generationenüberschreitend lebenswichtige Ressourcen zu verwalten.

II. Soziale Verantwortung – die traditionelle Kraft von innen

Damit aber gerät unser traditionelles Ordnungssystem der nationalen Gesetzgebung außer Takt. Denn naturgemäß kann der nationale Staat nur Nationales gesetzlich regeln, international muss er auf Verträge und Abkommen ausweichen, einem wesentlich schwächeren, kompromissbehafteten Regelrahmen. Gerade die enttäuschten Träume einer besseren Weltgemeinschaft nach der Konferenz 1992 in Rio oder die Träume eines weltweit durchsetzbaren Kyoto-Protokolls belehren uns über die Schwächen internationaler Abkommen. Nichts davon griff als wirksamer Regelrahmen.

Aber Marktwirtschaft ohne starken Ordnungsrahmen ist nicht stabil. Trotz der Erfüllung vieler materieller Wünsche, irgendwann dominiert der Aufschrei: „So haben wir das nicht gewollt“. Bleibt der Staat dann schwach, ist die Forderung einer stärkeren Werteordnung von innen heraus zwangsläufig – und ein Ausweichen ein Spiel mit dem Feuer.

Keineswegs blind für diese Schwächen international wirksamer Ordnung, forderte die G-20-Runde in ihrem ersten Treffen Unternehmer und Firmen auf, sich stärker den eigenen Möglichkeiten unternehmerischer Sozialverantwortung zu stellen. Das Konzept der „Corporate Social Responsibility“, kurz CSR, als wichtiger Teil der Wirtschaftskultur wird seitdem von vielen Regierungen gefördert, in Deutschland durch eine gemeinsame Plattform von BDI, BDA, DIHK und ZHA.²

III. Die Gesellschaft erwartet Branchenantworten

Viele Unternehmen sind diesem Ruf gefolgt. Trotz vieler guter Einzelbeispiele aber ist eine von der Gesellschaft als stärker wertorientiert empfundene Marktwirtschaft daraus noch nicht entstanden. Denn die Gesellschaft erwartet mehr als freiwillige Einzelbeispiele. Sie erwartet Branchenantworten. Sie will eine „nachhaltig“ saubere Marktwirtschaft, sie will umfassende Branchenantworten. Sie will, dass eine Finanzwirtschaft ethisch hoch stehende Maßstäbe hat, sie will eine Energiewirtschaft, die unseren Energiebedarf ohne Atom und Fossil deckt, eine Textilwirtschaft, an deren unterstem Ende keine Sklavenarbeit steht, sie will schlicht Waren

2 www.csrgermany.de.

und Dienstleistungen, die nicht das Gewissen belasten. Positiv werteorientierte Branchenantworten sind längst die allgemeine Erwartung – über das staatliche Regelwerk hinaus. Aber die Wirtschaft ist so umfassende Antworten bisher schuldig geblieben.

Und damit sind wir beim Wertekodex als mehr oder weniger verbindlicher Leitlinie für Problembereiche von Wirtschaftssektoren durch den zuständigen Verband – oder auch die Kammer. Die Selbstverpflichtung des Wertekodex ist ein Instrument des „soft-law“, nicht so hart wie das Gesetz, flexibler, meist praxisnäher, aber für Auftraggeber, Aus- und Weiterbildung und oft auch als „label“, als werteorientierte Kennzeichnung von Vorteil. Es ist ein Versprechen einer Unternehmer-Partnerschaft.

Dabei sei zugestanden, dass Verbände von ihren Mitgliedern abhängen und nicht jeder sich Beschränkungen freiwillig unterwerfen wird, auch wenn Medien, talk-shows und ein nicht zu übersehender Teil der Öffentlichkeit dies fordert. Man fühlt sich „ehrbar“ und lehnt jede Selbstverpflichtung über das Gesetz hinaus ab. Zunächst. Bis der gesellschaftliche Druck wächst, die soziale Ausgrenzung beginnt – wie wir es gerade bei Banken und Finanzdienstleistern erleben – und erste mutige Unternehmer oder auch die Politik das Regelwerk verschärft – und dies allzu oft ohne Maß für den guten Mittelweg. Funktionierende Selbstverwaltung ist oft stärker als staatliches Reglement. Das hat *Elenor Ostrom* in vielen Jahrzehnten wissenschaftlicher Arbeit an Hand von Dutzenden von Beispielen gezeigt und 2009 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften dafür bekommen – ein deutlicher Hinweis des Nobelpreis-Komitees, mehr wirkungsvolle Selbstverwaltung umzusetzen. Das ist der Boden, auf dem der problemorientierte Wertekodex reifen kann und einer Branche mit einem „Wertekanon“ Leitlinie und Kontur gibt.

IV. Der Code of Ethics der AdvaMed – ein wirksamer Anti-Korruptionskodex

Die Medizintechnik bedient mit ihren Investitions- und Verbrauchsgütern starke Märkte im Gesundheitswesen. Sie sind aber kaum vom Endkunden, den bezahlenden Patienten und Krankenkassen beeinflussbar, sondern werden von der Zwischenstufe der verordnenden Ärzte und Kliniken gesteuert. Solche Zwischenstufen sind besonders anfällig für versteckte Arten von Vorteilsnahme. Ob durch Förderung von Kongressreisen, als Unterstützung von Forschungsprogrammen oder schlicht als Luxusveranstaltungen, die Großzügigkeit der entsprechenden Industrie gegenüber Professoren, Klinikteams und Einkaufsorganisationen in USA war enorm – und beeinflusste die Objektivität der wirtschaftlichsten und effizientesten Produktwahl in USA erheblich. Aber das im Detail per Verordnung und Gesetz zu regeln, ist schwer, die Graubereiche praxisnaher Definition sind groß.

Es war ein Anstoß der Regierung, einen Wertekodex für strengere Beschaffungsregeln festzulegen, also einen selbstverwalteten „Code of Ethics“ für die Geschäftspraktiken der Medizintechnik-Branche. Die ersten ernsthaften Vorschläge externer Berater führten sofort zu Verbandsaustritten etlicher großer Firmen; der interne Streit war groß. Aber schließlich einigte man sich doch auf einen detaillierten und praxisnahen „Code of Ethics“, der an prominenter Stelle des Web-Auftritts der Organisation nachzulesen ist.³

Zwischenzeitlich ist dieser Kodex Standard der meisten öffentlichen Auftragsvergaben und wird auch von vielen der großen Hospitalketten eidesstattlich eingefordert. Die Unternehmen wachen gegenseitig und Auditierungen und Ermahnungen sind zwar üblich, aber seltener erforderlich, als zunächst erwartet. Der Kodex hat die Wertedisziplin der Branche deutlich geändert und wurde in abgeschwächer Form auch Modell für die europäische medizintechnische und Pharmaindustrie.⁴

Leider stehen solchen positiven Beispielen auch bedenklich negative Beispiele gegenüber. Hier ist insbesondere die verfehlte Verpflichtung der europäischen Automobilhersteller von 1997 gegenüber der EU-Kommission zu nennen, bei der man sich zur selbstorganisierten Absenkung des sogenannten Flottenverbrauchs verpflichtet hatte, allerdings ohne ernsthaft über Durchsetzungsmöglichkeiten nachzudenken. Die Industrie blieb bei ihren alten Produkt- und Werbekonzepten, die CO₂-Emissionen des Automobilbereichs stiegen weiter an. Dies verschärfte damit 2007 die Automobilkrise, weil die Käufer ineffiziente Kraftfahrzeuge – neu durch die Klimadebatte sensibilisiert – schlicht ablehnten.

Ein scharfes Eingreifen der Kommission mit nun wesentlich hektischeren technologischen Veränderungen war die Folge dieser Geringschätzung einer Verbandsvereinbarung durch seine Mitglieder, die europäischen Automobilhersteller. Gute Verbandsarbeit kann auch Selbstschutz sein und Langfristrisiken reduzieren. So sieht es übrigens auch der Dachverband ZIA der gewerblichen Immobilienwirtschaft, für die durch das langlebige Wirtschaftsgut Immobilie eine typische win-win-Situation besteht.

V. Nachhaltigkeit als Verbandsaufgabe?

Es liegt also nahe, die gesellschaftliche Forderung nach mehr „Nachhaltigkeit“ auch als Verbandsaufgabe zu sehen. Im Moment aber wird das von den Wirtschaftsverbänden nur durch Appelle und Information gefördert. Befriedigende Branchenant-

3 www.AdvaMed.org/MemberPortal/About/code/codeofethics.htm.

4 Z.B.: <http://www.cocir.org/content.php?level1=17&mode=30>.

worten werden daraus im harten Konkurrenzumfeld natürlich nicht. So bleibt das Primat der Politik oder die Hoffnung auf die „ordnende Hand des Marktes“.

Märkte allerdings können versagen. „Der Klimawandel ist das größte Versagen des Marktes“, urteilt beispielsweise *Nicolas Stern*, Chefökonom der Weltbank in seinem berühmten Report zu den wirtschaftlichen Folgen des Klimawandels, erstellt im Auftrag der britischen Regierung. Langfristige Risiken werden zu gerne verdrängt.⁵ Gerade die Finanzkrise gab viel Anlass, die sozialpsychologische Komplexität marktwirtschaftlicher Fehlentwicklungen zu untersuchen. Gerade diese Krise zeigte die Wirkungen überzogener Anreizsysteme und die schwierige Gruppendynamik der Gratwanderung zwischen gesundem Erwerbsstreben und dem Abgleiten in „Gier“ und Maßlosigkeit. Das dann kombiniert mit zu sorgloser Kundschaft macht klar, Märkte sind weder ethisch noch unterstützen sie zwangsläufig die Gebote der Nachhaltigkeit.

Umfassende Branchenantworten darauf entstanden aus der CSR-Bewegung bisher nicht, ohne deshalb den positiven Beispielen die hohe Anerkennung verweigern zu wollen. Aber die Wirtschaft wird mit ihrer Antwort auf Problembereiche mit dem Hinweis nur auf den Staat nicht davonkommen. Branchenantworten bleiben gefordert und die Gangart der Kritiker wird härter.

VI. Die Berufs- und Wirtschaftskammern – das gesetzliche Organ der Selbstverwaltung

Genau deshalb betrifft die Wertedebatte die Berufs- und Wirtschaftskammern. Denn sie haben per Gesetz koordinierende Aufgaben im Gesamtinteresse ihrer Mitglieder wahrzunehmen und zudem auf Unternehmensführung nach der Tradition des „ehrbaren Kaufmanns“ hinzuwirken. Und Ehrbarkeit schließt viele der aktuellen gesellschaftlichen Forderungen nach generationenübergreifender Verantwortung, global umgesetzter Humanität und in letzter Zeit auch über das Gesetz hinausgehende Landwirtschafts- und Nahrungsmittelhygiene mit ein.

Entsprechend haben etliche der Kammern an die Idee des „ehrbaren Kaufmanns“ in unterschiedlicher Form wieder erinnert.⁶

Ausreichend ist dies nicht. Die eingangs beschriebenen hohen gesellschaftlichen Erwartungen an eine veränderte Wirtschaftskultur legen gerade für die Kammern nahe, sich konsequenter für innere Kräfte mit Selbstverpflichtungscharakter einzusetzen und für begleitenden stake-holder-Dialog zu interessieren. Viele gerade der globalen Probleme sind zu komplex, um nur durch „hard-law“ geordnet zu werden.

5 Stern-Report: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/media/A/9/stern_shortsummary_german.pdf.

6 Z.B. IHK München und Oberbayern: www.muenchen.ihk.de.

Das „soft-law“ eines Wertekanons für Problembereiche bietet sich als ein flexibleres Instrument an, als ein Instrument der branchenspezifischen „Governance“, also der selbstorganisierten Steuerung gegen branchenweite Fehlentwicklungen.

VII. Meinungsbildung im stakeholder-Dialog

Das ist vor allem dann vielversprechend, wenn die Bereitschaft zu problemorientiertem Tiefgang besteht. Der allerdings setzt eine offene Einbeziehung der wirtschaftlichen Fachverbände und des Blicks von außen voraus, also den Ratschlag der Wissenschaft genauso wie die Meinung der (oft oppositionellen) Zivilgesellschaft. Es liegt nahe, die gesellschaftliche Legitimation eines Wertekanons durch den Dialog am Runden Tisch mit Fachverbänden, werteorientierten NGOs und der Wissenschaft zu stärken. Dabei kann offen bleiben, wann dabei besser eine Leitlinie des Fachverbandes angestoßen wird oder ein eigener Kodex der Kammer entsteht – oder beides. Ob Landwirtschaft, Bauwesen, Energiethematik oder Finanzindustrie, der Wertekanon wird unterschiedlich über die Berufs- und Wirtschaftskammern und die führenden Fachverbände zu verteilen sein. Es wäre ein Weg, der den Kammern und Verbänden ermöglicht, Missstände und Branchenschädigung von sich aus einzudämmen und zugleich den staatlichen Organen erlaubt, sich verstärkt auf Rahmenbedingungen zurückzuziehen ohne Reglements im Detail.

Es setzt natürlich auf beiden Seiten eine Einsicht voraus: Das Konzept guter Selbstverwaltung ist der Bürokratie überlegen, zumindest dann, wenn der gesetzliche Rahmen Selbstkontrolle und Sanktionen unterstützt.

VIII. Koregulierung – Teil der CSR-Strategie der EU

Es überrascht hier nicht, dass gerade in Brüssel dieser Ansatz interessiert. Erdrückend groß ist die Komplexität regulatorischer Aufgaben auf europäischer Ebene. Entsprechend hat die EU-Kommission nun den Gedanken des selbstverwaltenden Wertekanons von Wirtschaftssektoren durch „Branchen- Codices“ in ihrer CSR-Strategie aufgegriffen. Sie reicht damit der Wirtschaft die Hand, wieder stärker selbst in Problembereichen initiativ zu werden.⁷ Sie erinnert dabei an die alte Idee der „Coregulierung“, die bereits 2001 im Weißbuch der EU über „Regieren in Europa“ angesprochen war.⁸ Genutzt wurde dieses Instrument bisher wenig, vor allem in Deutschland. So kritisiert auch die OECD in ihrem Jahrbuch 2010 über Regieren in Deutschland, dass verpflichtende Selbstregelung als Alternative zu harter Gesetz-

7 Eine neue CSR-Strategie, Mitteilung der EU-Kommission v. 25.10.2011.

8 Weißbuch der EU, „Regieren in Europa“, 2001.

gebung nicht mehr in Betracht gezogen wird.⁹ Obwohl dies als Alternative in der vorgeschriebenen Begründung zu neuen Gesetzen in Deutschland explizit abgefragt wird, findet sich hier ausnahmslos als Stellungnahme der Bundesregierung zu Alternativen lapidar: „keine Alternativen“.

IX. DIHK widerspricht gemeinsam mit BDI dem Koregulierungsansatz

Diese Alternativlosigkeit zu beenden, stünde dem Ruf der Berufs- und Wirtschaftskammern gut an. Sofort nach Erscheinen der überarbeiteten Richtlinie Ende 2011 hat der DIHK-Dachverband der IHKs diesen Grundgedanken als eine Abkehr von der „Freiwilligkeit“ verurteilt- und dies gemeinsam mit BDA, BDI und ZHA.¹⁰ Schon diese Gleichstellung mit den freien Verbänden ist bedenklich. Sie dürfte zudem der zum Beispiel in einem (späteren) Gerichtsurteil zu Stuttgart 21 betonten Vorgabe, die Differenzierung der Mitgliedermeinung zu berücksichtigen, kaum entsprechen. Aber der DIHK ist ein Dachverband, die Selbstbestimmung der Kammern höhlt er nicht aus. Und die aus meiner Sicht unüberlegt übereilte Äußerung liegt nun über ein Jahr zurück. Es liegt nun an den Mitgliedern der Berufs- und Wirtschaftskammern selbst, sich in der aktuellen Debatte um Werte und Unsitten der Marktwirtschaft so einzuordnen, wie es ihnen richtig erscheint.

Wirtschaftssektoren verlieren ein Image als Ganzes und können es nur gemeinsam wieder aufbauen. Im Moment rangiert der „Manager“, also die Führungselite der Unternehmen, am untersten Ende der Vertrauensskala der Öffentlichkeit in entsprechenden Umfragen und der Finanzbranche geht es nicht viel besser. Reichlich Raum für Verbesserungen nach oben. Da lässt schon aufhorchen, dass auch der Deutsche Bankenverband sich anlog ablehnend äußerte, so als ob es nie eine Finanzkrise gegeben hätte.¹¹ Nur der Verband der Werbebranche hat den Kernpunkt verstanden: Wenn schon, dann aber auch weniger politische Vorgaben.¹² Genau das ist der Punkt glaubhafter Selbstverwaltung. Medienfachleute wissen eben, wie man sich sein Image erhält.

X. Fazit

Die Kammern sind durch die gesetzliche Mitgliedschaft flächendeckender Teil des Ordnungsrahmens der Marktwirtschaft. Es liegt also nahe, für Problembereiche, für die die freien Marktkräfte keine befriedigende Antwort geben und die in breiter

9 OECD: Bessere Rechtsetzung in Europa, Band Deutschland 2010, S. 82 und 90–92.

10 www.csgermany.de, aktuelle Stellungnahme der vier Spitzenverbände zur CSR.

11 Bankenverband – Positionen 29. März 2012.

12 Zentralverband der Werbewirtschaft: <http://www.zaw.de/index.php?menuid=84>.

öffentlicher Kritik stehen, durch die Berufs- und Wirtschaftskammern einen Lösungsbeitrag zu bringen – teils von sich heraus, teils gemeinsam mit den Fachverbänden. Das gilt für die Energiethematik und für die Herausforderungen des Ressourcen schonenden Handelns der Wirtschaft genauso wie für den Finanzsektor oder fairen Handel. Zielgerichtete Initiativen von Mitgliedern und Organen der Kammern können hier Beispielhaftes für den Ruf ihres Wirtschaftssektors und der Marktwirtschaft als Ganzem erreichen.

Aber diese „Freiwilligkeit genügt allein nicht. Auch der Gesetzgeber ist gefordert, den Unternehmen und freien Berufen mehr Mut zur branchenweiten Selbstverpflichtung als Antwort auf marktwirtschaftliche Defizite zu machen und die Voraussetzungen für die Durchsetzung zu verbessern. Klare Themendefinitionen, externe Beratungspflichten und praxisnahe Sanktionsmöglichkeiten können es zu einem starken Instrument der Werteordnung von Wirtschaftssektoren machen. Es schafft einheitliche Pflichten nachhaltigen Handelns statt eines Wettbewerbs der Freiwilligkeit im Umgang mit sozialer Verantwortung.

Es setzt aber natürlich voraus, dass auch der Gesetzgeber die Kraft guter Selbstverwaltung erkennt. Schon zu lange geht er der Thematik aus dem Weg, wie die Überschrift des IHK-Gesetzes von Dezember 1956 als immer noch „vorläufig“ unterstreicht. Noch fürchtet man den Aufschrei der Anhänger neoliberaler Marktgläubigkeit, die jedes Regelwerk als ein Teufelswerk verdammt, ungeachtet des immer lauter werdenden Rufs nach „mehr Staat“ – der ohne Eigeninitiative der Wirtschaft diesem Ruf auch irgendwann folgen wird. Die Überarbeitung der Kammergesetze scheint deshalb überfällig. Sowohl das Ausdünnen überdehnter Mitgliedspflicht für Geringverdiener und Nebentätigkeiten, wie auch die Schärfung des Aufgabenprofils (gerade für Klarheit bei der Wortwahl des „Wirkens für Ehrbarkeit“) und auch der übrigen Ordnungspflichten und Sanktionsmöglichkeiten.

Sicher wird die Debatte heiß, denn unumstritten ist der Ruf der Kammern nicht. Erst kürzlich sagte ein Bundestagsabgeordneter einer der großen Parteien zu mir, als ich eine Novellierung von Teilen der Kammergesetze vorschlug: „Da traut sich keiner ran.“ Es ging dabei um das Thema „Energie-Effizienz“ und wie man da die Kammern stärker einbinden könnte, gegebenenfalls durch gesetzliche Präzisierung. Nun, eine solche Mischung von Furcht und Skepsis ist kein gutes Omen für den dauerhaften Bestand der Kammern als Körperschaft des öffentlichen Rechts – eine Rechtsform, die ja den Auftrag zu wirkungsvoller Selbstverwaltung enthält.

Podiumsdiskussion zum Thema

„Kooperation und Werteorientierung – Ethikbezüge in Wirtschaft und Gesellschaft“

Teilnehmer:

Peter H. Grassmann, Winfried Kluth, Ingo Pies

Moderation:

Thomas Brockmeier

Brockmeier:

Sehr geehrte Damen und Herren, Herr *Grassmann* hat mit seinem Impulsreferat die Vielfalt möglicher Fragestellungen bereits mehr als nur angedeutet. Ich freue mich sehr über die interessante und herausfordernde Aufgabe, die nun anstehende Podiumsdiskussion moderieren zu dürfen. Gern möchte ich den drei Teilnehmern vorschlagen, uns vorab – zumindest im Groben – auf eine Art Fragenkatalog zu einigen, um auf diese Weise gleichsam einige Leitplanken beziehungsweise Orientierungsmarken einzuziehen.

1. Frage: Was verstehen wir unter Ethik und Moral?
2. Frage: Ist Kooperation – zumal in genossenschaftlicher Form – (besonders) geeignet, für mehr Ethik und Moral zu sorgen?
3. Frage: Kann (positiv) und/oder soll (normativ) Ethik und Moral „gefördert“ werden? Wenn ja, wie – durch bestimmte Anreize?
4. Frage: Lässt sich (sinnvoll) differenzieren zwischen unterschiedlichen Arten, Kategorien und Ausprägungen von Moral in Wirtschaft hier und Staat beziehungsweise Politik dort?
5. Frage: Gibt es so etwas wie „werteorientierte Kooperation“? Wenn ja, wodurch zeichnet sie sich aus? Ist es – positive Betrachtung – möglich, und – normative Betrachtung – sinnvoll beziehungsweise geboten, sie zu fördern? (Hier bin ich insbesondere gespannt auf die Antworten der Professoren *Kluth* und *Pies*, denn Herr *Grassmann* hat ja in seinem Impulsreferat schon viele, primär produktbezogene Beispiele gegeben.)
6. Frage: Welche Bedeutung lässt sich der Konsumentensouveränität und dem Einfluss der Nachfrager beimessen, wenn es um Fragen von Ethik und Moral geht?
7. Frage: Lassen sich Moral und Ethik oktroyieren beziehungsweise dekretieren, anders ausgedrückt: Kann es Moral und Ethik durch Zwang geben?

Meine Damen und Herren, liebe Podiumsteilnehmer, Sie spüren schon: Viele dieser Fragen hängen eng miteinander zusammen, sind interdependent, mithin also nur

in einem idealtypisch-analytischen Sinne voneinander zu trennen. Vor diesem Hintergrund und weil wir insgesamt nur knapp neunzig Minuten zur Verfügung haben, müssen die Fragen selbstverständlich nicht sklavisch nacheinander abgearbeitet, sondern es können auch gern einige „im Paket“ beantwortet werden.

Herr Professor *Pies*, möchten Sie den Anfang machen?

Pies:

Gern! Lassen Sie mich mit der Antwort auf Ihre *erste Frage* beginnen: *Was ist eigentlich Ethik und Moral?* Der entscheidende Unterschied zwischen beiden, auf den Punkt gebracht, lautet: Moral ist – ganz praktisch – das, was man in der guten Kinderstube gelernt hat; Ethik hingegen ist die Theorie der Moral, gewissermaßen eine theoretische Reflexion von moralischer Praxis. Gern verweise ich zur Illustration auf die Bezeichnung meines Lehrstuhls: kein Lehrstuhl für Wirtschaftsmoral, sondern für Wirtschaftsethik. Ich mache also guten Gewissens Theorie, muss aber keineswegs ein guter Mensch, sondern „lediglich“ ein guter Theoretiker sein, um das zu tun. Genauso wie man auch nicht von Ärzten verlangt, dass sie gesund sind, sondern nur, dass sie Leute gesund machen können. Dazu freilich brauchen sie Kompetenz. Theologen müssen nicht fromm sein – sind es ja auch in der Regel nicht; gute Theoretiker freilich sollten sie sein. Zusammengefasst also noch einmal: Moral ist Praxis – was durchaus mit Werten zu tun hat; Ethik ist theoretische Reflexion von Wissenschaftlern über Moral.

Hiermit komme ich nun zu meiner Antwort auf Ihre *zweite Frage*: *Was haben Genossenschaften mit Moral zu tun?*

Etwas Grundsätzliches vorweg: Genossenschaften sind ein ganz besonderes institutionelles Arrangement zur Lösung eines bestimmten Problems. Und alles das, was für Menschen ein Problem löst, hat bereits eine moralische Qualität, weil es ihnen nämlich das Leben erleichtert.

Welches Problem ist es nun, das die Genossenschaften lösen? Lassen Sie mich so antworten: Stellen Sie sich vor, wir machen ein ganz einfaches Gedankenexperiment: Wir haben zwei Akteure A und B. A ist ein potenzieller Ausbeuter und B ein potenzielles Opfer. Solche Konstellationen gibt es im alltäglichen Wirtschaftsleben ganz oft; in der (Institutionen-)Ökonomik sprechen wir in diesem Zusammenhang von einem Hold-Up-Problem, einer Ausbeutungssituation oder einem sozialen Dilemma. Wenn Sie jetzt einen Ökonomen nachts um halb 3 aus seiner Tiefschlafphase wecken und ihn fragen, wie man das Problem lösen könnte, dann wird dieser (im Grunde jeder) Ökonom auf Anhieb sagen: durch Wettbewerb! Wir müssen den A unter Wettbewerbsdruck setzen, dann hat der B eine Exit-Option und kann der Ausbeutung entgehen; dies schützt den B. Mithin wird sich der A sehr gut überlegen, ob er den B ausbeutet – der Wettbewerb dürfte nämlich dafür sorgen, dass der B dann das letzte Opfer des A (gewesen) sein könnte. Die spannende Frage ist nun: Was kann man machen in einer Situation, in der es aus bestimmten

Gründen nicht möglich ist, den A unter Wettbewerb zu setzen – zum Beispiel, weil ein natürliches Monopol vorliegt? Auf eben diese spezielle Frage ist die Genossenschaft eine institutionelle Antwort. Inwiefern? Ganz einfach: Weil jetzt nicht der *wirtschaftliche* Governance-Mechanismus „Wettbewerb“ zur Lösung des Problems herangezogen wird, sondern ein *politischer* Governance-Mechanismus – nämlich die politische Mitbestimmung als Mitglied der Genossenschaft; als Mitglied habe ich gewissermaßen das verbriefte Recht auf partizipative Willensbildung in der Genossenschaft. Damit verfügen wir zur Lösung des Ausbeutungsproblems also über zwei Alternativen: Es kann entweder über Wettbewerb, sozusagen *extern*, auf die Willensbildung des Monopolbetriebes Einfluss genommen werden; oder es kann, das ist die Genossenschaftslösung, *intern* über Partizipation auf die Willensbildung des Genossenschaftsbetriebes als potenziellem Ausbeuter Einfluss genommen werden. Damit kann ich sicher sein, von diesem Betrieb, dessen Geschick beziehungsweise Verhalten ich als Mitglied ja selbst mitbestimme, nicht ausgebeutet zu werden. Mit anderen Worten: Die Genossenschaft hilft, in eine produktive Interaktion zu kommen. Und eben dies hat eindeutig eine moralische Qualität. Freilich gilt auch, dass sich die Genossenschaft ihrerseits im wirtschaftlichen Wettbewerb mit anderen Organisationsformen durchsetzen muss.

Interessant ist nun der Rückgriff auf die Transaktionskostentheorie von Professor *Williamson*, die er uns heute Morgen selbst so präzise erläutert hat. *Williamsons* Theorie arbeitet eigentlich stillschweigend mit der Hintergrundannahme, dass die wirtschaftliche Rahmenordnung im Großen und Ganzen stimmt. Indes: Wenn diese Annahme zuträfe, dann dürfte es Genossenschaften eigentlich gar nicht geben; sie würden keinen Zweck erfüllen – es gäbe für sie, im institutionellen Sinne, keinen Platz, weil nichts zu tun. Genau dies dürfte der Grund sein, warum Herr *Williamson* sich in seinem Vortrag heute früh mit Genossenschaften denn auch nicht wirklich – jedenfalls nicht dezidiert – befasst hat.

Einen interessanten Ansatz gibt es aber dennoch; dies wird deutlich, wenn wir die Hintergrundannahme des im Prinzip funktionsfähigen Ordnungsrahmens aufgeben. Anders ausgedrückt: Wie sieht das Ganze aus in einer Gesellschaft, die gravierende Ordnungsdefizite hat? Dann wird plötzlich ein institutionelles Vakuum sichtbar, in das die Genossenschaften sinnvoll hineinstoßen beziehungsweise das sie sinnvoll füllen können. Halten wir dieses Zwischenergebnis doch einmal in Form einer ersten These fest: Genossenschaften sind eine Institution, die zur Entwicklung der Marktwirtschaft beiträgt und die tendenziell auch wieder aufgelöst werden kann, je besser die Rahmenordnung funktioniert. Oder, anders gewendet: Wir leben heute in einer so dynamischen Gesellschaft, dass im Grunde an jedem Tag immer wieder neue Ordnungsprobleme entstehen. Und bei der dynamischen Bewältigung dieser immer neuen Herausforderungen entstehen auch immer wieder Möglichkeiten für neue Problemlösungen – auch und insbesondere für beziehungsweise durch Genossenschaften. Dies gilt über Branchen und Regionen hinweg: In Ländern

der Dritten Welt, aber auch bei uns – übrigens in einigen Bereichen mit sehr dynamischer Entwicklung, zum Beispiel in der Aktivierung erneuerbarer Energien. Gewiss gibt es eine Fülle weiterer Beispiele dafür, wie sich Interaktionsprobleme mit solchen institutionellen Arrangements wie Genossenschaften lösen lassen.

Damit komme ich dann auch schon zu meiner Antwort auf die *dritte Frage: Kann und soll Moral durch Anreize unterstützt werden?* Die Antwort ist eindeutig: Ja! Die Begründung ist einfach und – hoffentlich – einleuchtend: Wenn moralische Verhaltensweisen nicht durch Anreize gestützt werden, dann werden sie auf Dauer keinen Bestand haben können, sofern sie zu individuellen Nachteilen führen. Deswegen ist einer der Leitsätze unserer Halleschen Wirtschaftsethik, dass der systematische Ort der Moral im Wirtschaftsleben unter Wettbewerbsbedingungen die institutionelle Rahmenordnung ist. Und da, sehr geehrter Herr *Grassmann*, berühren wir uns ganz nah mit unseren Thesen; jedenfalls habe ich Ihre Kernbotschaft so verstanden: In ganz vielen Bereichen der Wirtschaft gibt es moralische Probleme zu beklagen; und diese können wir eigentlich nur durch eine kollektive Beeinflussung des Ordnungsrahmens – das heißt: durch eine Gestaltung der Spielregeln, nach denen da gespielt wird – in den Griff bekommen.

Lassen Sie mich das Problem von Moral in der Wirtschaft aus ethischer, das heißt moraltheoretischer Sicht mit etwas anderen Worten noch einmal wie folgt auf den Punkt bringen: Es ist kein Charakterproblem, sondern ein Systemproblem, ein Ordnungsproblem. Wirtschaft wird über Wettbewerb gesteuert; im Wettbewerb spielt Gewinnstreben eine bedeutsame Rolle, und selbstverständlich sollen Unternehmen sich an ihrem angestrebten Gewinn orientieren dürfen – vorausgesetzt, sie werden durch den Wettbewerb diszipliniert. Das Ganze funktioniert dann gut, wenn es dem Unternehmer gelingt, bei seinen Kunden eine Zahlungsbereitschaft zu aktivieren, die mindestens seine Kosten deckt. Bei privaten Gütern funktioniert das gut; sobald es sich aber um öffentliche Güter handelt, funktioniert dieses Prinzip nicht mehr. Es funktioniert deshalb nicht, weil es – aus verständlichen Gründen – an der Zahlungsbereitschaft der Kunden fehlt. Nehmen Sie doch nur den Klimawandel beziehungsweise klimafreundliches Verhalten – von Produzenten und Konsumenten gleichermaßen – als Beispiel: Wenn ich als Unternehmer bereit bin, durch entsprechende Produktionsverfahren, durch den Einbau von Filtern etc. pp. einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten, dafür jedoch keine entsprechenden Erlöse erziele, dann bleibe ich auf den Kosten sitzen. Das führt nicht zu Gewinn, sondern zu Verlust; Verluste aber werden im Wettbewerb hart bestraft – langfristig muss man aus dem Markt ausscheiden. Wem wäre denn damit geholfen? Dasselbe gilt für die (mangelnde) Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung insgesamt für Biodiversität et cetera; Märkte sind hochwirksame und sehr effiziente Koordinatoren: Sie informieren uns durch untrügliche Zeichen darüber, was gewünscht wird und was nicht. Die Herausforderung ist also: Wir müssen aus öffentlichen Gütern tendenziell

private Güter machen, denn nur dann können wir dieses hochwirksame Instrument ‚Markt‘ für moralische Anliegen in Dienst nehmen. Da dies bis dato in viel zu geringem Maße gelungen ist, könnte man den Klagen über Marktversagen hier und Staatsversagen dort vielleicht noch die Klage über Juristenversagen hinzufügen ... (kleiner Scherz, Herr *Kluth*...), denn Umweltprobleme lassen darauf schließen, dass wir bei der Kreierung von Eigentümerrechten unsere rechtspolitischen Hausaufgaben noch nicht gemacht haben. Doch ganz im Ernst: Eben dieses „Indienstnehmen“ von Markt, Wettbewerb und legitimen Eigeninteressen für das Gemeinwohl, für eine Art übergeordnetes Gesamtinteresse macht die Perspektive der Ethik aus: Es geht darum, die Rahmenordnung so hinzubekommen, dass die Leute sich in ihrem eigenen Interesse klug und sozialverträglich verhalten. Nur dann hat Moral unter Wettbewerbsbedingungen eine Chance.

Brockmeier:

Vielen Dank, Herr *Pies*, für diesen sehr gründlichen und auch ausführlichen Einstieg! Sie haben gleich drei Fragen in einen Gesamtzusammenhang gestellt und gewissermaßen „geschlossen“ beantwortet. Ich denke, dass die von Ihnen betonte Einbindung des legitimen Eigeninteresses sehr bedeutsam, ja geradezu unverzichtbar ist, um beispielsweise den immer wieder behaupteten Gegensatz von „Profit versus Moral“ aufzulösen beziehungsweise dessen wenig konstruktiven, nicht ziel-führenden Charakter zu verdeutlichen. Denn auch mir scheint, es wäre in der Tat ein merkwürdiges Verständnis von Ethik und Moral, wenn man Menschen dazu zwingen wollte, permanent gegen ihre eigenen legitimen Ziele, Interessen und Präferenzen zu verstoßen. Herr *Grassmann*, nun möchte ich Sie einladen zu einer Ergänzung, aber natürlich auch zu Antworten – vielleicht auf die ersten beiden Fragen?

Grassmann:

Beginnen möchte ich mit einer Antwort auf die *erste Frage*: Was ist eigentlich Ethik und Moral? Kurz und knapp: Ethik und Moral markieren wesentlich unsere Kultur; die thematische Untersetzung nennen wir Werte. Nicht zufällig trägt mein erstes Buch den Untertitel „Werteregulierte Marktwirtschaft“; es ist wichtig zu sehen, dass sich Werte ändern, oder genauer: ihre Bedeutung ändert sich. Im Moment dominiert die Diskussion um Werte in der Finanzwirtschaft, vor fünf Jahren trat der Wert „Nachhaltigkeit“ in den Vordergrund, fünf Jahre davor mögen es Probleme in der Persönlichkeitsentwicklung der Jugend gewesen sein und davor wieder anderes, morgen und übermorgen noch einmal anderes. Ein Ordnungssystem der Wirtschaft sollte in der Lage sein, sich auf diesen Wertewandel einzustellen, darauf einzugehen und Lösungen für jene Probleme zu suchen, die gerade im Fokus des gesellschaftlichen Dialogs stehen. Ich meine auch, dass in diesem „Gleitenden“ der Werte sowie der damit möglichst korrespondierenden Flexibilität des wirtschaftlichen Ordnungsrahmens die Antwort auf Ihre *zweite Frage* zu suchen ist: Was kann

die Kooperation – zumal in genossenschaftlicher Form – zu Moral und Ethik beitragen? Ich bin mir nicht sicher, ob Genossenschaften tatsächlich die Rolle spielen können, die Sie, Herr Pies, soeben beschrieben haben. Vermutlich ist es eher so, dass Kooperationslösungen im Allgemeinen nicht grundsätzlich losgelöst betrachtet werden können von dem Aspekt der Anreize. Mit anderen Worten: Ich glaube, dass sich die Fragen zwei und drei – Beitrag der Kooperation zu mehr Moral und Ethik sowie die (unterstützende) Bedeutung der Anreize dabei – nur gemeinsam, also gewissermaßen im Verbund beantworten lassen. Wenn Sie gestatten, möchte ich sogar gleich noch eine weitere Frage mit aufnehmen, nämlich jene, ob *moralisches Verhalten womöglich durch Zwang erreicht werden kann oder unter bestimmten Umständen vielleicht gar muss*. Lassen Sie mich so antworten: Kooperation, wenn sie richtig gemacht ist, kann nicht nur Anreize, sondern auch Zwänge ausüben. Ein möglicher positiver Anreiz etwa ist gesellschaftliche Anerkennung; um einen möglichen negativen Anreiz zu illustrieren, verweise ich gern auf mein, wenn Sie so wollen, Lieblingsbeispiel: In England gibt es eine „schwarze Liste“ von sogenannten „unwanted directors“ – das sind Menschen, die in Führungsrollen versagt haben und deshalb als Führungskräfte, zum Beispiel in Vorständen und Aufsichtsräten, nicht mehr zulässig sind. Eine solche „schwarze Liste“ mag auf den ersten Blick harsch wirken, aber ich bin überzeugt, dass wir genau so etwas brauchen: harte Sanktionen als wirksames Disziplinierungsinstrument! So etwas kann in unterschiedlichsten Bereichen angewandt werden – überall dort, wo nachweisbar Fehler gemacht wurden, die eine Gesellschaft einfach nicht (mehr) tolerieren will: Dies kann der Fall sein bei Rechtsanwälten, die ihre Zulassung oder bei Ärzten, die ihre Approbation verlieren oder bei Bankern, die nach massiven Verlusten keine Führungsrolle mehr finden. Nach solchen „Ehrengerichten“ beziehungsweise „inneren Ordnungssanktionen“ sollte stärker gesucht, sie sollten gefördert und viel häufiger angewendet werden, denn sie ergänzen gewissermaßen das übliche Anreizsystem, das nach meiner persönlichen Überzeugung alleine nicht ausreicht. Es gibt einfach zu viele Menschen, die sich moralisch verwerflich verhalten – nicht nur, aber gewiss auch im Wirtschaftsleben. Und diese Menschen halten Sie nur mit harten, mit schmerzhaften und vor allem mit glaubwürdigen Sanktionsandrohungen von moralischem Fehlverhalten ab! Nehmen Sie etwa das Beispiel von Anwälten, die ganz bewusst und gezielt mit überkomplizierten Schriftsätzen und unterschiedlichsten Anträgen Gerichtsverfahren in die Länge ziehen. Das bindet Ressourcen – materielle und vor allem auch personelle – in einer Weise, die ich aus ethisch-moralischer Sicht für unverantwortlich halte, weil sie der Gesellschaft weit mehr schadet als nutzt. Die gegenwärtig vielfach beklagte „Verstopfung“ des Rechtssystems ist beileibe kein Zufall, sondern nicht zuletzt sichtbares Resultat solcherlei anwaltlichen Fehlverhaltens. Also: Auf wirksame Anreize und Sanktionen kommt es an!

Brockmeier:

Vielen Dank! Herr *Pies*, es drängt Sie zu einer spontanen Replik?

Pies:

In der Tat! Wenn wir unterscheiden zwischen Moral als praktischem Tun und Ethik als theoretischer Reflexion, dann stellt sich für mich zunächst und sehr grundsätzlich die Frage nach der Existenzberechtigung einer solchen Theorie. Pointiert gefragt: Warum gibt es überhaupt Lehrstühle für so etwas „Verrücktes“ wie Wirtschaftsethik? Die einzige Antwort, die mir darauf einfällt, ist, dass diese Theorie uns irgendwelche Hinweise geben kann, auf die man allein mit gesundem Menschenverstand nicht kommt. Betreten wir kurz einmal anderes Terrain: Warum haben wir Naturwissenschaften? Eine Antwort auf diese Frage scheint einfacher: Damit wir uns aufklären lassen darüber, dass abends eben nicht die Sonne untergeht, auch wenn uns der bloße Augenschein diesen ptolemäischen (Fehl-)Schluss nahelegt. Die Naturwissenschaften klären uns also darüber auf, dass mit unserer Alltagswahrnehmung etwas nicht korrekt ist. Meine Vermutung ist, dass es sich mit anderen Wissenschaften – eben auch mit der Ethik – im Prinzip nicht anders verhält: Als Ethiker kann ich darauf hinweisen, dass nicht nur die Art und Weise, wie wir morgens die Sonne aufgehen sehen, sondern auch wie wir unsere Alltagspraxis wahrnehmen, nicht in allen Bereichen korrekt ist. Ich kann darüber aufklären, dass wir Unterscheidungen brauchen, die uns helfen, mit diesen Fehlurteilen in unserem Alltagsverstand besser umzugehen.

Ein ganz wichtiger Punkt ist, dass wir uns im Wirtschaftsleben genau darüber klar werden müssen, worin im Kern das Problem besteht, das für moralische Missstände sorgt. Liegt es womöglich schlicht daran, dass einige Leute keine gute Kinderstube haben? So jedenfalls habe ich die Aussage von Herrn *Grassmann* verstanden, manche Menschen seien nun einmal ganz einfach „schlecht“, oder genauer: Sie verhielten sich nun einmal schlecht im Sinne von „moralisch verwerflich“. Oder besteht das Problem darin, dass im Prinzip durchaus moralisch gesinnte Menschen sich unter bestimmten Bedingungen eben manchmal gerade so verhalten, wie sie es von anderen befürchten? Nehmen wir einmal an, die erste Vermutung – Modell „schlechte Kinderstube“ – wäre die richtige, dann bestünde der einzige Lösungsansatz ja wohl darin, Umerziehungsprogramme für Erwachsene einzurichten. Eine wenig erquickliche Perspektive, meine ich. Deswegen finde ich es eigentlich besonders charmant, darüber nachzudenken, ob nicht die zweite Vermutung zutreffender beziehungsweise wahrscheinlicher ist. Das hieße also, dass die moralischen Missstände, die wir beobachten, gar nicht so sehr darauf zurückzuführen sind, dass einige Leute keine gute Kinderstube haben – sozusagen etwas Unmoralisches wollen und bewusst anstreben –, sondern vielmehr darauf, dass selbst Leute mit einer guten Kinderstube sich unter bestimmten Bedingungen – konkret: unter Wettbewerbsdruck – gleichsam dazu gezwungen sehen, sich so zu verhalten, als hätten sie keine

gute Kinderstube. So ist das nun einmal mit den Wettbewerbsbedingungen: mal – vielleicht sogar häufig – können sie funktional sein, bisweilen aber eben auch dysfunktional. Das Faszinierende ist nun folgendes: Wenn die Ordnungsregeln – sprich: die Wettbewerbsbedingungen – funktional sind, dann verhalten sich selbst Leute, mit denen Sie nicht gern sonntags Kaffee trinken würden, so, als wären sie moralische Akteure: korrekt, respektvoll, akkurat. Und Leute, mit denen Sie prinzipiell bedenkenlos persönlichen Umgang pflegen würden, verhalten sich unter dysfunktionalen Ordnungsregeln so, als wären sie unmoralische Akteure. Das ist ein ganz wichtiger Punkt.

Der nächste wichtige Punkt ist folgender: In der Wirtschaft haben wir es, wenn wir über Akteure reden, nicht nur mit Menschen aus Fleisch und Blut zu tun, sondern auch mit Organisationen, also gewissermaßen mit künstlichen Akteuren. Und damit kommen wir zu einer der wichtigsten Fragen, die wir mit unserer Theorie behandeln: Wie konstituiert sich eine Organisation als ein integerer Akteur? Das ist eine völlig andere Fragestellung als jene, wie man aus einem Menschen, also einem Individuum, ein vernünftiges Gesellschaftsmitglied machen kann. Letztere wäre ja letzten Endes eine Erziehungsfrage. Lassen Sie mich hinzufügen: Wenn man von einer Universität erwartet, dass sie dazu etwas beitragen würde, dann kommt man – Stichwort „Kinderstube“ – locker mindestens 15 oder 18 Jahre zu spät!

Und deshalb möchte ich einen sehr wichtigen Punkt von grundsätzlicher Bedeutung noch einmal deutlich hervorheben: Wer über Ethik spricht, insbesondere über Wirtschaftsethik, der möge sich von der Vorstellung freihalten, die Aufgabe der Theorie bestünde womöglich darin, Werteerziehung zu betreiben! Die Aufgabe der Wirtschaftsethik im Sinne wissenschaftlicher Reflexion vom Moral besteht gewiss nicht darin, junge Menschen zu besseren – zu „moralischeren“ – Menschen zu machen, sondern darin, Studierende zu besseren Managern auszubilden; zu verantwortungsbewussten Menschen, die als Führungskräfte in der Wirtschaft zwei Aufgaben lösen können. Erstens: Die von ihnen vertretene Organisation zu einem integren Akteur zu machen; dies wirkt nach innen – hier geht es gewissermaßen um die eigenen „Hausaufgaben“. Und dann zweitens: Es müssen Führungskräfte werden, die daran mitwirken können und wollen, den sie umgebenden Ordnungsrahmen, innerhalb dessen sich die eigene Organisation bewegt, zu verbessern; dies wirkt eindeutig nach außen. Beides sind Kompetenzen, die nicht auf dem normalen Lehrplan einer betriebswirtschaftlichen Ausbildung stehen.

Brockmeier:

Vielen Dank, Herr *Pies*, für diese ergänzenden Klarstellungen. Herr *Kluth*, darf ich noch einmal zurückkehren zu unserer *ersten Frage: Was ist Ethik und Moral?* Mit den Antworten von Herrn *Pies* und Herrn *Grassmann* verfügen wir bereits über eine Art Basisklassifizierung beziehungsweise ein Raster zur Einordnung offenkundig unterschiedlicher Arten von Ethik und Moral. Die Ausgangsdifferenzie-

rung zwischen Ethik als Theorie im Sinne wissenschaftlicher Reflexion auf der einen und Moral als Praxis auf der anderen Seite wäre gewissermaßen ein erstes Begriffspaar. Dann haben wir ferner die Unterscheidung zwischen Verhalten auf der einen und Regeln auf der anderen Seite – beide können offenbar Bezugsgrößen sein für etwas, das sich als moralisch gut oder schlecht klassifizieren lässt. Beim Verhalten wiederum lässt sich unterscheiden zwischen dem Verhalten von Individuen auf der einen und jenem von Organisationen auf der anderen Seite. Herr *Kluth* – nicht zuletzt im Lichte dieser bereits in Ansätzen herausgearbeiteten Klassifizierung –, gibt es für Sie „die“ Antwort auf unsere erste Frage danach, was Moral und Ethik eigentlich ist, oder sehen Sie die Lösung eher in einer Art Kombination mehrerer dieser bereits angesprochenen Ebenen?

Kluth:

Um die Eigenständigkeit der Rechtswissenschaft hier hervorzuheben, möchte ich mit dem geflügelten Wort von *Jellinek* beginnen, der das Recht als „das ethische Minimum“ bezeichnet hat. Von diesem Gesichtspunkt aus lässt sich die Frage vielleicht ganz gut aufrollen, was der richtige Ort und wie groß die Reichweite rechtlicher Steuerung von sozialrelevantem Verhalten überhaupt sein kann.

Zunächst einmal halte ich es für bedeutsam, sehr grundsätzlich zu unterscheiden zwischen Gesellschaft und Individuum, konkret: zwischen sozialbezogener Moral oder Ethik auf der einen und Individualmoral auf der anderen Seite. Wir haben es ja oft, wenn wir an religiös- oder weltanschaulich begründete Lebensperspektiven denken, mit Fragen zu tun wie: Was ist das gute Leben? Welches Leben sollte, ja muss ich führen, um in den Himmel zu kommen? Es sei betont, dass derlei Fragen der *Individualmoral*, die etwa für Christen Primär- beziehungsweise Leitfragen des Katechismus‘ darstellen, für unsere Diskussion hier im Grunde keine Rolle spielen. Vielmehr geht es bei unserer heutigen Diskussion um Verhaltensweisen, die wir im Sinne sozialbezogener Ethik und Moral als relevant ansehen. Gewiss, das will ich gern einräumen, lassen sich diese beiden Kategorien der Individualmoral hier und der Sozialmoral dort nur in einem idealtypisch-analytischen Sinne trennscharf unterscheiden; realiter hängen sie zusammen – sie werden sich stets überschneiden und wohl auch wechselseitig beeinflussen. Gleichwohl will ich darauf hinweisen, dass wir hier und heute gewissermaßen über einen bestimmten Ausschnitt von Ethikthemen diskutieren. Und ich denke, wir tun gut daran, dabei über jene Aspekte und Bezüge nachzudenken, die für die Organisation und das Funktionieren von Wirtschaft und Gesellschaft – sprich: für das Zusammenleben und Zusammenarbeiten – von Bedeutung sind. Wenn wir das tun, dann zeigt uns der Lauf der Geschichte, dass es natürlich auch (und vielleicht sogar insbesondere) für die Rechtsregeln des Zusammenlebens immer auch ethische Begründungen gegeben hat und bis heute gibt.

Vielleicht darf ich an dieser Stelle gleich einen Übergang zu der von Ihnen, Herr Brockmeier, eingangs aufgeworfenen *siebten Frage* versuchen, die da lautete: *Lassen sich Moral und Ethik oktroyieren beziehungsweise dekretieren, anders ausgedrückt: Kann es Moral und Ethik durch Zwang geben?* Lassen Sie mich diese Frage zunächst – in einem grundsätzlicheren Sinne – ein wenig umformulieren: Wie viel beziehungsweise ein wie großer Teil dieses Zusammenlebens soll für alle als zwingende Normvorgabe verbindlich durch das Recht geregelt werden, und wie viel soll der freien Selbstorganisation der Gesellschaft überlassen werden? In diesem Zusammenhang kommt im Übrigen der, wenn Sie so wollen, historischen Dynamik große Bedeutung zu: Das hier angesprochene Verhältnis der zwingenden Regulierung durch das Recht auf der einen und durch freie Selbstorganisation auf der anderen Seite ist im Zeitablauf Veränderungen unterworfen; es ist also nicht in dem Sinne starr, dass es womöglich in einem bestimmten historischen Moment für die Ewigkeit festgezurr wäre. Bedingungen und Überzeugungen können und werden sich im Laufe der Zeit ändern. Die Erweiterung etwa von Staatszielbestimmungen oder auch von Diskriminierungsverboten illustrieren dies; derlei Erweiterungen sind ja im Grunde Reaktionen auf immer neue Aufmerksamkeitsfelder: Es gibt plötzlich Aspekte unseres Verhaltens, die wir nicht mehr privater – zum Beispiel auch unternehmerischer – Beliebigkeit überlassen können und wollen, sondern die wir gesamtgesellschaftlich und damit staatlich geregelt sehen wollen, weil ansonsten ein gedeihliches Zusammenleben und -arbeiten in Frieden, Freiheit und Wohlstand womöglich nicht mehr gelingt. Insoweit denke ich, dass die Frage der thematischen Abgrenzung von ethischen und rechtlichen Regeln letztlich – jedenfalls historisch gedacht in größeren Zeiträumen – immer situationsbezogen ist, je nachdem, in welchen Bereichen die Grundvoraussetzungen eines friedlichen und gerechten Zusammenlebens gefährdet sind.

Nehmen Sie doch nur das Thema „Umweltschutz und Nachhaltigkeit“; ich meine, dass sich daran beispielhaft illustrieren lässt, dass es eine Art Grundordnung beziehungsweise implizite Hierarchie von Staatsaufgaben gibt, auch und insbesondere, wenn es um das Recht geht: Erste und vornehmste Aufgabe des Rechts ist die Friedenssicherung, die zweite Aufgabe ist eine gerechte Sozialordnung, und danach kommen dann weitere Themen. Meine Überzeugung ist: Der Staat muss – mit Blick auf die Rechtsordnung und das Recht als „Instrument“ – historisch und situationsbezogen überprüfen, wo gewünschte gesellschaftliche Ergebnisse durch freie Selbstorganisation der Akteure in Wirtschaft und Gesellschaft erbracht werden und wo nicht. Wo die Freiheit beziehungsweise das durch sie erreichbare Ergebnis an Grenzen stößt, ist der Staat gefordert; er muss in solchen Fällen – etwa durch einen verbindlichen rechtlichen Rahmen – dafür sorgen, dass bestimmte Ziele auch tatsächlich erreicht werden. Mithin gibt es keine klare und ewig gültige Grenzziehung zwischen dem Regulierungssystem des Rechts auf der einen und jenem der Ethik auf der anderen Seite – diese Grenzen verschieben sich im Zeitablauf.

Lassen Sie mich – gleichsam in Form eines kleinen Exkurses – noch kurz auf eine bestimmte Auffassung zum Verhältnis von Recht und Ethik eingehen, die immer wieder einmal anzutreffen ist: Nach dieser Auffassung, die ich mir selbst nicht zu eigen mache, sei die Herangehensweise von Ethik und Recht an das gleiche Thema unterschiedlich. Konkreter: Beim (Verfassungs-)Recht stünde die Gewährleistung von Freiheit und/oder von Ansprüchen im Vordergrund, während bei der Ethik mehr die Begründung von Pflichten (im Sinne von Verhaltenspflichten gegenüber anderen) betont werde. Gewiss kann man das – in gleichsam klassischer Abgrenzung – so sehen; aber ich denke, dass diese Unterscheidung heute nicht mehr allzu bedeutsam ist, da die ehemals scharfen Trennlinien zwischen den genannten Bereichen zunehmend verschwimmen; die Bereiche gehen gewissermaßen ineinander über. Illustrieren lässt sich dies etwa am Beispiel der Menschenrechte: Die Beachtung und Durchsetzung der Menschenrechte wird heute sowohl aus einer rechtlichen Perspektive sehr stark als Staatsaufgabe, aber eben auch als (Selbst-)Verpflichtung für private Akteure im täglichen Miteinander wahrgenommen. Die Wahrung der Menschenrechte wird damit zum Maßstab staatlichen und auch privaten (jeweils individuell-subjektiv eigenen) Verhaltens – also: Ethik *und* Recht! Insofern gibt es also hier eine starke Überlappung. Das zeigt auch ein Blick in die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte, die ja in ihrem Tiefgang etwa mit einem Recht auf Bildung oder auch auf adäquate Umweltbedingungen usw. sehr ausführlich ist. Besonders interessant ist nun der Charakter dieser Erklärung: Sie hat ja keine verbindliche Rechtskraft als völkerrechtlicher Vertrag, sondern ist „nur“ eine Deklaration als ethisches Dokument. Dennoch wird sie sehr wohl verstanden als etwas, das sowohl Verhaltenspflichten des Staates und privater Akteure (zum Beispiel Unternehmen) adressiert als auch Grundlage für eine rechtliche Wertorientierung darstellt.

Damit, so denke ich, sind wir an einem zentralen Punkt unserer Podiumsdiskussion angelangt, in der es – nicht zuletzt ausweislich des Tagungsprogramms – um das Stichwort „Wertorientierung“ gehen soll, das hier zu verstehen ist als Maßstab für die Beurteilung von Verhalten. Nun ist der Wertbegriff ja ein insofern „schildernd“, als er einerseits aus dem Subjektiven kommt beziehungsweise darauf abstellt, während ihm andererseits – so erkennbar etwa an der Diskussion über Menschenrechte – durchaus auch eine objektive Dimension zugrunde liegt. Deshalb müssen wir uns als Juristen stets einer gewissen Ambivalenz der Wertediskussion bewusst sein. In diesem Zusammenhang möchte ich auf eine hilfreiche Redeweise von *Klaus Tanner* hinweisen – zu verstehen nicht im Sinne einer rechtlichen Definition, sondern eher als Wahrnehmung: „Ethik ist immer Kontexterweiterung.“ Für das hier diskutierte Verhältnis von Ethik und Recht bedeutet das: Das Recht kann immer nur eine in gewisser Weise begrenzte Steuerungsfunktion haben; ethische Reflexion hingegen bedeutet, einen breiteren Blick auf den gleichen Sachverhalt zu haben. Mit anderen Worten: Die Ethik gemahnt uns, sowohl Voraussetzungen als auch Folgen unseres Handelns zu bedenken. Gern möchte ich an dieser Stelle noch einmal auf

Herrn *Pies* eingehen: Gewiss – da stimme ich ihm ausdrücklich zu – ist es nicht Aufgabe der Universität, Studierende in dem Sinne zu erziehen, dass sie „bessere“, weil „moralischere“ Menschen werden. Ich füge hinzu: Die Universität hätte auch gar nicht die Möglichkeit dazu. Sie hat aber sehr wohl die Möglichkeit – und sollte davon auch unbedingt Gebrauch machen – im Rahmen der (sonstigen) wissenschaftlichen Ausbildung auf diese Kontexte hinzuweisen. Für die Rechtswissenschaft etwa hieße das: Rechtswissenschaft sollte nicht nur positivistisch – also im Sinne der bloßen Vermittlung des Inhaltes und der konkreten Anwendung von Gesetzen (hier etwa des Genossenschaftsgesetzes) – betrieben werden. Vielmehr kommt es darauf an, auch den kulturellen Kontext der Entwicklung und Handhabung solcher rechtlicher Institutionen sowie deren Veränderung im Zeitablauf zu sehen und die Studierenden darauf hinzuweisen.

Brockmeier:

Vielen Dank! Bevor die nächste Frage ins Podium gegeben wird, möchte ich zunächst Herrn *Pies* die Möglichkeit zu einer kurzen Replik einräumen.

Pies:

Wir haben es hier mit gesellschaftlichen Lernprozessen zu tun – das ist gerade an einem Ort wie der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg von Bedeutung, hat doch hier vor 500 Jahren ein Lernprozess besonderer Art stattgefunden. Der Kern dieses Prozesses war beziehungsweise ist: Die Reformation kam in die Welt, und versehentlich ist dabei eine Kirchenspaltung passiert, die gar nicht intendiert war. Das Ergebnis dieser Kirchenspaltung wiederum waren Religionskriege im 17. Jahrhundert. Und diese Religionskriege haben sich deshalb so viele Jahre hingezogen, weil man immer wieder die alte Frage gestellt hat: Welches ist beziehungsweise wer hat die „richtige“ Religion? Diese Frage war offenkundig wenig zielführend, kurz: wenig konstruktiv. Denn so lange man mit dieser Frage Katholiken und Protestanten aufeinander prallen lässt, so lange kann – buchstäblich und im schlimmsten Wortsinne – nur Mord und Totschlag dabei herauskommen. Genau das hat man dann auch im 30-jährigen Krieg lange und bitter exerziert, um es dann endlich und wirklich zu begreifen. Und beendet wurde der Krieg bekanntlich erst, als die Beteiligten merkten, dass die Frage nach der „richtigen“ Religion gleichsam falsch gestellt war, weil sie sich mit den Mitteln der Vernunft schlechterdings nicht beantworten lässt. Wie lautet nun die Moral von der Geschichte?

Nun, im Prinzip ist es einfach: Man muss andere Fragen stellen, konstruktivere Fragen. Lassen Sie mich einige Beispiele für solche Fragen nennen: Wie können wir in einer Gesellschaft friedlich – und wenn es eben geht, auch produktiv – selbst dann zusammenleben, wenn wir unterschiedlicher Religion sind? Mit anderen Worten: Die historische Lektion, die man nach einem Jahrhundert Bürger- und Religionskrieg schmerzhaft gelernt hatte, bestand im Kern darin, das Toleranzprinzip

ernst zu nehmen, es zum Verfassungsprinzip zu machen, Staat und Kirche zu trennen. Und heute? Nun, heute leben wir in einer modernen Gesellschaft und müssen offenkundig die gleichen Lektionen noch einmal lernen – allerdings, Gott sei Dank, bislang nicht mit Bürgerkrieg. Wir lernen, dass in einer pluralistischen Gesellschaft bestimmte Fragen individueller Lebensführung nicht mit den Mitteln der Vernunft endgültig konsensual zu klären sind. Und die Ethik – als Theorie und wissenschaftliche Reflexion der (praktischen) Moral – zieht daraus die Konsequenz, dieses Lernergebnis als Faktum des Pluralismus zu akzeptieren und die Fragestellung zu ändern: Nun wird nicht mehr – wie weiland bei *Aristoteles* – nach dem Konzept des „Guten an sich“ gefragt, an dem sich dann jeder zu orientieren hat. Sondern wir gehen davon aus, dass es unterschiedliche Lebensauffassungen und Lebensentwürfe gibt, die – so verschieden sie auch immer sein mögen – dem Leben gleichermaßen einen Sinn geben. Lebensziele und Lebensentwürfe mögen sich widersprechen, komplett oder zumindest teilweise, sie mögen nicht aufeinander zurückführbar sein, und dennoch: Wo ist das Problem? Wenn wir die völlig unproduktive Frage beziehungsweise den Streit darüber aufgeben, wie das einzig richtige Konzept des Guten aussieht, dann haben wir eine Chance. Nutzen können wir diese Chance, wenn wir uns stattdessen fragen – und gerne auch darüber streiten –, wie die *Regeln* aussehen könnten beziehungsweise sollten, nach denen in unserer Gesellschaft so gespielt werden kann, dass unterschiedliche Menschen mit ihren je unterschiedlichen Überzeugungen, Glaubensrichtungen und Glaubensinhalten sowie Lebenszielen und -entwürfen trotz aller Verschiedenheit friedlich und produktiv zusammen leben können. Mein Kernpunkt hier ist: Erstens duplizieren wir eigentlich nur die Lektion, die die Menschen im 17. Jahrhundert der Religionskriege schmerzhaft haben lernen müssen. Und zweitens verschieben wir in der Ethik den Fokus der Fragestellung gewissermaßen weg von den Konstruktionen des Guten hin zu der Frage: Wie sehen die (geeigneten) Regeln aus?

Nicht unerwähnt lassen möchte ich den maßgeblichen Autor, der für diese Art von Perspektivwechsel gekämpft hat: Es ist *John Rawls*, dem wir denn auch nicht zufällig eine Gerechtigkeitstheorie verdanken. Und spätestens mit dieser Theorie ist man dann bei elementaren und zugleich konstruktiven – im Kern freiheitlichen – Fragen: Wie gestalten wir den Ordnungsrahmen so, dass er es unterschiedlichen Menschen in Frieden und sogar zu wechselseitigem Vorteil ermöglicht, ihre je unterschiedlichen subjektiv-individuellen Lebensentwürfe zu leben? Gewiss muss man bei bestimmten Fragen eine Grenze ziehen; eine Grenze, die gleichsam das Ende der Toleranz markiert.

Vor diesem Hintergrund einer modernen und wahrhaft pluralistischen Gesellschaft, in der wir heute leben, möchte ich jetzt noch eine – vielleicht provokative – These in den Raum stellen: Wenn wir diesen Hintergrund als zutreffend akzeptieren, dann leben wir nicht (mehr) in einer Gesellschaft, die sich über Wertevermittlung definiert und/oder die über Werte integriert. Noch pointierter – etwa mit Blick auf

die deutsche oder auch europäische Integrationsdebatte: Wir (in Deutschland oder auch in Europa) sind keine Wertegemeinschaft – auch wenn dies in manchen Sonntagsreden immer wieder gerne beschworen wird! Sondern wir sind vielmehr eine Rechtsgemeinschaft, eine Verfassungsgemeinschaft. Was uns eint, sind eben gerade nicht bestimmte Werte, denn die sind notwendig immer subjektiv-individuell und damit unterschiedlich; sondern was uns eint, sind bestimmte grundlegende Regeln, über die man vernünftig streiten und auf die man sich vernünftig einigen kann. Warum „vernünftig“? Ganz einfach: Weil diese Regeln zweckmäßig sein müssen! Der besondere Charme dabei: Über Zweckmäßigkeitsfragen können wir auch Erkenntnisfortschritt produzieren. Und deswegen ist es aus meiner Sicht sehr wichtig, dass wir lernen, diese Differenzierungen auch in unserem alltäglichen moralischen Diskurs mit zu berücksichtigen. Tun wir das nicht, laufen wir ansonsten dauernd Gefahr, (erneut) die falschen Fragen zu stellen; und es kommt ja gerade – wie gesehen – darauf an, dass wir lernen, die richtigen Fragen zu stellen: konstruktive und produktive Fragen. Das erscheint mir bitter nötig, leben wir doch schließlich in einer Zeit und Gesellschaft, in der es weiß Gott genügend Herausforderungen gibt. Im Laufe des heutigen Tages wurden ja in Vorträgen und Referaten sowie auch bereits hier auf dem Podium einige dieser Herausforderungen genannt: Es sind soziale, ökologische und ökonomische Herausforderungen; alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit sind betroffen und relevant. Diesen Herausforderungen können wir nur dann wirksam begegnen, wenn wir erstens lernen, die richtigen Fragen zu stellen, und wenn wir zweitens lernen, institutionelle Fortschritte zu erzielen. Und wir müssen drittens lernen, nicht immer wieder aufs Neue dem Irrtum zu erliegen, identifizierte und zurecht beklagte Fehlentwicklungen hätten ihre Ursache in „unmoralischen“ Akteuren, die Wurzeln allen Übels sei ein verbreiteter „Werteverfall“. Stattdessen sollten wir uns mit der Frage befassen: Wie sieht ein geeigneter Ordnungsrahmen aus? Wer kann diesen Ordnungsrahmen wie und unter welchen Bedingungen sinnvoll mitgestalten?

Wenn Sie gestatten, möchte ich damit jetzt noch zu einer weiteren These kommen: Auch und insbesondere *Unternehmen* können – namentlich durch Kooperation – sinnvoll und produktiv an einem solchen geeigneten Ordnungsrahmen mitwirken! Ja, ich möchte die Unternehmen nachgerade dazu aufrufen, dies zu tun! Allerdings – auch dies gehört zur Wahrheit – möge man sich von der Vorstellung freihalten, die Unternehmen könnten diese Aufgabe alleine bewerkstelligen. Auch an dieser Stelle jedoch sei vor einer vorschnellen – und „unproduktiven“ – Interpretation und Erklärung gewarnt: Unternehmen können die Aufgabe der Entwicklung und Gestaltung eines geeigneten Ordnungsrahmen nicht etwa deshalb nicht allein bewältigen, weil Unternehmer schlechte, sprich: unmoralische Menschen wären. Sondern Unternehmen beziehungsweise Unternehmer können dies deshalb nicht ohne Hilfe, weil die Anreize nun einmal so sind wie sie sind: Unternehmen sind nun einmal dem Wettbewerb ausgesetzt. Und aus eben diesem Grunde unter-

liegt – wie etwa Frau Dr. *Atmaca* in ihrem Vortrag zu Recht betont hat – die Kooperation zwischen Wettbewerbern immer auch der Gefahr, Kartellstrukturen ins Leben zu rufen. Deswegen braucht man immer auch kontrollierende Dritte. Das Modell, das mir (und einigen Mitstreitern) dabei vorschwebt, sind eigentlich eher trilaterale Kooperationen: staatliche Akteure, Unternehmen plus zivilgesellschaftliche Organisationen – diese drei gemeinsam könnten fruchtbar an neuen Ordnungsformen arbeiten. Es gibt bereits eine Reihe durchaus beeindruckender, gut funktionierender Beispiele. Ich denke, das ist ein Modell für die Zukunft.

Brockmeier:

Vielen Dank, Herr *Pies*, für diese ausführliche Replik und Ergänzung! Nach meinem Eindruck gibt es insbesondere bei Ihrem letzten Punkt – Kooperation zwischen Staat, Wirtschaft und sogenannter Zivilgesellschaft – deutliche Parallelen zu dem, was Herr *Grassmann* in seinem Impulsreferat zu dieser Podiumsdiskussion ausgeführt hat. Ein großer deutscher Soziologe hat Ähnliches einmal mit „Legitimation durch Verfahren“ auf den Begriff gebracht. Ordnung und Regelgebundenheit – oder besser: Ordnung durch Regelgebundenheit – markieren hier jenes Feld, von dem aus letztlich ein „Mehr an Moral“ entstehen kann. Dies möchte ich an dieser Stelle noch einmal unterstreichen, denn nach meinem Eindruck besteht hier im Podium insoweit Konsens: Unsere Alltagserfahrung lehrt, wie wenig aussichtsreich es ist, sich in Sachen Moral einfach darauf zu verlassen – genauer: darauf zu hoffen –, dass Menschen schon von sich aus das Gute tun werden.

Nun aber möchte ich die nächste Frage aufrufen und allen Podiumsteilnehmern stellen: „*Gibt es so etwas wie ‚wertorientierte Kooperation‘? Wodurch zeichnet sie sich aus? Ist es möglich beziehungsweise sinnvoll, sie zu fördern?*“ Herr *Grassmann*, möchten Sie beginnen?

Grassmann:

Für mich ist wertorientierte Kooperation zunächst und zuvorderst gekennzeichnet durch die Definition eines Wertekodexes. Dieser Kodex lässt sich verstehen im Sinne einer verbindlichen Leitlinie, die Menschen beziehungsweise Organisationen gemeinsam – so wie es Herr *Pies* soeben beschrieben hat – im Dialog erarbeiten und der sie sich bei ihrer Kooperation verpflichtet fühlen. Die dialogische Form der Entstehung ist dabei von besonderer Bedeutung, denn letztlich geht es ja um eine Art freiwilliger Selbstverpflichtung; die Alternative bestünde in verbindlichen Festlegungen durch den Staat. Meine persönliche Auffassung und Überzeugung ist, dass wir mit dialogisch-konsensual erarbeiteten Selbstverpflichtungen am Ende oft mehr erreichen. So glaube ich beispielsweise nicht, dass der Staat etwa Architekten zwingen sollte, Verantwortung für energieeffizienteres Bauen zu übernehmen. Wie sollte das gehen? Wie würde das kontrolliert? Nein, zukunftsorientierte Architekten, die

sich im Markt bewähren wollen, werden dies schon gewissermaßen von selbst tun. Dies könnte selbstverständlich auch jeder Architekt individuell nur für sich tun. Besondere Kraft und Bindungswirkung aber entfaltet das Ganze, wenn es in Kooperation mit dem Ziel einer – etwa für alle Unternehmen beziehungsweise Vertreter einer bestimmten Branche – verbindlichen Selbstverpflichtung – einem Wertekodex – festgelegt wird. Ein anderes Beispiel: Bäckermeister einer Innung legen als Teil ihres Wertekodexes fest, keine Öfen zu verwenden, die in energetischer beziehungsweise klimatischer Hinsicht bedenklich erscheinen. Es ist Leitlinie für den Bäckermeister und auch für den Kunden, Großküchen und Biomärkte zum Beispiel.

Kluth:

Lassen Sie mich ein wenig provokativ antworten auf diese Frage nach „werteorientierter Kooperation“. Zunächst: Wenn die Frage in rein abstrakter Form gestellt wird, sehe ich mich außerstande, sie in befriedigender Weise zu beantworten. Das Abstraktum „Wert“ ist schlicht viel zu weit gefasst. Nur wenn es um konkrete Themen und Fragestellungen geht, halte ich eine Beantwortung für möglich und sinnvoll. Lassen Sie mich weiterhin offen sein: Themen wie etwa die – womöglich auch noch globale – Verantwortung für eine saubere Umwelt oder ähnliches halte ich ausdrücklich *nicht* für hinreichend konkret, um sich dem Thema „werteorientierte Kooperation“ gehaltvoll nähern zu können. Noch deutlicher und provokativer: Wenn wir – diskursiv – nicht bloß in einer Art „Wertesoße“ verharren, sondern inhaltlich weiterkommen wollen, dann tun wir nach meiner festen Überzeugung gut daran, Begriff und Konzept einer „werteorientierten Kooperation“ konkret zu beziehen etwa auf den Zweck und die Leistungsfähigkeit oder auch die Legitimation einer Organisation. Nehmen wir doch als komplexes Phänomen einmal die Kammern in den Blick – so wie es nicht zuletzt auch Herr *Grassmann* in seiner Einführung kurz getan und in seinem Papier beschrieben hat. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass beispielsweise die Ärzteschaft in vielen wichtigen Fragen der ethischen Grundorientierung keineswegs einer Meinung ist (siehe etwa die Debatte über so genannte Sterbehilfe oder auch PID / Präimplantationsdiagnostik), stellt sich für mich schon die Frage: Kann es Aufgabe der Bundesärztekammer sein, zu derlei Grundsatzfragen Stellungnahmen mit verbindlichem Charakter zu verfassen? Oder besteht die Aufgabe von pluralistischen Verbänden nicht vielmehr darin, gerade die Unterschiedlichkeit der unter den Mitgliedern vertretenen Überzeugungen und Konzepte zum Ausdruck zu bringen? Muss es nicht – gerade für (berufsständische) Verbände – möglich sein (dürfen), ein differenziertes Bild etwa eines Berufsethos zu zeichnen, das mehr als nur einen Schwerpunkt enthält beziehungsweise gar setzt, verfolgt, umsetzt und letztlich auch erreicht? Es versteht sich von selbst und bedarf insoweit eigentlich keiner Erwähnung, dass sich die Äußerungen der Verbände jeweils innerhalb des verfassungsrechtlich Zulässigen zu bewegen haben. Nicht zuletzt deshalb ist die von manchem vertretene Auffassung zu hinterfragen, ob etwa Aspekte

ethischer Grundorientierung wie Sterbehilfe oder auch PID zwingend zu verrechtlichen seien, da sie eben zugleich fundamentale Fragen der Rechtsordnung berühren beziehungsweise darstellen. Ich stehe einer solchen Auffassung kritisch gegenüber: Warum sollen Verbände oder gar der Gesetzgeber Fragen rechtsverbindlich und allgemeingültig regeln, wenn es primär um Fragen und Verhaltensaspekte der Privatsphäre im Allgemeinen oder gar des Gewissens im Besonderen geht?

Lautet die entscheidende Frage nicht vielmehr: Was ist der (jeweils) richtige Kontext, der passende Rahmen – etwa um ein Berufsethos zu entwickeln? Die Alternativen wären: Hier durch Mehrheitsentscheid getroffene Festlegungen in privaten Verbänden, aus denen „verärgerte“ Mitglieder auch austreten können, dort Kammern mit Pflichtmitgliedschaft ohne Exit-Option, wie etwa Handwerkskammern oder Industrie- und Handelskammern? Nun, ich neige eher jener Auffassung zu, dass man etwa Fragen der ethischen Grundorientierung nicht zwingend rechtlich regeln sollte. Schließlich kann die zwingende Kraft des Rechts ja – jedenfalls bei „inflationärem“ Einsatz über die Kernaufgabe der Friedenssicherung hinaus – auch zu Rechtsüberdruß führen. Zudem bin ich der Meinung, dass man derlei Fragen aber auch nicht durch Organisationen verbindlich beantworten beziehungsweise regeln sollte, deren Mitglieder keine Exit-Option haben, also nicht durch Kammern, sondern – wenn denn überhaupt kollektivisch-organisationsrechtlich – durch Verbände. Dessen ungeachtet bin ich sehr wohl der Ansicht, dass für die persönliche Integrität jedes Einzelnen ein in sich stimmiges Ethos selbstverständlich durchaus große Bedeutung haben kann.

Nach dieser eher grundsätzlich gehaltenen Antwort auf den allgemeineren Kooperationsaspekt der Frage will ich aber nun gern noch – zumindest kurz – auf die Genossenschaften im Besonderen eingehen.

Zunächst: Genossenschaften verkörpern ein Organisationsmodell, das einer bestimmten Vorstellung und auch einer bestimmten ökonomischen Vernunft folgt. Dies kann unter bestimmten Umständen – Herr *Pies* hat das Stichwort von „Marktunvollkommenheiten“ genannt – dazu führen, dass Genossenschaften gegenüber anderen Organisationsformen so genannte komparative Vorteile aufweisen. Das ist Wettbewerb, nicht mehr und nicht weniger. Aber – und jetzt kommen wir zu einem ungelösten Problem – wie stehen die Dinge, wenn Effekte auf (unbeteiligte) Dritte zu beachten sind? Ökonomen, Herr *Brockmeier*, sprechen hier wohl von „externen Effekten“. Nehmen Sie etwa nur das Beispiel der Altersvorsorge über bestimmte Anlageformen und die in diesem Zusammenhang bedeutsame Frage der Zulässigkeit und Vertrauenswürdigkeit der rechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen dies geschieht beziehungsweise – normativ gefasst – geschehen sollte. Hier berühren wir wirklich grundlegende institutionelle Fragen. Dies freilich ist ein weites Feld, auf das ich hier nicht ausführlich eingehen kann und will. Nur so viel: Ich glaube, wir tun gut daran, uns bewusst zu machen, dass die Frage nach der adäquaten Organisationsform zur Behandlung bestimmter Themen und Entwicklung von Leit-

bildern mit „ethischem Gehalt“ je nach konkreter Fragestellung immer neu beantwortet werden muss, in einer pluralistischen Gesellschaft aber auch immer neu beantwortet werden kann.

Brockmeier:

Vielen Dank, Herr *Kluth*! Ich denke, wir können alle dankbar sein für Ihre deutlichen Worte – denken wir etwa nur an die von Ihnen gezeigte „Konsenssoße“, und zwar sowohl grundsätzlich als auch und insbesondere deshalb, weil sich damit der Kreis schließen lässt zu einem wichtigen Abschnitt des Vortrages von *Oliver Williamson* am heutigen Vormittag, als er von einem „hazard of user friendly words“ als Feind einer jeder im wissenschaftlichen Sinne ernstzunehmenden Theorie sprach. Und ganz ähnlich, so denke ich, ist auch Ihre Botschaft zu verstehen: Bleibt Werteorientierung rein abstrakt und ohne konkreten Bezug zu bestimmten, greifbaren Problemen, Themen und Fragestellungen unserer realen Alltagserfahrung – und kommt womöglich gar noch normativ-appellativ daher – dann haben wir „user friendly words“, sonst nichts. Danke, Herr *Kluth*, noch einmal für diese unmissverständliche Aussage und Unterstreichung. Nun möchte ich aber *Ingo Pies* noch um ein kurzes Statement zur „*werteorientierten Kooperation*“ bitten.

Pies:

Ich möchte zwei Punkte ansprechen. Erstens – ebenfalls ein wenig provokativ: Gegen werteorientierte Kooperation ist aus meiner Sicht nichts einzuwenden; wer werteorientierte Kooperation betreiben will, der soll das gern tun. Allein: Ich frage mich, was genau das eigentlich sein soll. Anders ausgedrückt: Ich frage mich, ob der Begriff uns wirklich hilft, die richtigen Fragen zu stellen, oder ob er uns nicht im Gegenteil vielmehr dazu verleitet, falsche Fragen zu stellen, falsche Erwartungen zu wecken und damit zwingend Enttäuschungen zu provozieren. Konkret wäre eine durch den Begriff „werteorientierte Kooperation“ geweckte falsche Frage beziehungsweise Erwartung etwa folgende: Muss ich, um (erfolgreich) kooperieren zu können, mit meinem Kooperationspartner notwendig die gleichen Werte teilen? Warum halte ich dies für eine falsche Frage, für eine Frage, die uns nicht weiterbringt? Nun, weil ich davon überzeugt bin, dass der Vorteil unserer modernen pluralistischen Gesellschaft gerade darin besteht, mit Menschen kooperieren zu können, die *andere* Werte haben; gerade das macht unsere Gesellschaft so produktiv. Soviel zu meinem ersten Punkt: Falscher Begriff, falsche Frage, falsche Erwartung, unproduktives Ergebnis.

Nun zum zweiten Punkt. Auch hier setze ich zunächst am Begriff selbst an, will aber sogleich zum Inhalt und zu einer Art „Gegenentwurf“ kommen: Herr *Grassmann*, Sie haben sich für einen „Wertekodex“ stark gemacht. Das ist selbstverständlich legitim, nach meiner Überzeugung aber wenig zielführend. Ich möchte stattdessen vorschlagen, sich an einem „Verhaltenskodex“ zu orientieren. Es macht

einen Unterschied, ob ich einen Wertekodex oder einen Verhaltenskodex in einem Unternehmen erlasse. In einem Wertekodex etwa steht: „Wir bekennen uns zu den Werten ‚Integrität‘ und ‚Korruptionsfreiheit‘“. Wie schön! Ich darf doch weiter provozieren? Gut – also: So ein Wertekodex ist für mich wenig mehr als eine klassische Sonntagspredigt. In einem Verhaltenskodex hingegen steht, was erlaubt und/oder was ausdrücklich nicht erlaubt ist. Zudem enthält ein (brauchbarer) Verhaltenskodex klare Aussagen über Sanktionen, also darüber, wie mit Verstößen gegen den Kodex umzugehen ist. Beispielsweise werden Meldepflichten festgelegt für den Fall, dass jemandem solche Verstöße auffallen. Solche konkreten Verhaltens(maß)regeln haben mit Werten herzlich wenig zu tun. Auf den Punkt gebracht: Ob ich die gleichen Werte teile, ist für die Verbindlichkeit einer Verhaltensregel und deren Sanktionsbewehrung völlig wurscht. Ich muss mich an die Regel halten – Punkt. So etwas finde ich produktiv.

Brockmeier:

Vielen Dank, Herr *Pies* – auch Ihr Statement ließ an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig. Herr *Kluth*, haben Sie noch eine Replik?

Kluth:

Eine Replik weniger, aber wenn ich darf, würde ich Sie, Herr *Brockmeier*, gerne bitten, die Moderatorenrolle für einen kurzen Moment zu verlassen. Mich würde interessieren, wie Sie als Hauptgeschäftsführer einer Industrie- und Handelskammer Ihre Verantwortung im Kontext des hier diskutierten Themas „Werteorientierung, Ethik und Moral“ sehen. Um die Frage nicht ganz so offen und abstrakt zu lassen, böte sich etwa der von Herrn *Grassmann* bereits erwähnte „ehrbare Kaufmann“ zur Konkretisierung an. Also: Wie halten Sie es mit dem Bild vom „ehrbaren Kaufmann“ – halten Sie es weiterhin für bedeutsam?

Brockmeier:

Ja, unbedingt. Zunächst sind die Industrie- und Handelskammern ja ohnehin durch das IHK-Gesetz dazu verpflichtet, für den „ehrbaren Kaufmann“ einzutreten. Zudem denke ich, dass der Wesens- beziehungsweise inhaltliche Kern des Bildes vom „ehrbaren Kaufmann“ von zeitloser Aktualität ist – vielleicht gegenwärtig sogar bedeutsamer denn je. Allerdings mag man durchaus darüber streiten, ob der Begriff „ehrbarer Kaufmann“ heute noch in derselben Weise zu Kommunikationszwecken geeignet ist, wie dies vielleicht vor Jahrzehnten noch der Fall war, um die wesentliche Botschaft zu transportieren. Um es auf den Punkt zu bringen: Eine Modernisierung der Verpackung könnte gewiss nicht schaden, der Inhalt freilich darf und soll gern erhalten werden.

Wenn Sie gestatten, will ich die Gelegenheit gern nutzen, um Ihnen einen kleinen Einblick in das Innenleben der Kammerwelt zu diesem Punkt zu geben: In der IHK

Halle-Dessau sind die Gremien derzeit mit der Diskussion darüber befasst, den „ehrbaren Kaufmann“ nicht nur – wenn Sie so wollen – im Gesetz „ruhen“ zu lassen, sondern ihn vielmehr ausdrücklich auch an prominenter Stelle in die eigene Satzung aufzunehmen. Zudem wird in der IHK-Organisation insgesamt – koordiniert vom DIHK, der Dachorganisation aller 80 Industrie- und Handelskammern in Deutschland – intensiv und zum Teil durchaus kontrovers über eine Art „Code of Conduct“ für alle Kammern diskutiert. Wie immer man im Detail auch dazu stehen mag – außer Frage dürfte stehen, dass zumindest für die Außenwirkung Verbundlösungen gewisse Vorzüge haben vor Inselprojekten einzelner Kammern, wenngleich letztere sicherlich der reinen Idee der Selbstverwaltung und Subsidiarität am ehesten entsprechen.

Doch ich möchte nicht nur im Allgemein-Abstrakten bleiben, sondern zumindest konkret sagen, welche Ansätze beziehungsweise welches Vorgehen ich mir *nicht* vorstellen könnte: Dazu zählen insbesondere Vorschläge, die im Kern darauf hinauslaufen, dass Kammern für alle ihre Mitglieder eine Art verbindlichen Verhaltenskodex vorschreiben. Dies verträge sich nach meiner festen Überzeugung mit dem grundsätzlichen Freiheitspostulat nicht, und zwar aus zwei Gründen: Zum einen deshalb, weil eine „Verbindlichkeitslösung“ hinsichtlich bestimmter Inhalte und Verhaltensweisen in einer Organisation mit Pflichtmitgliedschaft etwas völlig anderes sind, als etwa in einem Verband mit freiwilliger Mitgliedschaft. In einem Verband haben Mitglieder, die mit einer Verbindlichkeitslösung nicht einverstanden sind, immer noch – wie Herr *Kluth* soeben betont hat – eine Exit-Option; die haben Kammermitglieder nicht. Insoweit würden Verbindlichkeitslösungen innerhalb einer Kammer genau jenen Freiheit stiftenden Grundcharakter aushöhlen beziehungsweise konterkarieren, der gerade der Pflichtmitgliedschaft innewohnt – gewissermaßen als notwendige, ja unverzichtbare Gegenleistung für das gewährte Privileg der funktionalen Selbstverwaltung. Zum anderen würde man die selektiv-regulierende Kraft des Wettbewerbs auf offenen Märkten gleichsam entbehrlich machen, wenn nicht gar ad absurdum führen. Und genau auf diese Kraft würde ich – nicht nur, aber insbesondere auch als Volkswirt – doch gerne möglichst weitreichend vertrauen können. Konkret, Bezug nehmend auf die von Herrn *Grassmann* genannten Beispiele: Wenn die Menschen bereit sind, ihre Brötchen bei einem Bäcker zu kaufen, der einen Umweltsünder als Ofen hat – so what? Und so lange Menschen bereit sind, Autos zu kaufen, die von anderen als Umweltsünder angesehen werden – wo ist das Problem? Auf die Dauer wird der Wettbewerb das schon regeln – etwas ökonomisch verschraubt formuliert: Wenn sich ein hinreichendes Volumen kaufkräftiger Nachfrage umwelt- beziehungsweise klimafreundlichen Produkten und Verfahren „zuwendet“, dann ist das Thema erledigt – und zwar wesentlich „nachhaltiger“, als dies durch irgendein Gesetz oder irgendeine vage Selbst- oder gar Fremdverpflichtung je möglich wäre.

Kluth:

Sehen Sie mir meine Hartnäckigkeit nach, aber so möchte ich Sie in Ihrer Funktion als Hauptgeschäftsführer doch nicht „davonkommen“ lassen. Also noch einmal konkret: Welchen Umgang könnten Sie sich in „Ihrer“ Industrie- und Handelskammer mit dem Thema „Werteorientierung“, insbesondere einer Konkretisierung des Bildes vom „ehrbaren Kaufmann“ vorstellen?

Brockmeier:

Zunächst könnte ich mir eine Diskussion in der Vollversammlung darüber vorstellen, wie die Mitglieder das Bild und die Bedeutung des „ehrbaren Kaufmanns“ heute sehen, mit welchem konkreten Inhalt sie dieses Bild heute gefüllt sehen oder zumindest gefüllt sehen möchten. Eine offene Diskussion könnte selbstverständlich auch – und vielleicht sogar insbesondere – Hinweise darauf beinhalten, durch welche Inhalte die Vollversammlungsmitglieder das Bild vom „ehrbaren Kaufmann“ gerade *nicht* gefüllt sehen (möchten). Eine solche Art von Negativabgrenzung, wie wir sie etwa aus dem Wettbewerbsrecht kennen, also eine Art „Ausschluss- beziehungsweise Ächtungsverfahren“ für bestimmte Verhaltensweisen, wie etwa von Herrn Pies soeben unter dem Stichwort „Verhaltenskodex“ skizziert, wäre vermutlich auch der einzig praktikable Weg für eine Verbindlichkeitslösung, wenn man sie denn unbedingt will. Im Übrigen wäre eine solche Negativabgrenzung auch wettbewerbskonform, stünde also einer IHK als Hüterin von Markt und Wettbewerb gut zu Gesicht: Der Wettbewerb ist immer ergebnisoffen; auch können wir die Vielfalt der Erscheinungsformen, die der Wettbewerb annehmen kann, nicht im Voraus kennen. Ähnlich verhält es sich mit dem „ehrbaren Kaufmann“: Die Vielfalt der konkreten Verhaltensweisen, die unternehmerisches Handeln im Einklang mit diesem Bild beziehungsweise Typus annehmen kann, vermögen wir nicht einmal in Ansätzen, geschweige denn abschließend zu definieren. Insoweit könnte ich mir ein pragmatisches Vorgehen höchstens insoweit vorstellen, dass man eine Negativabgrenzung vornimmt, um das Bild des „ehrbaren Kaufmanns“ zu konkretisieren. Bezogen auf Ihre Frage zum Thema IHK heißt das: Man könnte sich eine Art Katalog mit (negativen) Verhaltensweisen vorstellen, die eine IHK-Vollversammlung mehrheitlich ausdrücklich als „nicht ehrbar“ ablehnt. Dies schiene mir nicht nur grundsätzlich möglich, sondern auch durchaus praktikabel, ähnelt es doch beispielsweise der grundsätzlichen Logik und Vorgehensweise des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), das ebenfalls auf einer Negativabgrenzung fußt: Wettbewerb wird hier schlicht definiert als die Abwesenheit von Wettbewerbsbeschränkungen. Die wettbewerbspolitische (und wettbewerbsrechtliche) Aufgabe besteht dann „nur noch“ darin, einen Katalog wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen (und Strukturen) zu erstellen, die durch eben dieses Gesetz verboten werden. Bei konkreten Verdachtsfällen auf Verstöße kann (und muss) dann in jedem Einzelfall geprüft und im „Nachweisfall“ eine entsprechende Sanktion verhängt wer-

den. Also: Ein Vorgehen analog zu diesem Prinzip könnte ich mir innerhalb der IHK durchaus vorstellen.

Kluth:

Vielen Dank, Herr *Brockmeier* – mit dem von Ihnen skizzierten Vorgehen liegen Sie übrigens voll auf der Rechtssprechungslinie des Bundesverfassungsgerichts zum Thema „Menschenwürde“! So hat das Gericht beispielsweise immer wieder betont, der Begriff der Menschenwürde ließe sich nicht positiv definieren. Es müsse darum gehen, etwaige Verstöße gegen die Menschenwürde im konkreten Einzelfall unter Berücksichtigung der jeweiligen Umstände nachzuweisen und dann entsprechend zu ahnden. Ich möchte nicht versäumen, darauf hinzuweisen, dass wir mit dieser Frage einen Kernpunkt unseres modernen, freiheitlichen Verfassungsstaates berühren: Wer sich im Zweifel für die Vermutung zugunsten der Freiheit entscheidet – und das tun wir in westlichen Demokratien zum Glück zumeist –, der muss in Kauf nehmen, dass das politische sowie auch und insbesondere das rechtliche System bei Fehlentwicklungen im Grunde immer nur nachsteuern kann. Das heißt, wir können oft nur eingreifen, wenn ein Problem sichtbar geworden, anders ausgedrückt: wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Der Grund dafür ist so einfach wie bedeutungsschwer: Wer präventiv alle denkbar-möglichen schlechten Verhaltensweisen im Voraus definieren und durch entsprechende gesetzliche Maßnahmen verhindern wollte, der müsste faktisch eine so übermäßige Freiheitsbeschränkung durchsetzen, dass die Kosten (materielle wie immaterielle) dafür schlicht zu hoch wären.

Brockmeier:

Wenn Sie einverstanden sind, würde ich gern Herrn *Pies* noch einmal das Wort geben, um seine Gedanken zum „ehrbaren Kaufmann“ zu äußern und unsere Podiumsrunde danach zu schließen beziehungsweise für Fragen, Anregungen und Kommentare aus dem Publikum zu öffnen.

Pies:

Um es offen zu sagen: Ich habe Probleme mit dem „ehrbaren Kaufmann“: Zum einen legt der Begriff die Erwartung nahe, als hätten wir es hier mit einem Charakterproblem zu tun, konkret: einem Charakterproblem von Unternehmern oder Managern. Bei solcher Erwartung wird offenkundig auf persönliche Eigenschaften abgestellt. Und das, glaube ich, ist wieder so eine typische falsche Frage. Zum anderen stammt der Begriff des „ehrbaren Kaufmanns“ aus einer Zeit, als die Ehre des Kaufmanns in der Tat ein Sanktionsinstrument war. Jetzt muss man sich aber historisch genau anschauen, an welche Tatbestände die Ehre damals geknüpft war. Beispielsweise konnten Sie in einer logischen Sekunde den Status eines ehrbaren Kaufmanns verlieren, wenn Sie sonntags nicht mehr in die Kirche gegangen sind. Sie haben

sofort den Status eines ehrbaren Kaufmanns verloren, wenn Sie sich beispielsweise von Ihrer Frau haben scheiden lassen; diese Reihe von „Verlustgründen“ ließe sich beliebig fortsetzen. Mein Punkt dabei ist folgender: Alle diese Dinge wollen wir doch heute (hoffentlich!) der Privatsphäre zuordnen und eben gerade nicht öffentlich geregelt sehen. Nachdenken ließe sich heute also allenfalls darüber, was denn möglicherweise ein funktionales Äquivalent wäre für das, von dem man heute glaubt, dass es früher einmal einen „ehrbaren Kaufmann“ ausgemacht haben könnte. Und dann – mein entscheidender Punkt – kommt man im Grunde automatisch auf die Bedeutung des Ordnungsrahmens und der Regelmechanismen für bestimmte Verhaltensweisen, also gerade weg von den persönlichen Charaktereigenschaften. Um es abschließend noch einmal auf den Punkt zu bringen: Der Begriff des „ehrbaren Kaufmanns“ in seiner ursprünglichen Bedeutung ist eindeutig ein Begriff, der primär oder vielleicht sogar ausschließlich an persönliche Charaktereigenschaften und Wertvorstellungen anknüpfte. In einer modernen Gesellschaft jedoch, die sich durch Wertpluralismus auszeichnet, funktioniert ein solcher Ehrbegriff nicht.

Brockmeier:

Herr *Pies*, vielen Dank – auch Ihnen, Herr *Grassmann* und Herr *Kluth*. Damit möchte ich jetzt die Diskussion im Podium schließen.

Autorenverzeichnis

Atmaca, Delal, Dr., Lehrbeauftragte für „Kooperationsökonomik und Genossenschaftswesen“ a.d. Juristischen und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; SEGUD-Zentrum, Potsdamerstr. 69, 10785 Berlin

delal.atmaca@wiwi.uni-halle.de

Brockmeier, Thomas, Dr., Hauptgeschäftsführer IHK Halle-Dessau; (ehem.) Vorstandsvorsitzender (2008–2011), Institut für Genossenschaftswesen an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Franckestr. 5, 06110 Halle/Saale

tbrockmeie@halle.ihk.de

Ebeling, Michael, Prof. Dr. Dr. h.c., Lehrstuhl Externes Rechnungswesen und Wirtschaftsprüfung, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, IWE GK, Große Steinstr. 73, 06099 Halle/Saale

Ralf.Ebeling@wiwi.uni-halle.de

Grassmann, Peter H., Dr., Senator e.h., Vorstandsvorsitzender Ökosoziales Forum e.V., stellv. Vorsitzender der Umwelt-Akademie, Gollierstr. 39, 80339 München

peter@grassmann.de

Kluth, Winfried, Prof. Dr., Lehrstuhl für Öffentliches Recht, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; Richter des Landesverfassungsgerichts, IWE GK, Universitätsplatz 10a, 06099 Halle/Saale

kluth@jura.uni-halle.de

Lehmann, Matthias, Prof. Dr., D.E.A., LL.M., J.S.D., Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Europäisches Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht, Internationales Privatrecht und Rechtsvergleichung, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; IWE GK, Universitätsplatz 5–7, 06108 Halle/Saale

matthias.lehmann@jura.uni-halle.de

Pies, Ingo, Prof. Dr., Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; Große Steinstr. 73, 06099 Halle/Saale

Ingo.Pies@wiwi.uni-halle.de

Rosenfeld, Martin, T. W., Prof. Dr., Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Forschungsabteilung Stadtökonomik, Kleine Märkerstraße 8, 06108 Halle/Saale
Martin.Rosenfeld@iwh-halle.de.

Sachse, Katja, Dipl.-Kffr., wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl Externes Rechnungswesen und Wirtschaftsprüfung, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Große Steinstr. 73, 06099 Halle/Saale
Katja.sachse@wiwi.uni-halle.de

Sieker, Susanne, Prof. Dr., Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Steuer- und Wirtschaftsrecht, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; IWE GK, Universitätsplatz 10a, 06108 Halle/Saale
Susanne.Sieker@jura.uni-halle.de

Valentinov, Vladislav, PD Dr., Schumpeter-Fellow der Volkswagen-Stiftung, Leibniz-Institut für Argarentwicklung in Mittel- und Osteuropa, Theodor-Lieser-Str. 2, 06120 Halle/Saale
Valentinov@iamo.de

Williamson, Oliver E., Professor Emeritus of Business, Economics and Law, University of California Berkley (Nobelpreisträger für Wirtschaft 2009 gemeinsam mit Elinor Ostrom)

Im hundertsten Jahr institutionalisierter Genossenschaftsforschung an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg haben die heutigen Akteure dieses zwischenzeitlich zur Kooperationsforschung erweiterten Feldes den Rückblick auf die bisher geleistete Arbeit mit einem Ausblick auf künftige Forschungsthemen verbunden. Dieser Band dokumentiert die Vorträge, die auf der Festveranstaltung im November 2011 gehalten

wurden und informiert zugleich über die erweiterte thematische Ausrichtung der kurz vor dem Jubiläum in der Juristischen und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät neu geschaffenen Interdisziplinären Wissenschaftlichen Einrichtung Genossenschafts- und Kooperationsforschung (IWE GK), die die Arbeit des Instituts für Genossenschaftsforschung an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (IfG) fortführt.

