



Alexandra Seifert

Über den Tellerrand

Chancen der Rechtsform der „Kleinen
Genossenschaft“

Insolvenzneigung italienischer Genossenschaften

Costituzione **italiana**, Art. 45.
La Repubblica riconosce
la funzione **Sociale**
della **cooperazione** a
carattere di mutualità e senza
fini di speculazione privata.
La legge ne **promuove** e
favorisce l'incremento con i
mezzi più idonei e ne **assicura**,
con gli opportuni controlli, il
carattere e le finalità.

Alexandra Seifert

Über den Tellerrand

Chancen der Rechtsform der „Kleinen Genossenschaft“

Die Insolvenzneigung italienischer Genossenschaften

Text der Titelseite:

Italienische Verfassung, Art. 45

Die Republik erkennt die soziale Aufgabe des Genossenschaftswesens an, sofern es nach dem Grundsatz der Gegenseitigkeit und ohne Zwecke der Privatspekulation aufgebaut ist. Das Gesetz fördert und begünstigt mit den geeignetsten Mitteln seine Entfaltung und sichert durch eine zweckdienliche Aufsicht seine Eigenart und Zielsetzung.

Übersetzung: Verfassungen der Welt,
<http://www.verfassungen.eu/it/>, Abruf 26.11.2012

Herausgegeben von der Heinrich-Kaufmann-Stiftung
des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften e.V.
Baumeisterstraße 2, 20099 Hamburg, Telefon 040 – 235 19 79 0
www.kaufmann-stiftung.de

Satz & Layout: Silke Wolf, Hamburg

Foto Rückentitel: privat

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt
Hamburg, 2013

ISBN: 9783732246342

Vorwort

Für das Jahr 2011 verzeichnet die italienische Statistik 82.300 Genossenschaften. In Deutschland waren es zur gleichen Zeit nur gut 8.000. Rechnet man die italienische Genossenschaftszahl mit der Bevölkerungszahl hoch (Deutschland 82 Mio., Italien 61 Mio.), dann müssten wir in Deutschland 110.000 Genossenschaften haben, um die gleiche Genossenschaftsdichte wie in Italien zu erreichen. Allein diese Zahlen sollten ausreichen, um einmal „über den Tellerrand“ nach Italien zu schauen, warum die Lage der Genossenschaften dort so grundlegend anders ist. Alexandra Seifert hat dies getan und sich dabei zunächst um die kleinen Genossenschaften gekümmert, denn wenn man neue Genossenschaften will, dann muss man die kleinen fördern, denn fast alle neuen Genossenschaften sind zunächst klein.

Ein zentrales Argument für das kostenträchtige Prüfungssystem, dem die deutschen Genossenschaften anders als die italienischen unterliegen, ist die niedrige Insolvenzquote dieser Rechtsform. Alexandra Seifert zeigt, dass die gleiche Insolvenzfestigkeit in Italien auch ohne ausufernde Prüfungen, sogar ohne wirtschaftliche Gründungsprüfung und bei fast zehnmal so hohen Gründungszahlen erreicht wird.

Hamburg, 29. August 2013

Dr. Burchard Bösche

Heinrich-Kaufmann-Stiftung

Chancen der Rechtsform der „Kleinen Genossenschaft“

1. Die Kleine Genossenschaft im europäischen Spiegel

Die Einführung der Kleinen Genossenschaft, die in Deutschland vielmehr eine besondere Ausgestaltung der Genossenschaft denn eigene Rechtsform darstellt, hatte ihren Ursprung in den schon lange anhaltenden Diskussionen und Forderungen nach einer vereinfachten Genossenschaftsform.² Ihre tatsächliche Realisierung und Ausgestaltung ist jedoch wohl vor allem den europäischen genossenschaftsrechtlichen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte geschuldet.³ Dies bezieht sich zum einen auf die Einführung der Societas Cooperativa Europaea (SCE)⁴ als eigenständige europäische Genossenschaftsform aber auch auf nationalstaatliche Erfahrungen anderer europäischer Mitgliedstaaten, die wiederum Einfluss auf die Gestaltung der SCE selbst hatten.⁵ Insoweit bietet sich für eine Untersuchung der Chancen der Kleinen Genossenschaft in Deutschland neben einer Reflexion des nationalen Rechts auch ein Blick über den Tellerrand hinaus auf das genossenschaftsrechtliche Panorama Europas an.

1 Alexandra Seifert ist Doktorandin am Centrum für Europäisches Privatrecht (CEP) und Institut für Genossenschaftswesen (IfG) der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Der vorliegende Beitrag wurde im Rahmen der Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung in Wien 2012 als Vortrag gehalten.

2 Vgl. Fabian W. Heß, *Die Europäische Genossenschaft und die Reform des Genossenschaftsrechts in Deutschland*, Nürnberg 2008, S. 270 f.; Reiner Schulze/Matthias Wiese, *Die SCE mit Sitz in Deutschland und die Reform des deutschen Genossenschaftsrechts*, in: ZfgG 2006, S. 108.

3 Vgl. Jürgen Keßler, *Das neue Genossenschaftsrecht im Wettbewerb der Unternehmensformen*, in: *Zukunft der Genossenschaften – Die Genossenschaftsreform und die Praxis* (Hrsg. Jürgen Keßler), Hamburg 2007, S. 11; Reiner Schulze/Matthias Wiese, *Die SCE mit Sitz in Deutschland und die Reform des deutschen Genossenschaftsrechts*, in: ZfgG 2006, S. 108.

4 Verordnung (EG) Nr. 1435/2003 über das Statut der Europäischen Genossenschaft (SCE).

5 Hans-H. Münkner, *Europäische Genossenschaft (SCE) und europäische Genossenschaftstradition*, Wien 2006, S. 23.

1.1. Europäischer Hintergrund

Genossenschaften spielen im Wirtschaftsleben der Europäischen Union (EU) eine, wenn auch nicht dominante, so doch gerade in einigen Sektoren wichtige Rolle. Derzeit gibt es in der EU mindestens 160 000 Genossenschaften mit ca. 130 Millionen Mitgliedern.⁶ Die neuesten Daten zeigen dabei, dass Genossenschaften in Krisenzeiten ob ihrer Arbeitsweise widerstandsfähiger und langlebiger als andere Unternehmensformen sind und darüber hinaus neue unternehmerische Initiativen entwickeln.⁷ Auch in Zeiten des zunehmenden Wettbewerbs der Gesellschaftsformen in Europa - zu den für eine Unternehmung in Frage kommenden nationalen Rechtsformen sind auch die Rechtsformen auf europäischer Ebene hinzugekommen - scheint die Genossenschaft nach wie vor, oder in Zeiten der Krise vielleicht auch mehr denn je, in Europa in den einzelnen Ländern eine attraktive Alternative darzustellen.⁸

Die Einführung der SCE bot in Deutschland und anderen Ländern der EU Anlass, nicht nur entsprechende Anpassungen anlässlich der Verordnung einzuführen, sondern das jeweilige Genossenschaftsrecht insgesamt zu modernisieren.⁹ Zu Recht kann man insoweit - auch wenn der Erfolg der SCE selbst bezweifelt werden kann - von einer harmonisierenden Ausstrahlungskraft in Europa sprechen.¹⁰ Dem vorhandenen Interesse der Wirtschaft sollte auf nationaler Ebene ein entsprechend attraktiver Rechtsrahmen zur Verwirklichung genossenschaftlicher Konzepte und vor allem ein „konkurrenzfähiges Modell“ zur SCE geboten werden.¹¹

6 Siehe Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses, *Genossenschaften und Umstrukturierung*, ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012.

7 Siehe Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses, *Genossenschaften und Umstrukturierung*, ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012.

8 Vgl. auch Günther Ringle, *Perspektiven für Genossenschaften*, in: ZfG 2010, S. 1 f.

9 So reagierte Deutschland auf diese Entwicklung im Jahre 2006 mit der Reformierung des Genossenschaftsrechts, um eine Alternative zur Europäischen Genossenschaft (SCE) und schon lange hinfallige Neuerungen (wie etwa die Erleichterungen für Genossenschaften mit geringer Mitgliederzahl, die Einführung einer größeren Satzungsautonomie, die Einräumungsmöglichkeit von Mehrstimmrechten, etc.) einzuführen (siehe u.a. Fabian W. Heß, *Die Europäische Genossenschaft und die Reform des Genossenschaftsrechts in Deutschland*, Nürnberg 2008, S. 270; Jürgen Keßler, *Das neue Genossenschaftsrecht im Wettbewerb der Unternehmensformen*, in: *Zukunft der Genossenschaften - Die Genossenschaftsnovelle und die Praxis* (Hrsg. Jürgen Keßler), Hamburg 2007, S. 11 f.). Vgl. auch die Begründung der Bundesregierung sowie Stellungnahme des Bundesrates in BT-Drs. 16/1025 vom 23. März 2006, S. 55 ff. und S. 101 ff.

10 Reiner Schulze, *Die neue europäische Herausforderung*, in: ZfG 2009, S. 269.

11 Vgl. Franci Ause, *Die Europäische Genossenschaft innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums*, Marburg 2009, S. 83 ff.; Hans-H. Münkner, *Europäische Genossenschaft (SCE) und europäische Genossenschaftstradition*, Wien 2006, S. 23; Reiner Schulze, *Die Verordnung über das Statut der Europäischen Genossenschaft (SCE)*, in: *Handbuch der Europäischen Genossenschaften (SCE)* (Hrsg. Reiner Schulze), Baden-Baden 2004, S. 14.

Eine wichtige Neuerung stellte für Deutschland, angeregt durch die SCE, dabei eine auf kleine Gesellschaften ausgerichtete Genossenschaftsform dar, die sogenannte Kleine Genossenschaft.¹² Eine Genossenschaftsform, die mit Hinblick auf ihre Erfolgsgeschichte in anderen europäischen Mitgliedsstaaten, in denen sie vermehrt seit den 90er Jahren des vorherigen Jahrhunderts eingeführt wurde, mit vielen Hoffnungen verbunden wird.¹³ Die dahinter stehende Idee ist, dass die Kleine Genossenschaft im Vergleich zur „normalen Genossenschaft“ zahlreiche Erleichterungen, wie beispielsweise einen optionalen Aufsichtsrat und geringere Prüfungspflichten, gewährt, die an die wirtschaftliche Realität für kleine Unternehmen angepasst sind und die Attraktivität der Genossenschaften im Vergleich zu anderen möglichen Rechtsformen für kleine Unternehmen und damit auch deren Gründungszahlen erhöhen sollen.¹⁴

1.2. Aktuelle Situation in Deutschland im europäischen Vergleich

In Deutschland zeichnet sich jedoch im Bereich der Genossenschaften im europäischen Vergleich ein eher ernüchterndes Bild ab. Zwar liegt seit über fünfzig Jahren zum ersten Mal wieder eine positive Entwicklung beim Zuwachs an Genossenschaften vor,¹⁵ die Neugründungsquote ist jedoch noch immer gering und bleibt weit hinter denen anderer Mitgliedstaaten zurück. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf Italien, wo durchschnittlich jedes Jahr über 2000 Neugründungen zu verzeichnen sind.¹⁶ Im direkten Vergleich zu Deutschland beträgt der Anteil an Genossenschaften am Gesamtunternehmensbestand des Landes etwa zehn Mal soviel.¹⁷ Dies liegt nicht zuletzt an den Kleinen Genossenschaften, die mittlerweile bis zu 40% aller Genossen-

12 Siehe BT-Drucksache 16/1025 vom 23. März 2006, S. 52.

13 Die Idee der Zulassung von Genossenschaften auch mit geringer Mitgliederzahl setzte sich innerhalb der letzten 25 Jahre in Europa durch. Siehe allgemein dazu Theresia Theurl/Rolf Greve (Hrsg.), *Genossenschaftsrecht in ausgewählten Ländern Europas*, Aachen 2001.

14 Vgl. auch mit Bezug zur SCE Bernhard Großfeld, *Neues Genossenschaftsrecht: Europäische Anstöße*, in: *ZfjG* 2006, S. 101 f.; Reiner Schulze/Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG in Deutschland*, in: *ZfjG* 2009, S. 135 f.

15 Siehe zur derzeitigen Genossenschaftsentwicklung in Deutschland mit anschaulicher Analyse noch ungenutzter Potenziale Michael Stappel, *Trends bei Neugründungen von Genossenschaften in Deutschland*, in: *ZfjG* 2011, S. 187 ff.

16 Burchard Böschke, *Zu Tode prüfen? Entwicklungstendenzen der genossenschaftlichen Prüfung in Deutschland*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Böschke/Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 105.

17 Siehe zu den statistischen Daten: Sigurd Schacht, *Die Genossenschaften im Wettstreit der Unternehmensformen in ausgewählten EU-Staaten*, Nürnberg 2008, S. 52 ff.

schaften in Italien ausmachen.¹⁸ Ganz im Gegensatz hierzu Deutschland, wo ein derartiger Erfolg der neuen Genossenschaftsoption für kleine Unternehmen bisher ausgeblieben ist. Selbst die zur Zeit der genossenschaftlichen Gesetzesnovellierung von 2006 in Deutschland amtierende Justizministerin Brigitte Zypries fasste zusammen, dass trotz richtiger Ansatzpunkte der deutschen Genossenschaftsrechtsreform unbedingt Nachbesserungsbedarf für die Kleine Genossenschaft bestehe.¹⁹

Doch warum ist die Kleine Genossenschaft in manchen europäischen Ländern so erfolgreich und in anderen nicht? Welche Faktoren muss ein Rechtsrahmen bieten, um sie tatsächlich zum erhofften attraktiven und im Rechtsformwettbewerb bestehenden Modell für kleine bis mittlere Unternehmen zu machen bzw. welche Faktoren hemmen sie?

2. Die Kleine Genossenschaft im Rechtsformwettbewerb

Eine vergleichende Untersuchung der „Attraktivitätsfaktoren“ der Kleinen Genossenschaft und damit auch ihrer Chancen im Rechtsformwettbewerb ist ein vielschichtiger Prozess. Generell gilt dabei, dass für die Wahl der passenden Rechts- bzw. Gesellschaftsform neben rechtlichen Gesichtspunkten, die sicherlich von zentraler Bedeutung sind, auch ideelle, historische und wirtschaftliche Faktoren treten. Diese können natürlich nicht alle in dieser Untersuchung berücksichtigt werden. Vielmehr konzentrieren sich die Ausführungen auf die rechtlichen Rahmenbedingungen: Was sind die wesentlichen rechtlichen Merkmale der Kleinen Genossenschaft, welche sind ihre zentralen Vorteile und welche ihre potenziellen Hemmnisse im Rechtsformwettbewerb? Gerade zu letzterer Frage soll dabei in der Untersuchung wieder der europäische Spiegel in die Hand genommen und die Kleine Genossenschaft auch unter rechtsvergleichenden Aspekten kritisch betrachtet werden.

¹⁸ *Auskunft Legacoopbund Bozen, März 2007 (siehe Burchard Bösche, Warum brauchen wir eine „Kleine Genossenschaft“?, in: Wiso direkt 12/2007, S. 4). Nach aktueller Auskunft liegen die Zahlen wahrscheinlich sogar noch höher.*

¹⁹ *Siehe Pressemitteilung des Bundesministeriums für Justiz vom 8. Juni 2009. Vgl. statt vieler auch: Marcus Geschwandtner/ Marcus Helios, Genossenschaftsrecht – Das neue Genossenschaftsgesetz und die Einführung der Europäischen Genossenschaft, Aachen 2007, S. 9 f.*

2.1. Was ist die Kleine Genossenschaft im Vergleich zu einer „normalen Genossenschaft“?

Die Kleine Genossenschaft ist in Deutschland keine eigenständige und fest definierte Rechtsform. Vielmehr versteht man die als Kleine Genossenschaft bezeichnete Gesellschaft als eine Genossenschaft, bei der abhängig von geringer Gesellschafteranzahl oder Wirtschaftsvolumen besondere, in den allgemeinen genossenschaftsrechtlichen Vorschriften verankerte Erleichterungen gelten.²⁰ Die Grundidee der Kleinen Genossenschaft entspricht sich damit sowohl in Deutschland als auch auf europäischer Ebene: Sie ist eine, bezüglich rechtlicher Vorlagen und Auflagen vereinfachte und damit flexiblere und weniger stark kontrollierte Genossenschaft. Dies äußert sich konkret in der Möglichkeit der Konstituierung schon ab drei Mitgliedern, einem fakultativen Verzicht auf den Aufsichtsrat, der Möglichkeit der Berufung eines nur einköpfigen Vorstands und der Reduzierung des Prüfungsumfangs²¹ gegenüber „normalen“ Genossenschaften.²² Diese Erleichterungen dienen dazu die Genossenschaftsform an die wirtschaftliche Realität für kleine Unternehmen anzupassen und damit gleichzeitig auch die Attraktivität der Genossenschaften im Vergleich zu anderen möglichen Rechtsformen für kleine Unternehmen zu erhöhen.²³

2.2. Vorteile der Kleinen Genossenschaft im Vergleich mit anderen Gesellschaftsformen

Neben den Vorteilen der Kleinen Genossenschaft im Vergleich zu einer „normalen“ Genossenschaft weist sie mit ihren Attributen aber auch im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen und Strukturen - in Deutschland sind dies insbesondere die GmbH, aber auch die GbR und der Verein²⁴

20 Vgl. Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG in Deutschland*, in: ZfG 2009, S. 136 ff.

21 Die Grenzen für diese Erleichterung liegen in Deutschland bei einer Bilanzsumme von zwei Millionen Euro (§ 53 I GenG). Darüber hinaus ist die zusätzliche Prüfung des Jahresabschlusses gem. § 53 II GenG i. V. m. §§ 316 III, 317 I S. 2 und 3, II HGB nur bei Genossenschaften erforderlich, deren Bilanzsumme eine Million Euro und deren Umsatzerlöse zwei Millionen Euro übersteigen.

22 Vgl. Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG in Deutschland*, in: ZfG 2009, S. 144 ff.; Marcus Geschwandtner/ Tim Wittenberg, *Die attraktive Unbekannte: „kleine eG“ als neue Korporationsform*, in: Betriebs Berater 2008, S. 1748 ff.

23 Vgl. hierzu insgesamt auch Jürgen Keßler, *Das neue Genossenschaftsrecht im Wettbewerb der Unternehmensformen*, in: *Zukunft der Genossenschaften – Die Genossenschaftsnovelle und die Praxis* (Hrsg. Jürgen Keßler), Hamburg 2007, S. 11; Jost W. Kramer, *Attraktivität der eingetragenen Genossenschaft für Existenzgründer*, in: ZfG 2009, S. 109 ff.

24 Siehe Reiner Doluschitz/ Pamela Lavén/ Harald Haug/ Annika Reifschneider, *Analyse der Neugründungen von*

- attraktive Faktoren auf. Einige zentrale Vorteile der Kleinen Genossenschaft im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen, auch auf europäischer Ebene, sind dabei, dass (a) sie als juristische Person eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, (b) grundsätzlich keine persönliche Haftung für die Gesellschafter besteht, wie z.B. bei der GbR, (c) besondere steuerliche Anerkennungen im Bereich der Arbeitsweise mittels Rückvergütung gelten,²⁵ (d) kein gesetzlich vorgesehenes Mindestkapital besteht, (e) einfache Regeln beim Eintritt und Austritt der Gesellschafter gelten, vor allem ist für den Mitgliederwechsel weder ein Notar noch eine Registereintragung notwendig, (f) sie eine besonders insolvenzfeste Rechtsform ist und entsprechendes Vertrauen genießt, (e) sie teilweise von besonderer Genossenschaftsförderung und Unterstützung profitieren kann, wobei letzteres im europäischen Vergleich²⁶ in Deutschland eher schwach ausgeprägt ist.²⁷

2.3. Hemmnisse der Kleinen Genossenschaft

Warum wählen in Deutschland von den kleinen Unternehmungen dennoch die meisten nicht die Form der Kleinen Genossenschaft, sondern vielmehr die GmbH, den Verein oder auch die GbR? Zwei Themenkreise scheinen ein besonderes Gewicht in der genossenschaftlichen Praxis und theoretischen Auseinandersetzung mit den Problemen der Kleinen Genossenschaft einzunehmen. Dies ist zum einen der Prüfungs- und Kostenaufwand verbunden mit der Gründung und Aufrechterhaltung der Genossenschaft und zum anderen die gestalterische Flexibilität hinsichtlich der Organstrukturen und Finanzierungsoptionen.

Genossenschaften – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung im Verbandsgebiet Baden-Württemberg, in: ZfjG 2012, S. 23 f.

²⁵ Es ist anerkannt, dass die Rückvergütung an die Mitglieder als Betriebsausgabe auf das zu besteuernende Gesellschaftseinkommen anzurechnen ist (§ 22 KStG).

²⁶ So gibt es beispielsweise in Italien über die *Fondi Mutualistici* eine sehr viel stärkere auch finanzielle Gründungs- und Förderung von Genossenschaften. Vgl. allgemein Burchard Bösch, Warum brauchen wir eine „Kleine Genossenschaft“, in: *Wiso direkt* 12/2007, S. 4.

²⁷ Vgl. unter anderem die Ausführungen bei Nadja Lämmert, *Die Freiberufler-eG: Eine Alternative zu GbR, Partnerschaft, GmbH und „kleiner Aktiengesellschaft“*, Aachen 2008, S. 37 ff.; Rolf Steding, *Das Recht der eingetragenen Genossenschaft*, Berlin 2002, S. 17; George Turner, *Die eingetragene Genossenschaft im System des Gesellschaftsrechts – Zugleich ein Beitrag zur Wahl der Unternehmensform insbesondere in den neuen Bundesländern*, Göttingen 1992. Siehe zu Vorteilen der Genossenschaft aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht auch Paul Armbruster, *Das genossenschaftliche Geschäftsmodell: Inhalte, Stärken und seine Vorteile im Wettbewerb*, in: *Genossenschaften auf dem Weg in die Zukunft* (Hrsg. Theresia Theurl), Aachen 2011, S. 5 ff.; Reiner Doluschitz/Pamela Lavèn/Harald Haug/Annika Reifschneider, *Analyse der Neugründungen von Genossenschaften – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung im Verbandsgebiet Baden-Württemberg*, in: ZfjG 2012, S. 20 ff.

2.3.1. Prüfungs- und Kostenaufwand

Die den Genossenschaften in vielen Rechtsordnungen Europas, wie auch in Deutschland, auferlegten externen Pflichtprüfungen sind für die jeweilige Gesellschaft mit erhöhtem organisatorischen und insbesondere finanziellem Aufwand verbunden. Diese Belastung fällt jedoch in manchen Rechtsordnungen im Rahmen des Rechtsformwettbewerbs für kleine Genossenschaften nicht unbedingt ins Gewicht. Dies liegt daran, dass für die kleine Genossenschaft in diesen Rechtsordnungen Erleichterungen oder sogar Ausschlüsse vorgesehen sind oder aber entsprechende Pflichten auch für die anderen in Frage kommenden Gesellschaftsformen bestehen.²⁸

In Deutschland werden kleine Genossenschaften nicht nur im Vergleich zu Vereinen, sondern auch im Vergleich zu anderen (kleinen) Kapitalgesellschaftsformen in dreifacher Weise belastet: Pflichtmitgliedschaft im Verband, Pflichtprüfung durch diesen bei Gründung und alle zwei Jahre umfassende Pflichtprüfungen.²⁹ Als Begründung und Rechtfertigung für diese Maßnahmen werden insbesondere das fehlende obligatorische Mindestkapital und ein daraus resultierendes erhöhtes Insolvenzrisiko bei Genossenschaften angeführt.³⁰ Die strengen Kontrollen würden mithin für die nachweisliche Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften sorgen.³¹ Eine Begründung, die in den letzten Jahren immer mehr kritisiert wird, sind doch nunmehr auch andere Rechtsformen ohne Mindestkapital und ohne diese Prüfungspflichten, wie die englische Limited, im deutschen Rechtsraum zugelassen, aber auch im deutschen Recht selbst, mit der sogenannten Unternehmergesellschaft, einer

28 Vgl. beispielsweise die Ausführungen von Martin Ebers, *Die genossenschaftliche und vereinsrechtliche Prüfung in Österreich und in der Schweiz – Reformvorschläge für das deutsche Genossenschafts- und Vereinsrecht*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Bösche/ Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 55 ff.

29 Vgl. §§ 11 II Nr. 3, 11a II und 53 I S. 1 GenG. Vgl. Ingeborg Esser/ Burchard Bösche, *Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung*, in: *ZfG 2011*, S. 237 ff. Siehe vergleichend zu anderen Gesellschaftsformen auch Franziska Scheffel, *Die Reform des Genossenschaftsrechts – Bewertung und Vorschläge für weitere Verbesserungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der eingetragenen Genossenschaft*, Nürnberg 2008, S. 163 ff. u. 170 ff.; zu bedenken ist auch, dass hierzu noch weitere finanzielle Kosten verbunden mit der Formkaufmannseigenschaft der Genossenschaft hinzukommen (vgl. dies kritisch anmahmend insbesondere Burchard Bösche, *Warum brauchen wir eine „Kleine Genossenschaft“*, in: *Wiso direkt* 12/2007, S. 3).

30 Siehe Volker Beuthien, *Genossenschaftsgesetz*, 15. Aufl., München 2011, § 53 GenG RdNr. 1.; Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: *ZfG 2009*, S. 290. In ihren Ursprüngen galten die Prüfungen in Deutschland lediglich als Beratung und waren fakultativ, entwickelten sich aber mehr und mehr zu obligatorischen Pflichtprüfungen. Dies zum einen für den Schutz der als beratungsbedürftig angesehenen Gesellschafter einer Genossenschaft, vor allem aber auch zum Schutz Dritter wegen der Haftungsbeschränkung der Mitglieder und geringen Kapitalausstattung (vgl. die Erläuterungen des Bundesjustizministeriums zu § 10 des Referentenentwurfs eines Genossenschaftsgesetzes vom 23. Februar 1962; BMJ-350/02). Siehe zur historischen Entwicklung des Prüfungswezens auch ausführlich Franziska Scheffel, *Die Reform des Genossenschaftsrechts – Bewertung und Vorschläge für weitere Verbesserungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der eingetragenen Genossenschaft*, Nürnberg 2008, S. 156 ff.

31 Ingeborg Esser/ Burchard Bösche, *Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung*, in: *ZfG 2011*, S. 237.

vereinfachten GmbH, vorgesehen.³² Mithin kristallisiert sich mehr und mehr heraus, dass die strengen Regeln für Kleine Genossenschaften allein vor dem Hintergrund des fehlenden Mindestkapitals nicht mehr zwingend und zunehmend unverhältnismäßig erscheinen.³³

Dass die Lösung für dieses Problem keine reine „schwarz oder weiß“ Antwort auf die in Deutschland gerade im Bereich der Kleinen Genossenschaft immer schärfer werdende Streitfrage der Pflichtprüfung und -mitgliedschaft ist, zeigt ein vergleichender Blick nach Italien, wo zwar auch die Höhe der Gründungskosten angemahnt, ansonsten aber keine besondere Kritik am obligatorischen Prüfungssystem für Kleine Genossenschaften geäußert wird.³⁴ In Italien ist die Mitgliedschaft in einem Verband freiwillig und es findet bei der Gründung nur eine formelle und materielle Prüfung durch einen Notar statt. Das italienische Registergericht prüft im Anschluss hieran nur noch einmal die formellen Voraussetzungen für die Eintragung.³⁵ Als Folge bestehen im Vergleich zu Italien in Deutschland ca. ein Drittel mehr an Gründungskosten und ein teilweise deutlich höherer und längerer zeitlichen Aufwand.³⁶ Ähnlich wie in Deutschland bestehen auch in Italien weitere jährliche bzw. für Kleine Genossenschaften zweijährige Prüfungspflichten – durchgeführt durch Verbände oder, bei keiner Zugehörigkeit zu einem Genossenschaftsverband, Prüfer im Auftrag des Ministeriums.³⁷ Bezüglich dieser Pflichten ist jedoch interessant, dass sie in Italien, obwohl sie wie in Deutschland über die reine Überprüfung der Bilanzen hinaus gehen und auch den Förderzweck und die Arbeitsweise überprüfen, wohl tendenziell weniger umfangreich ausgestaltet und deutlich günstiger als in Deutschland sind.³⁸ Neben diesen nor-

32 Siehe zu den Diskussionen Ingeborg Esser/ Burchard Bösch, *Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung*, in: ZfG 2011, S. 239; Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: ZfG 2009, S. 285 ff. Verstärkt werden diese Argumente vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussionen auf europäischer Ebene um die Abschaffung der Pflichtprüfung mittelgroßer Kapitalgesellschaften und haftungsbeschränkter Personenhandelsgesellschaften. Unter diesen Umständen würde die Kluft zwischen den Pflichten für andere Gesellschaftsformen und Aufrechterhaltung genossenschaftlicher Prüfungsstrenge noch weiter vertieft.

33 Vgl. den Meinungsüberblick bei Marcus R. Algner, *Wie viel Prüfung braucht der Verein – wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft*, in: ZfG 2005, S. 232 f.; Ingeborg Esser/ Burchard Bösch, *Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung*, in: ZfG 2011, S. 239; Marcus Helios/ Thomas Strieder, *Reform des Genossenschaftsrechts – Wiederbelebung einer guten Idee*, in: DB 2005, S. 2796; Hans-H. Münkner, *Alles, was Mitglieder fördert, ist erlaubt*, in: WIR 6/2007, S. 36.; Reiner Schulze, *Die neue europäische Herausforderung*, in: ZfG 2009, S. 270.

34 So die Resonanz in den Genossenschaftsverbänden und Ausführungen von Guido Bonfante (siehe auch seine Darstellung in: *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 403 ff.).

35 Siehe zu den italienischen Regelungen Artt. 2523 I i.V.m. 2330 III S. 2 c.c. Vgl. auch die Ausführungen bei Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: ZfG 2009, S. 289.

36 Vgl. Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: ZfG 2009, S. 289, der auch den zeitlichen Faktor deutlich betont.

37 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 410.

38 Siehe Jörg Gerike, *Kontroll- und Prüfungsmechanismen der Genossenschaft – Eine vergleichende Analyse der Regelungen in den EU-Mitgliedsstaaten*, Marburg 2001, S. 181; auch wenn durch das d. lgs. 220/2002 Verbesserungen

malen Prüfungen können bei Meldung von Unregelmäßigkeiten und auf der Basis von allgemeinen Prüfungsmustern allerdings auch außerordentliche und gegebenenfalls umfangreiche Prüfungen durch das Ministerium als Rückkontrolle, jedoch ohne zusätzliche Kosten für die Genossenschaft, treten.³⁹ Für die turnusgemäßen Prüfungen fallen zwar Kosten an, diese sind jedoch abhängig von der Größe der Genossenschaft gestaffelt. Für kleine Genossenschaften liegen die Gebühren in einem Rahmen von ca. 300 €, also auch hier ein deutlicher Kostenunterschied zu Deutschland, wo mindestens mit ca. 1000 € pro Prüfung gerechnet werden muss.⁴⁰

Ein gerade für die deutsche Begründung der weitreichenden Pflichtprüfungen interessanter Aspekt ist die Tatsache, dass die in Italien bestehenden Prüfungspflichten nicht mit dem nicht vorhandenen Mindestkapital und Insolvenzrisiken begründet werden. Ursprünglich wurden sie nur Zwecks Überprüfung der Kriterien für die mit der Rechtsform der Genossenschaft verbundenen steuerlichen Vorteile eingeführt und gelten nunmehr auch als Garant für die Einhaltung genossenschaftlicher Strukturmerkmale und Arbeitsweisen sowie vor allem als beratende Einrichtung für die Genossenschaften.⁴¹ Für die auch in Italien im Vergleich zu anderen Kapitalgesellschaftsformen bestehende höhere Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften trotz fehlendem Mindestkapital werden vielmehr die steuerlich begünstigte und daher weit verbreitete Bildung von unteilbaren Rücklagen sowie weitere finanzielle und strukturelle Absicherungsmechanismen genannt.⁴² Darüber hinaus scheint eine Überprüfung bei gleichzeitiger Gewährung von deutlich weitreichenderen steuerlichen Vorteilen als in Deutschland⁴³ auch nachvollziehbar⁴⁴ und benachteiligt die kleine Genossenschaft daher nicht übermäßig im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen.

Festzuhalten ist also, dass das deutsche Recht wesentlich umfangreichere und vor allem kostenträchtigere Pflichten und Prüfungen für die kleine Genossenschaften vorsieht als dies in Italien, aber auch vielen anderen europäischen

eingetreten sind (vgl. Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 409).

39 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 410.

40 Siehe für aktuelle Zahlen und Staffellungen in Italien Decreti del Ministero dello Sviluppo Economico (D.M. 10. Februar 2011), in: *Gazzetta Ufficiale* Nr. 83 vom 11. April 2011. Vgl. auch Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: *ZfgG* 2009, S. 288.

41 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 403 ff.

42 Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia, *Al di là della Crisi: Cooperative, Lavoro, Finanza – Generare ricchezza nel lungo periodo*, Brüssel 2011, S. 87 ff.

43 Erwähnt sei an dieser Stelle nur die Möglichkeit der steuerfreien Rücklagenbildung.

44 Man könnte in Italien sogar für größere Genossenschaften in Anbetracht der Gefahr der Ausnutzung steuerlicher Vorteile über stärkere Überprüfungen nachdenken.

Ländern, der Fall ist.⁴⁵ Darüber hinaus ist, soweit Prüfungspflichten im italienischen Recht bestehen, die Zielrichtung und Begründung dieser, nämlich Überprüfung steuerlicher Aspekte und Identitätswahrung sowie beratende Funktion, weitaus nachvollziehbarer als im deutschen Recht.

Die Folge der hohen Kosten in Deutschland ist sicherlich eine Flucht in andere Rechtsformen und gerade keine hohe Rechtsformwettbewerbsfähigkeit der Kleinen Genossenschaft.⁴⁶ Jüngst hielt dies auch der Petitionsausschuss des Deutschen Bundestages, anlässlich eines Falls der Aufgabe einer Kleinen Genossenschaft wegen zu hoher Kosten, fest: „Es dient schließlich nicht der Aufrechterhaltung der Rechtsform der Genossenschaft, wenn wegen der Kosten für die genossenschaftliche Pflichtprüfung diese Rechtsform von kleineren Unternehmen kaum noch gewählt wird“⁴⁷. Zudem betonte er, dass insbesondere in Fällen, in denen Umsatz und Bilanzsumme der Genossenschaft so gering sind, dass letztlich auch das wirtschaftliche Risiko für die Genossenschaftsmitglieder und die Gläubiger gering ist, das Verhältnis zwischen Nutzen und Kosten der Prüfung „kritisch hinterfragt“ werden kann.⁴⁸ Vor diesem Hintergrund erscheine es sinnvoll, bei ganz kleinen Genossenschaften auf Pflichtmitgliedschaft und Pflichtprüfung gänzlich zu verzichten.⁴⁹

Die Vorschläge und Meinungen im deutschen Recht über den genauen Umfang und die Reichweite der für Kleine Genossenschaften notwendigen Erleichterungen gehen auseinander – wie im Übrigen das Thema der Pflichtprüfung und Pflichtmitgliedschaft seit jeher Streitthema ist – und können hier nicht im Einzelnen diskutiert werden.⁵⁰ Interessant scheinen in gewissem Rahmen opt-in oder opt-out Überlegungen, die es der Kleinen Genossenschaft erlauben, selbst zwischen den Vorteilen der strengen deutschen Kontrolle gerade im Bereich der Kreditwürdigkeit und einer deutlich geringeren

⁴⁵ Vgl. beispielsweise die Ausführungen von Martin Ebers, *Die genossenschaftliche und vereinsrechtliche Prüfung in Österreich und in der Schweiz – Reformvorschläge für das deutsche Genossenschafts- und Vereinsrecht*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Bösch/Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 55 ff.

⁴⁶ Vgl. Reiner Schulze/Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG in Deutschland*, in: *ZfG* 2009, S. 146 f. So auch schon Brigitte Zypries, *Pressemitteilung des Bundesministeriums für Justiz vom 8. Juni 2009*, S. 2. Siehe auch den Praxisbericht von Karl-Heinz Beiter, *Die schwere Last der Prüfungskosten*, in: *Genossenschaft – Informationen vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. Sonder-Nr. 2/2011*.

⁴⁷ Siehe *Pressemitteilung des Deutschen Bundestages zur Stellungnahme des Petitionsausschusses vom 9. Mai 2012* (abrufbar unter http://www.bundestag.de/presse/bib/2012_05/2012_227/01.html).

⁴⁸ Siehe *Pressemitteilung des Deutschen Bundestages zur Stellungnahme des Petitionsausschusses vom 9. Mai 2012*.

⁴⁹ Siehe *Pressemitteilung des Deutschen Bundestages zur Stellungnahme des Petitionsausschusses vom 9. Mai 2012*. Vgl. so auch schon Brigitte Zypries, *Pressemitteilung des Bundesministeriums für Justiz vom 8. Juni 2009*, S. 2.

⁵⁰ Vgl. statt vieler Ingeborg Esser/Burchard Bösch, *Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung*, in: *ZfG* 2011, S. 233 ff. sowie die Ausführungen von Volker H. Peemöller, *Das besondere der genossenschaftlichen Prüfung*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Bösch/Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 31 ff.

Kostenbelastung andererseits zu entscheiden.⁵¹ Insoweit wird es spannend sein, die Überlegungen und wahrscheinlich in der nächsten Legislaturperiode zu erwartenden Reformvorschläge des Bundesjustizministeriums zu beobachten.

Festzuhalten ist jedoch, dass ein angemessener und ausgewogener Prüfungsrahmen – also sowohl unter Berücksichtigung der realen Bedingungen im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen als auch der rechtsformspezifischen Eigenheiten, Bedürfnisse oder steuerlichen Vorteile der Kleinen Genossenschaft, die durchaus eine erhöhte Prüfung rechtfertigen können – und damit einhergehend eine verhältnismäßige finanzielle und zeitliche Belastung für das Bestehen der „Rechtsform“ der Kleinen Genossenschaft notwendig sind.

2.3.2. Flexibilität und Rechtssicherheit

Die Forderung nach organisatorischer Flexibilität ist für Kleine Genossenschaften nichts Neues.⁵² Sie wurde in Deutschland durch die Reform von 2006 auch zu großen Teilen erfüllt, besteht doch nunmehr die Möglichkeit einen lediglich einköpfigen Vorstand einzuführen und auf den Aufsichtsrat insgesamt verzichten zu können.⁵³ Insoweit wurde die Situation der Kleinen Genossenschaft in einigen Aspekten mit derjenigen in einer GmbH gleich gestellt.⁵⁴ Dieser Ansatz einer flexibleren Gestaltung findet sich auch in anderen europäischen Ländern wieder. So wurde zum Beispiel in Italien durch die Genossenschaftsreform von 2003 anstelle des für die Genossenschaften subsidiär geltenden Aktienrechts in den Artt. 2519 II und 2522 II c.c. für die Kleine Genossenschaft auf das Recht der società a responsabilità limitata (s.r.l.), also dem italienischen Pendant zur GmbH, soweit mit dem Genossenschaftsrecht vereinbar, verwiesen. Ein großer Nachteil dieser Lösung

51 Siehe unter anderem die rechtsvergleichenden Vorschläge zum schweizerischen Modell von Martin Ebers, *Die genossenschaftliche und vereinsrechtliche Prüfung in Österreich und in der Schweiz – Reformvorschläge für das deutsche Genossenschafts- und Vereinsrecht*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Bösch/Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 54.

52 Vgl. u.a. Wolfgang Harbrecht, *Die Genossenschaft als Rechtsform für junge Unternehmen*, Wien 2001, S. 17; Reiner Schulze, *Reformüberlegungen zum deutschen Genossenschaftsrecht aus wissenschaftlicher Sicht*, in: *Reform des Genossenschaftsrechts – Anforderungen und Perspektiven* (Hrsg. Theurl, Theresia/Greve, Rolf), Aachen 2002, S. 24 ff.

53 Jürgen Kessler, *Das neue Genossenschaftsrecht im Wettbewerb der Unternehmensformen*, in: *Zukunft der Genossenschaften – Die Genossenschaftsnovelle und die Praxis* (Hrsg. Jürgen Kessler), Hamburg 2007, S. 15.

54 Vgl. dort ebenso die Möglichkeit einer Reduzierung der Organe, § 52 GmbHG.

ist sicherlich die sich teilweise ergebende Verweisungsproblematik und fehlende Feinabstimmung. Dies führt in manchen Bereichen zu großen Rechtsunsicherheiten, wie beispielsweise bei der Finanzgestaltung der Kleinen Genossenschaft. Dort ist insbesondere streitig, ob finanzierende Gesellschafter zulässig sind:⁵⁵ ein in Anbetracht der oftmals angemahnten Eigenkapital-schwäche der Genossenschaften durchaus problematischer Aspekt. Bezüglich der organisatorischen Flexibilität zeigt sich jedoch der große Vorteil der italienischen Lösung durch die Nutzung „systemischer Synergieeffekte“. Man folgte nicht nur den Forderungen, einzelne Vereinfachungen, wie sie die s.r.l. vorsieht, auch in das Genossenschaftsrecht aufzunehmen, sondern nutzt durch die Verweisungsmechanismen auch die damit zusammenhängenden weiteren Vorschriften. Durch die Vorgabe der Vereinbarkeit mit dem Genossenschaftsrecht und natürlich dessen Vorrang, soweit explizite Regeln bestehen,⁵⁶ wird auch der Kreis dieses Verweisungszyklus beschränkt. Die Kohärenz der Ausgestaltung der organisatorischen Flexibilität ist ein Paradebeispiel für die Netzfunktion dieser Verweisungstechnik und deren Vorteile im Vergleich zur „Einzelnormeinfügung“ der partiellen Vereinfachungen im deutschen Genossenschaftsrecht.

So sieht das deutsche Recht zwar in § 9 I S. 2 GenG vor, dass in der Kleinen Genossenschaft auf einen Aufsichtsrat verzichtet werden kann, unklar ist jedoch, welche Rechtsfolge dadurch für die Gesellschafter besteht.⁵⁷ Gefolgert wird in Teilen der Literatur eine weitreichende Verantwortung und Haftung der Gesellschafter in gleichem Maße, wie sie vorher die Mitglieder des Aufsichtsrats traf.⁵⁸ In der neueren Literatur wird diese Haftung mit Hinweis auf eine sonst in Kleinen Genossenschaften bestehende „haftungsrechtlich brandgefährliche Situation“⁵⁹ teleologisch auf ein angemessenes Maß reduziert oder systematisch ausgeschlossen.⁶⁰ Ein Problemkreis also, der im deutschen Recht jedoch noch nicht gelöst ist und für die Gesellschafter eine große

55 Statt vieler *Ermano Belli/ Stefano Di Gennaro, I soci finanziatori*, in: *La cooperativa s.r.l. - Tra legge e autonomia statutaria* (Hrsg. Emanuele Cusa), Mailand 2008, S. 111 ff.

56 Siehe Art. 2519 II c.c.

57 Diese Unklarheit ergibt sich aus der Formulierung in § 9 I S. 3 GenG: „In diesem Fall nimmt die Generalversammlung die Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats wahr, soweit in diesem Gesetz nichts anderes bestimmt ist.“

58 Marcus Geschwandtner, *Genossenschaftsrecht - Grundlagen - Muster*, Baden-Baden 2007, S. 162 ff.; Marcus Geschwandtner/ Tim Wittenberg, *Die attraktive Unbekannte: „kleine eG“ als neue Korporationsform*, in: *Betriebs Berater* 2008, S. 1753; Jürgen Kefßler, *Das neue Genossenschaftsrecht im Wettbewerb der Unternehmensformen, in: Zukunft der Genossenschaften - Die Genossenschafts-Novelle und die Praxis* (Hrsg. Jürgen Kefßler), Hamburg 2007, S. 15.

59 Volker Beuthien, *Genossenschaftsgesetz*, 15. Aufl., München 2011, § 9 GenG RdNr. 4.

60 Volker Beuthien, *Genossenschaftsgesetz*, 15. Aufl., München 2011, § 9 GenG RdNr. 4; Dirk Lehnhoff, in: Lang/ Weidmüller, *Genossenschaftsgesetz*, 37. Aufl., Berlin 2011, § 9 GenG RdNr. 8. Vgl. auch die Ausführungen bei Mathias Fiedler, *Haftungsfälle bei kleinen Genossenschaften ohne Aufsichtsrat?*, in: *Genossenschaftsrecht und Wirtschaftsrecht zwischen Tradition und Fortschritt* (Hrsg. DGRV), Wiesbaden 2008, S.133 ff.

Rechtsunsicherheit und damit auch Abschreckung vor der Gesellschaftsform der Kleinen Genossenschaft darstellt. In Italien hingegen stellt sich hier prinzipiell kein Problem. Im Fall der Reduzierung der Organe wird auf die für die s.r.l. geltenden Vorschriften und somit auch für die Kleine Genossenschaft insgesamt auf die den Verhältnissen in einer kleinen Unternehmung angepassten Regelungen bezüglich Pflichten und Haftungsumfang der Gesellschafter im s.r.l. Recht zurückgegriffen.

Der Ansatz einer erhöhten organisatorischen Flexibilität für Kleine Genossenschaften ist ein wichtiger Meilenstein für die Chance der Kleinen Genossenschaft im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen und findet sich in allen europäischen Ausgestaltungen der Kleinen Genossenschaft wieder. Die italienische Idee, auf die Rechtsform der s.r.l. für diese Flexibilität zu verweisen, ist innovativ und kann in vielerlei - wenngleich nicht in jeder - Hinsicht insbesondere unter dem Aspekt der „systemischen Synergieeffekte“ überzeugen. Ansatz, den man auch für das deutsche Recht, zumindest in einem gewissen Rahmen, fruchtbar machen könnte. Insbesondere könnte und sollte man diese rechtsvergleichenden Impulse in die aktuellen Überlegungen der deutschen Bundesregierung, eine Kleine Genossenschaft, gegebenenfalls von Pflichtmitgliedschaft und Pflichtprüfung befreit, nach dem Vorbild der Unternehmergesellschaft einzuführen,⁶¹ einfließen lassen.

⁶¹ Siehe Pressemitteilung des Deutschen Bundestages zur Stellungnahme des Petitionsausschusses vom 9. Mai 2012 (abrufbar unter http://www.bundestag.de/presse/hib/2012_05/2012_227/01.html). Vgl. ebenso Brigitte Zypries, Pressemitteilung des Bundesministeriums für Justiz vom 8. Juni 2009, S. 2.

3. Eigenständige Identität der Rechtsform

Es ließen sich sicherlich noch viele weitere Aspekte und Nachbesserungsoptionen für die Kleine Genossenschaft in Deutschland, gerade aus einem rechtsvergleichenden Blickwinkel heraus, aufzeigen.⁶² Der letzte Blick in den europäischen Spiegel der Kleinen Genossenschaft soll jedoch ein paar Überlegungen zur eigenständigen Identität der Kleinen Genossenschaft gelten. Überlegungen, die mithin nicht nur für die Kleine Genossenschaft, sondern auch für alle anderen Genossenschaftsformen gültig sind, für Kleine Genossenschaften, die sich in einem hohen und durch ihre Konkurrenz mit der GmbH, GbR und dem Verein erschwerten Rechtsformwettbewerb befinden, jedoch besondere Bedeutung einnehmen können.

Auch wenn die Idee der Genossenschaft und genossenschaftlichen Wirtschaftens nach wie vor attraktiv ist, findet dennoch in Deutschland – sicherlich auch ob der soeben beschriebenen Aspekte – eine Flucht aus der Rechtsform der Genossenschaft in andere Gesellschaftsformen statt. Soweit ein Verein nicht in Frage kommt, wird als Rechtsform für kleine Unternehmungen insbesondere die GmbH gewählt. Gewollt ist allerdings auch dort eine genossenschaftliche Arbeitsweise und so wird die Idee der Genossenschaft auf die in Deutschland flexibel ausgestaltbare GmbH projiziert und wir können von einer sogenannten „genossenschaftlichen GmbH“ sprechen.⁶³ Oder aber das Nebenzweckprivileg des deutschen eingetragenen Idealvereins wird im höchsten Maße, wenn nicht sogar rechtsmissbräuchlich, strapaziert, um die Idee der genossenschaftlichen Unternehmung statt in einer Genossenschaft in der Form des eingetragenen Vereins zu verwirklichen.⁶⁴

62 Auch im Bereich der Finanzierung wäre es zum Beispiel in Deutschland für Kleine Genossenschaften wünschenswert, mehr und einfachere Darlehensmöglichkeiten, wie sie in anderen europäischen Ländern bestehen, zu generieren. Vgl. hierzu Burchard Böschke, *Die Annahme von Mitgliederdarlehen durch Genossenschaften*, in: *Genossenschaft – Informationen vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. Sonder-Nr. 4/2008*. Siehe zu alternativen Finanzierungs- und Absicherungsmethoden, wie sie beispielsweise durch die *Fondi Mutualistici* in Italien erfolgen, auch Alberto Zevi/Antonio Zanotti/François Soulage/Adrian Zelaia, *Al di là della Crisi: Cooperative, Lavoro, Finanza – Generare ricchezza nel lungo periodo*, Brüssel 2011, S. 87 ff. Andere (für Kleine Genossenschaften) anzustellende Überlegungen müssen im Bereich der Organstruktur auch der Weisungsbindungsmöglichkeit des Vorstandes gelten (vgl. statt vieler Volker Beuthien, *Ist die Genossenschaftsrechtsreform geglückt?*, in: *NZG* 2008, S. 214).

63 Vgl. beispielsweise Andreas Wölffe, *Genossenschaftliche GmbH und genossenschaftliche KG – Eignung und Bedeutung für mittelstandstypische genossenschaftliche Organisationstypen*, Göttingen 1996.

64 Siehe zu diesem Themenkreis insgesamt Burchard Böschke/Rainer Walz (Hrsg.), *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung trägt die Genossenschaft?*, Hamburg 2005; Bert Schroiff, *Genossenschaftliche Gebilde in der Form des rechtsfähigen Vereins*, Göttingen 1965, sowie die Ausführungen zu den Grenzen wirtschaftlicher Betätigung des Idealvereins bei Lars Leuschner, *Das Konzernrecht des Vereins*, Tübingen 2011, S. 126 ff. Die Genossenschaft kann auch als „kaufmännische Fortsetzung des Idealvereins“ bezeichnet werden (so der frühere Vorstandsvorsitzende des Zentralverbands Deutscher Konsumgenossenschaften e.V. Sigurd Bak); der Verein hingegen kann und darf bei entsprechender wirtschaftlicher Tätigkeit nicht (mehr) die gewählte Rechtsform sein (vgl. Wolfgang Harbrecht, *Die Genossenschaft als*

In manchen Ländern, wie zum Beispiel in Frankreich, ist die Projektion der Genossenschaftsidee auf jedwede Gesellschaftsform sogar ausdrücklich vorgesehen – allerdings immer im Zusammenhang mit einer genossenschaftlichen Spezialgesetzgebung.⁶⁵ In Deutschland führt dies jedoch dazu, dass genossenschaftliches Wirtschaften komplett außerhalb der rechtlich vorgesehenen Strukturen für eben dieses erfolgt. Rechtliche Identität und wirtschaftliche Realität klaffen somit auseinander. Die rechtlich eigentlich vorgesehen Bahnen und genossenschaftlichen Mechanismen werden verlassen bzw. ausgehöhlt und damit die Grenzen der gerade in Deutschland viel zitierten genossenschaftlichen Identität mit einem absoluten Förderzweck tatsächlich immer mehr verwischt.

Blickt man nach Italien, fällt dort auf, dass eine solche „Verzerrung“ der Rechtsformen gar nicht erst möglich ist. Die „Marke Genossenschaft“ ist dort auch „rechtlich geschützt“,⁶⁶ indem alle anderen Gesellschaftsformen⁶⁷ im Gegensatz zur Genossenschaft grundsätzlich einen scopo lucrativo, also eine Gewinnerzielungsabsicht, verfolgen müssen.⁶⁸ Das heißt, es kann dort gar keine genossenschaftliche GmbH bzw. s.r.l. geben. Umgehungen sind natürlich auch hier denkbar, da eine Genossenschaft durchaus auch Gewinn erzielen kann und darf. Prinzipiell gilt aber, dass sich die klassische genossenschaftliche Arbeitsweise auch nur in der rechtlichen Form der Genossenschaft realisiert.⁶⁹

Natürlich sind solche Strukturen nicht einfach auf andere Rechtssysteme übertragbar.⁷⁰ Dennoch sind Überlegungen, die Identität und Notwendigkeit der Gesellschaftsform der Genossenschaft in Deutschland klarer zu profilieren – auch rechtlich – sicherlich angebracht. Dies soll und kann allerdings nicht bedeuten, wie von Teilen der deutschen Literatur gefordert, dass Neuerungen ursprünglich kapitalgesellschaftlicher Natur, wie beispielsweise im Bereich der Finanzgestaltung, nicht zugelassen werden sollten oder zwingend am strengen Identitätsprinzip festgehalten werden muss.⁷¹ Vielmehr könnte

Rechtsform für junge Unternehmen, Wien 2001, S. 17).

65 Vgl. Andreas Möhlenkamp, *Genossenschaftsrecht in Frankreich*, in: *Genossenschaftsrecht in ausgewählten Ländern Europas* (Hrsg. Theresia Theurl/ Rolf Greve), Aachen 2001, S. 117 ff.

66 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 29.

67 Außer natürlich Verein und Stiftung, die in Italien aber auch nicht den Gesellschaften, geregelt in den Artt. 2247 ff. im 5. Buch des Codice Civile, zugeordnet werden (siehe zu Verein und Stiftung die Artt. 14 ff. c.c.).

68 Siehe Art. 2247 c.c.

69 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Torino 2010, S. 29.

70 So könnte sicherlich nicht in Deutschland gefordert werden, dass alle GmbHs nunmehr auf Gewinn ausgerichtet sein müssen.

71 Vgl. Hans-H. Münkner, *Barrieren gegen den Verlust genossenschaftlicher Substanz durch Typenverfremdung und*

zum Beispiel über klarere Definitionen und Grenzen des Förderzwecks, des Nichtmitgliedergeschäfts und der Rolle der investierenden Mitglieder, wie sie es im Übrigen auch im italienischen Recht gibt, nachgedacht werden.⁷² Wichtig scheint insoweit ein kritisch-funktionaler⁷³ und nicht zuletzt rechtsvergleichend-innovativer Blickwinkel auf die Genossenschaft.

4. Schlussbetrachtung

Abschließend lässt sich sagen, dass sich die Idee der Kleinen Genossenschaft sicherlich im Rechtsformwettbewerb durchsetzen und ihre Einführung damit auch die erhoffte positive Auswirkung auf das Genossenschaftswesen insgesamt haben kann. Dies belegen nicht zuletzt die Zahlen der Neugründungen und Entwicklungen der Genossenschaften in Italien und anderen europäischen Ländern. Die richtigen Ansätze für den Erfolg der Kleinen Genossenschaft lassen sich in ganz Europa finden, allein es fehlt manchmal, wie zum Beispiel in Deutschland, die konsequente Umsetzung dieser Ansätze.

Die für einen Erfolg der Kleinen Genossenschaft notwendigen und auch im Vergleich zu anderen europäischen Rechtsordnungen in Deutschland dringend nachzubessernden Eigenschaften zeigen sich insbesondere im Bereich eines angemessenen und ausgewogenen Prüfungsumfangs und bezüglich einer vereinfachten organisatorischen Struktur bei gleichzeitiger Gewährung von Rechtssicherheit für die Genossenschaftsmitglieder.

Gerade bei der Kleinen Genossenschaft sind für das Genossenschaftswesen innovative Wege, zumindest aber systemisch stringente Lösungen notwendig. Mit diesen Attributen bietet die Kleine Genossenschaft, die mit Blick auf ihren Förderzweck sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich eine sich von anderen Rechtsformen abgrenzende „Marke“ darstellen kann, eine attraktive

Demutualisierung im Genossenschaftsrecht europäischer Nachbarländer, in: Genossenschaften zwischen Innovation und Tradition (Hrsg. Reiner Doluschitz/ Werner Grosskopf), Stuttgart 2009, S. 72 f. u. 90 f.

⁷² Vgl. auch Marcus Geschwandtner, *Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft: warum früher, warum heute?*, in: ZfjG 2009, S. 169, sowie die Ausführungen zur Präzisierung des Förderzwecks bei Günther Ringle, *Der genossenschaftliche Förderauftrag: Missverständnisse und Präzisierungsversuche*, in ZfjG 2010, S. 176 ff.

⁷³ Vgl. hierzu Volker Beuthien, *Ist die Genossenschaftsrechtsreform geglückt?*, in: NZG 2008, S. 212: *Das funktionale Genossenschaftsverständnis betrachtet vorwiegend „das förderwirtschaftliche Bedürfnis der Mitglieder. Diesem gegenüber ist die Organisationsstruktur der Genossenschaft, insbesondere deren Anreicherung mit sozial-ethischen Elementen, nur zweitrangig“...„Mit dem Einsatz kapitalgesellschaftsrechtlicher Gestaltungsmittel verbindet sie, da Kapital nichts Genossenschaftsfremdes ist, sondern erfolgreiche Förderwirtschaft erst ermöglicht, nicht von vornherein die Sorge der Genossenschaftsentartung.“* Siehe auch Volker Beuthien, *Wie kapitalistisch darf eine Genossenschaft sein? Zum förderwirtschaftlichen Nutzen nicht nutzender Mitglieder*, AG 2006, S. 58.

Alternative zu anderen Gesellschaftsformen. So könnte sie auch ihr, im Hinblick auf die Entwicklung in anderen europäischen Ländern unbestreitbares, ganzes Potenzial ausschöpfen.

Die Insolvenzneigung italienischer Genossenschaften – Anstöße für das deutsche Recht

1. Hintergrund

In Deutschland ist die Rechtsform der Genossenschaft für ihre Insolvenzfestigkeit und Langlebigkeit bekannt. Jüngste Zahlen belegen, dass gerade einmal 0,09% der Insolvenzen im Jahre 2010 auf die Genossenschaften fielen. Im Gegensatz dazu nahm beispielsweise die Insolvenz der Gesellschaftsform der GmbH rund 40% ein.¹ Darüber hinaus scheinen sich die Genossenschaften, gerade auch in Krisenzeiten, besser zu bewähren als andere Gesellschaftsformen. Während Gesellschaftsinsolvenzen im Krisenjahr 2009 um 11,6% zunahmen, zeichnete sich für die Genossenschaften eine weitestgehend stabil bleibende Insolvenzzahl und somit nur geringer Einfluss der Krise ab.² Während die Insolvenzquote durchschnittlich in den letzten Jahren für Unternehmen aller Gesellschaftsformen zusammen bei 10 pro Tausend lag, sind bei den Genossenschaften lediglich 2 pro Tausend zu verzeichnen.³

Doch warum behaupten sich Genossenschaften in Deutschland so gut? Eine Fragestellung, die nicht nur rein theoretischer Natur ist, sondern ganz praktische Auswirkungen auf das Genossenschaftswesen und die Attraktivität der Gesellschaftsform der Genossenschaft im Rechtsformwettbewerb hat. Müssen die strengen Prüfungspflichten und damit verbundenen Kosten, die den Genossenschaften in Deutschland auferlegt werden, für Genossenschaften jedweder Größe aufrecht erhalten bleiben, um die finanzielle Stabilität der Genossenschaftsform zu garantieren? Welche Faktoren beeinflussen

1 Siehe zu diesen Daten insgesamt Statistisches Bundesamt, *Insolvenzverfahren, Fachserie 2, Reihe 4.1, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge. Zusammenfassend Brigitte Günterberg, Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S.110; vgl. auch Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 27; Genossenschaften: Insolvenzsicherste Rechtsform Deutschlands, in: PerspektivePraxis 1/2006, S.8.*

2 Vgl. für umfassende Daten die Internetseite des Statistischen Bundesamts: <https://www.destatis.de/DE/Zahlen-Fakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/Insolvenzen/Aktuell.html;jsessionid=3E273B3F973BD08F9DA35F928EA08632.cae2>; sowie umfassend Brigitte Günterberg, *Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S. 110.*

3 Brigitte Günterberg, *Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S. 122. Siehe auch unter 2.1.*

die Insolvenzfestigkeit der Genossenschaft, einer Gesellschaftsform ohne Absicherung durch ein obligatorisches Mindestkapital, wirklich? Welche Optionen stünden, abgesehen von strengen Kontrollen, noch zur Verfügung? Welche Regelungen wären zu streichen oder aber einzuführen, um zum einen die Stabilität der Gesellschaftsform der Genossenschaft zu garantieren, die sich schließlich auch gesamtwirtschaftlich positiv für Deutschland auswirkt, um sie aber gleichzeitig auch im Rechtsformwettbewerb mit anderen Gesellschaftsformen zu stärken und zumindest nicht zu benachteiligen, wie dies derzeit de facto gerade im Bereich kleiner Unternehmungen oftmals geschieht? Nur wenn auch Letzteres garantiert wird, kann sich die positive und gesamtwirtschaftlich stabilisierende Wirkung der Genossenschaften wirklich realisieren. Dies ist in Zeiten wirtschaftlicher und finanzieller Krise mehr denn je notwendig. So steht aus diesem Grunde die Förderung der Genossenschaften auch ausdrücklich auf der Agenda der Europäischen Union.⁴

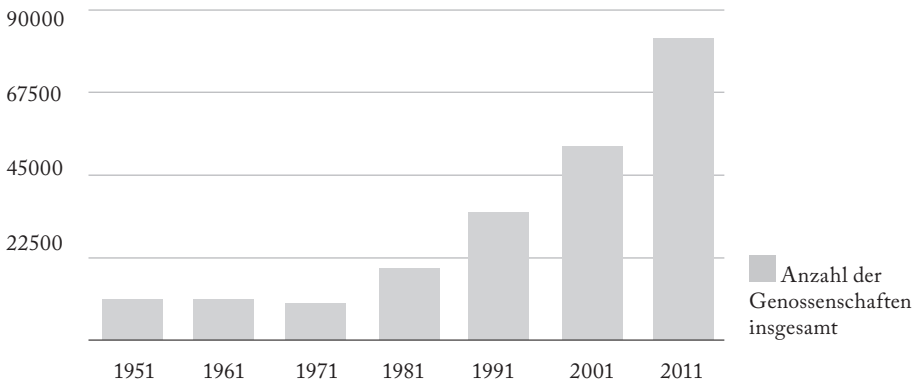
Ein Blick nach Europa, ein Blick über den nationalen Tellerrand hinaus, bietet die Gelegenheit, einige dieser Aspekte und Fragestellungen aus einem rechtsvergleichenden Blickwinkel heraus zu betrachten. Eine Analyse und direkter Vergleich der Situation in anderen europäischen Ländern kann einen unverstellten und innovativen Ansatz für die Untersuchung der Situation der Genossenschaft in Deutschland bieten und Ideen für neue Ansätze und mögliche Umstrukturierungen generieren. Aus diesem Grund soll im Folgenden die italienische Genossenschaft bezüglich ihrer Insolvenzfestigkeit und ihrer rechtlichen und tatsächlichen Rahmenbedingungen in diesem Zusammenhang untersucht werden. Betrachtet man die positiven Genossenschaftsentwicklungszahlen in Italien, könnte ein solcher Vergleich helfen, den in Deutschland bestehenden „gordischen Knoten“ einer ausgewogenen Mischung zwischen Absicherung der finanziellen Stabilität einerseits und Attraktivität der Rechtsform der Genossenschaft andererseits zu lösen.

⁴ Siehe die Mitteilung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften über die Förderung der Genossenschaften in Europa, KOM (2004) 18 endgültig.

2. Die Genossenschaft in Italien - Entwicklungstendenzen und Insolvenzstatistiken

2.1. Entwicklungstendenzen

Die Bedeutung der Genossenschaften in Italien ist, auch wenn sie nur einen kleinen Teil der italienischen Gesellschaften insgesamt ausmachen, ungleich größer als in Deutschland. Interessant ist dabei, dass der Trend zur Genossenschaft nicht, wie etwa in Deutschland lange Zeit, negativ verläuft, sondern dass die Zahl der Genossenschaften seit den 70er Jahren des letzten Jahrhunderts beständig gewachsen ist und sich ihr Anteil am Gesamtbestand der Gesellschaften mehr als verdoppelt hat.



Anzahl der Genossenschaften insgesamt in Italien zwischen 1951 und 2011.⁵

Der Zuwachs an Genossenschaften sagt indes noch nichts über die Stabilität dieser Gesellschaftsform in Italien aus. Weiteren Aufschluss, neben diesem offensichtlich positiven Trend hin zur Genossenschaft, können jedoch Daten über die Langlebigkeit der italienischen Genossenschaften und deren

⁵ Quelle: Grafik eigenständig erstellt anhand der Daten von CentroStudi Legacoop, *La cooperazione italiana nei dati dei censimenti, 2004 und Unioncamere* (siehe insbesondere Unioncamere – Ministero del Lavoro, *Imprese cooperative – I fabbisogni professionali e formativi delle imprese cooperative per il 2011, Sistema informativo Excelsior, Roma 2011*).

	1951	1961	1971	1981	1991	2001	2011
Anzahl an Gesellschaften insgesamt	1.504.207	1.938.724	2.236.044	2.847.313	3.361.634	4.319.198	5.275.515
Anzahl an Genossenschaften	10.782	12.229	10.744	19.900	35.646	53.393	82.300
Genossenschaften am Gesamtunternehmensbestand	0,7%	0,6%	0,5%	0,7%	1,1%	1,2%	1,6%

Anzahl der Genossenschaften in Italien im Verhältnis zur Anzahl der Gesellschaften insgesamt.⁶

Insolvenzzraten im Verhältnis zu anderen Gesellschaftsformen geben. Allerdings ist einzuräumen, dass sich die Suche nach statistischem Datenmaterial in Italien äußerst schwierig gestaltet und erst seit 2007 verlässliche Daten durch das 2004 eingeführte neue Genossenschaftsregister zur Verfügung stehen.⁷ Nichtsdestotrotz kann für Daten früherer Zeitpunkte auf Census-Erhebungen zurückgegriffen werden, sowie, auch für weitere aktuelle Statistiken, auf die Datenmaterialien von Unioncamere, dem Istituto nazionale di statistica (Istat), dem Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) und schließlich die Dokumentationen der italienischen Genossenschaftsverbände, allen voran der Centrostudi der Legacoop.

Bezüglich der Langlebigkeit von Unternehmen, die schlussendlich auch Ausdruck der Marktbeständigkeit und anhaltenden Wirtschaftlichkeit der Gesellschaftsform sein kann,⁸ zeichnen sich die Genossenschaften in Italien durch deutlich ältere Strukturen als andere Gesellschaftsformen aus. So machen die in den Jahren von 1940 bis 1989 gegründeten Genossenschaften einen um mehr als ein Drittel höheren Gesamtanteil der heutigen Genossenschaften als andere Gesellschaftsformen desselben Zeitraums bei den heutigen sonstigen Gesellschaften aus.

⁶ Tabelle auf der Basis der Daten von CentroStudi Legacoop, *La cooperazione italiana nei dati dei censimenti, 2004 und Unioncamere* (siehe insbesondere Unioncamere – Ministero del Lavoro, *Imprese cooperative – I fabbisogni professionali e formativi delle imprese cooperative per il 2011, Sistema informativo Excelsior*, Roma 2011).

⁷ Vgl. auch Carlo Quattrocchi, *Le dimensioni del fenomeno cooperativo italiano*, in: *La cooperativa-s.r.l. - Tra legge e autonomia statutaria* (Hrsg. Emanuele Cusa), Padova 2008, S. 8.

⁸ Vergleichsweise überstehen laut der Europäischen Kommission in Europa tendenziell lediglich nur 50% aller Unternehmen die ersten fünf Jahre (Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen vom 5. Oktober 2007; KOM/2007/0584 endg.).

Gründungsjahr	Genossenschaften	Andere Gesellschaftsformen
Vor 1940	2%	0,1%
1940-1969	7,6%	2,9%
1970-1989	33,6%	23,3%
1990-2000	28,1%	41,2%
2000-2003	28,7%	32,5%
Insgesamt	100%	100%

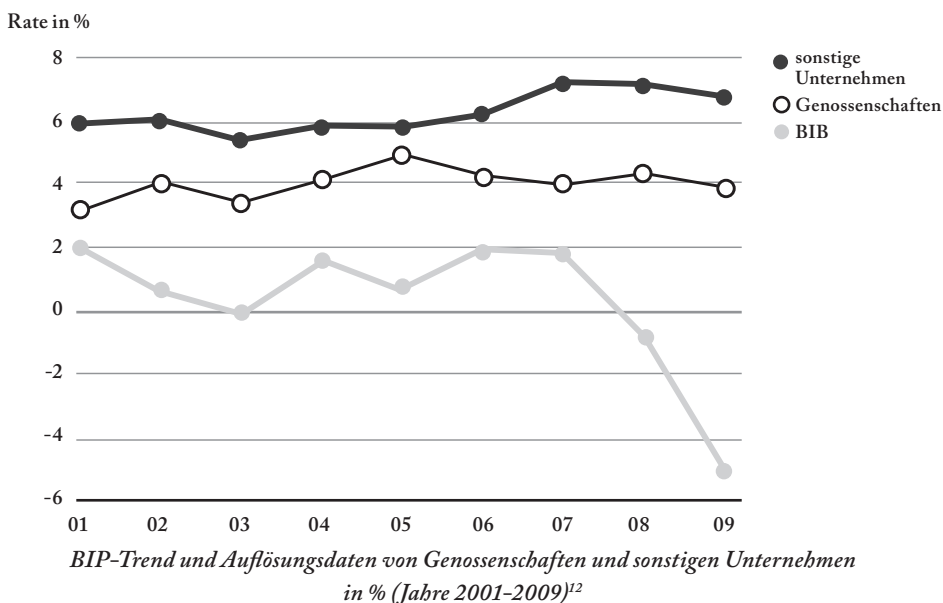
*Anzahl der Gesellschaften am Gesamtbestand im Verhältnis
zu ihrem Gründungsjahr.⁹*

Eine Tendenz hin zur Langlebigkeit, die sich auch in den Auflösungs- und Insolvenzzahlen bezüglich der Genossenschaften in Italien widerspiegelt. So zeigt sich, vergleicht man die Daten der letzten zehn Jahre, eine deutliche Differenz zwischen Unternehmungen in sonstigen Gesellschaftsformen und den Genossenschaften. Betrachtet man den prozentualen Anteil der Genossenschaftsaufösungen allgemein, also unter Berücksichtigung von Insolvenzzahlen aber auch sonstigen Geschäftsaufgaben, fällt auf, dass die Genossenschaften im Vergleich zu anderen Gesellschaftsformen rund ein Drittel weniger Auflösungen zu verzeichnen haben. Sie stellen damit eine deutlich stabilere Alternative für Unternehmungen als andere Gesellschaftsformen dar. Auch wenn für alle Unternehmen die aktuelle Wirtschaftskrise, in der unten stehenden Grafik bezüglich der Bruttoinlandsproduktsentwicklung dargestellt, Einfluss auf zunehmende Auflösungszahlen hat, sind Genossenschaften darüber hinaus gerade in Krisenzeiten eine resistenterere Rechtsform. Die negativen Entwicklungen scheinen sich, betrachtet man die Jahre 2007 und 2008, bezüglich der Genossenschaften langsamer und erst mit Verzögerung niederzuschlagen. Vergleicht man das Krisenjahr 2009 lag die Auflösungsrate der Genossenschaften bei lediglich 4%, während der Anteil der Auflösungen bei anderen Unternehmensformen durchschnittlich knapp 7% betrug. Es wurden also sogar mehr als ein Drittel weniger Genossen-

⁹ Tabelle auf der Basis der Daten von Unioncamere (Tabellenquelle: Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 29).

schaften denn andere Unternehmensformen aufgelöst.¹⁰ Die Unterschiede der Auflösungsentwicklung für den gesamten Zeitraum 2001-2009 sind allerdings marginal und der Trend zwischen Genossenschaften und sonstigen Gesellschaftsformen entspricht sich beinahe. Es ist jedoch zu erwarten, dass sich mit zunehmendem Krisendruck auch die Schere zwischen Genossenschafts- und anderen Unternehmensauflösungen weiter öffnet.

These, die auch bei der Betrachtung der absoluten Entwicklungszahlen der Genossenschaften und sonstigen Unternehmen bestätigt wird. Kombiniert man die jeweiligen Gründungs- und Auflösungstendenzen, zeigt sich die erhöhte Stabilität der Genossenschaftsentwicklung im Vergleich zu Unternehmen in anderen Gesellschaftsformen deutlich. Während sich der positive Ausschlag im Jahr 2001 auch auf sich fast verdoppelnde Gründungszahlen der Genossenschaften im Vergleich zum Jahr 2005 zurückführen lässt, ist der Entwicklungstrend in den jüngsten Jahren vor allem auf eine höhere Beständigkeit der Genossenschaften gegenüber Auflösungen begründet.¹¹



¹⁰ Vergleiche auch Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 27.

¹¹ Siehe hierzu auch die weiteren Daten und Ausführungen in Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 32.

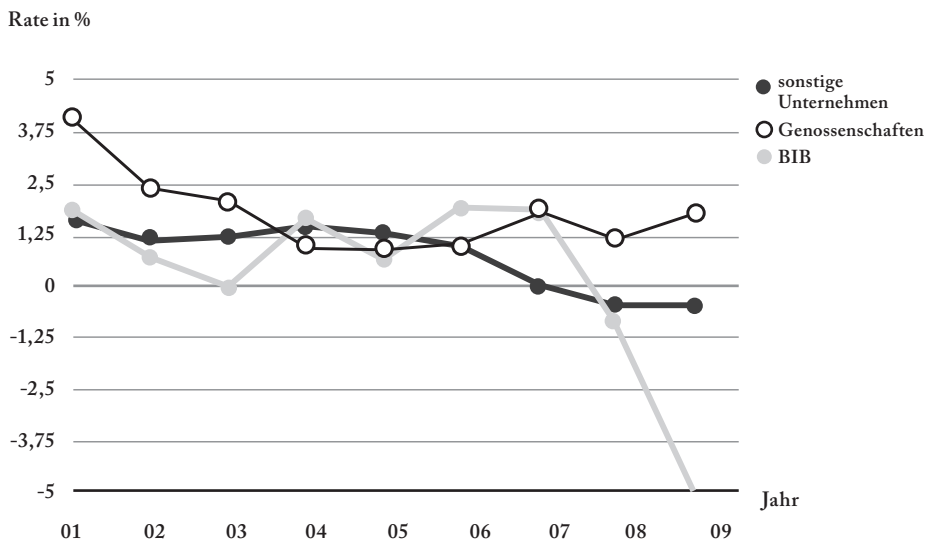
¹² Quelle: Grafik eigenständig erstellt (Grafikvorlage auf der Basis der Daten von Istat und Unioncamere: Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 33).

Zusammenfassend ergibt sich aus diesen Betrachtungen und statistischen Daten eine deutlich höhere Stabilität und Krisenfestigkeit der Genossenschaftsform in Italien im Vergleich zu Unternehmen in anderen Gesellschaftsformen.

2.2. Insolvenzstatistiken

Hinsichtlich der Beendigung von Unternehmen sind Insolvenzen auch in Italien die gesamtwirtschaftlich negativste Form einer Auflösung und können sowohl die erwähnten anderen Gesellschaftsformen als selbstverständlich auch Genossenschaften betreffen. Im Vergleich zeigt sich jedoch, dass sie in deutlich unterschiedlichem Maß Auswirkungen für die einzelnen Gesellschaftsformen entwickeln. Betrafen Insolvenzen 2009 ca. 5% der Auflösungen der Genossenschaften, waren von den Unternehmen in anderen Gesellschaftsformen ganze 9% betroffen. Genossenschaften tendieren demnach eher dahin, sich über andere Wege als die Insolvenz aufzulösen.¹³

¹³ Die Liquidation erfolgt dabei in Italien auch mittels der sogenannten *liquidazione coatta amministrativa*, einem auf Genossenschaften zugeschnittenen Verfahren, das teilweise gesetzlich vorgeschrieben (Art. 2545-terdecies c.c.) und für wirtschaftlich tätige Genossenschaften auch genutzt wird, um Insolvenzverfahren im engeren Sinne (*fallimento*) zu vermeiden. Diese Form der Auflösung und weitere gesellschaftsrechtliche Prozeduren, wie der *concordato preventivo* zählen allerdings schon zu Konkursprozeduren im weiteren Sinne und müssten eigentlich im Rahmen der Insolvenzneigung berücksichtigt werden. Siehe im Einzelnen Mauro Gori, *Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi*, Florenz 2012, S.9; Chiara Schettini, *Le cooperative*, in: *Trattato delle procedure concorsuali*, 1. Band (Hrsg. Lucio Ghia, Carlo Piccininni, Fausto Severini), Turin 2010, S. 189 ff. Es fehlen allerdings entsprechende Erhebungen. Betrachtet man die Daten der Konkursverfahren insgesamt in den Daten der Unioncamere für andere Gesellschaftsformen als Kapital- und Personengesellschaften in Italien kann man schätzungsweise von einer Tendenz hin zur Insolvenz von 0,4% aller Genossenschaften ausgehen. Dies liegt jedoch nach wie vor deutlich unter den Insolvenzzahlen anderer Gesellschaftsformen in Italien (für die darüber hinaus entsprechend auch die weiteren, allerdings weniger verbreiteten Konkursprozeduren binzugerechnet werden müssten). Außerdem werden auch in Deutschland im Rahmen der Betreuung durch Prüfverbände vielfach Insolvenzen schon im Vorfeld durch eine Auflösung abgewandt werden können, was sich in den reinen Insolvenzzahlen als Indikator der Insolvenzfestigkeit in Deutschland auch nicht widerspiegelt.



BIP-Trend und Entwicklungsdaten von Genossenschaften und sonstigen Unternehmen in % (Jahre 2001-2009)¹⁴

Noch deutlichere Aussagen über die Bedeutung der Insolvenz für Genossenschaften bieten die absoluten Insolvenzzahlen: Waren 2009 0,2% der Genossenschaften hiervon betroffen, lag die Anzahl bei den sonstigen Unternehmen mit 0,6% dreimal so hoch. Auffällig ist auch, dass, während die Entwicklungstendenz der Auflösungen von 1999-2009 nur gering zwischen Genossenschaften und den Unternehmen in anderen Gesellschaftsformen variierte, die Entwicklungstrends hinsichtlich der Insolvenzen deutlich auseinanderfallen. Spätestens beim Blick auf die Insolvenzstatistiken manifestiert sich also der Stabilitätsunterschied zwischen Genossenschaften und sonstigen Gesellschaftsformen für Unternehmen. So zeichnen sich Genossenschaften in Italien durch eine doppelt bis - bei sich verschlechternden wirtschaftlichen Bedingungen - auch über dreifach so hohe Insolvenzfestigkeit gegenüber Unternehmen in anderen Gesellschaftsformen aus.

Während man bei der Betrachtung der Gesamtanzahl der Unternehmensinsolvenzen im europäischen Vergleich vorsichtig sein muss, da unterschied-

¹⁴ Quelle: Grafik eigenständig erstellt (Grafikvorlage auf der Basis der Daten von Istat und Unioncamere: Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 33).

liche Rahmenbedingungen für die Zählweise gelten,¹⁵ ist zumindest für die letzten Jahre durch die Einführung der Genossenschaftsregister die Dokumentation der absoluten Zahlen für die Genossenschaftsinsolvenzen in Italien verhältnismäßig verlässlich. Bezüglich des Verhältnisses zwischen den Gesamtinsolvenzzahlen der Genossenschaften und sonstigen Unternehmen, kann man allerdings annehmen, dass sie, legte man deutsche Maßstäbe an, eher noch stärker auseinanderfallen müssten.¹⁶

Betrachtet man die Anzahl der Insolvenzen pro tausend Unternehmen in Deutschland, fallen diese nämlich mit durchschnittlich rund 10 pro Jahr deutlich höher als in Italien aus.¹⁷ Anders jedoch die Insolvenzzahlen der Genossenschaften in Deutschland. 2010 mussten von 7619 Genossenschaften lediglich 14 und 2009 von 7506 Genossenschaften 18 Insolvenz anmelden, was durchschnittlich dem gleichen Insolvenzschnitt wie in Italien von 0,2% entspricht.¹⁸ Setzt man dies allerdings ins Verhältnis zu den Insolvenzzahlen der sonstigen Unternehmen pro Tausend, liegt der Prozentsatz in Deutschland für andere Unternehmen (ca. 1%) sogar fünfmal höher. Wie erwähnt, ist ein solcher Vergleich zwischen Deutschland und Italien in Relation zu der absoluten Zahl der Insolvenzen von Unternehmen jedoch weniger aussagekräftig.

Darüber hinaus muss für eine Einschätzung der Insolvenzfestigkeit der italienischen Genossenschaft aus deutscher Sicht, also in einem Vergleich der absoluten Insolvenzzahlen der Genossenschaften in Italien und Deutschland, auch die gesamtwirtschaftliche Lage in beiden Ländern berücksichtigt werden.¹⁹

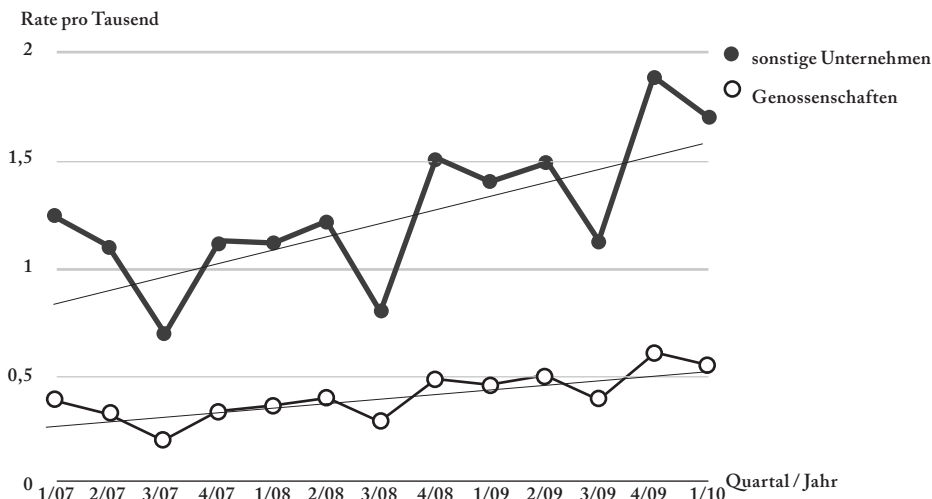
15 So liegt in einem direkten Vergleich die durchschnittliche Insolvenzzahl in Deutschland im Vergleich zu Italien mit 2,5 pro Quartal pro 1000 Unternehmen übermäßig hoch. Noch unverhältnismäßiger scheinen andere statistische Daten, die angeben, in Italien hätten lediglich ca. 3 Unternehmen von 1000 im Gegensatz zu 9 von 1000 in Deutschland im Jahr 2011 Insolvenz anmelden müssen (siehe Creditreform Wirtschaftsforschung, *Insolvenzen in Europa – Jahr 2011/12*; Neuss 2012, S. 6; dort wird aber auch gleich betont, dass bei der Interpretation der Zahlen Vorsicht geboten sei, da die Insolvenzstatistiken der einzelnen europäischen Länder nur bedingt miteinander vergleichbar seien).

16 Vgl. so auch die Begründung für die Unterschiede der prozentualen Insolvenzanteile zwischen Deutschland und Italien bei Creditreform Wirtschaftsforschung, *Insolvenzen in Europa – Jahr 2011/12*; Neuss 2012, S. 6: Grund für das statistische Gefälle könne darin liegen, dass amtliche Statistiken in südeuropäischen Ländern eine große Zahl an Kleingewerbetreibenden und Selbstständigen (und damit Gruppen, die tendenziell seltener Insolvenz anmeldeten, sondern vielmehr andere Auflösungsformen vollzögen) im Unternehmensbestand mitzählten. Des Weiteren seien nationale Besonderheiten zu berücksichtigen, welche die Liquiditätslage und Solvenzprobleme im Unternehmenssektor verschleiern könnten.

17 Siehe beispielsweise Creditreform Wirtschaftsforschung, *Insolvenzen in Europa – Jahr 2011/12*; Neuss 2012, S. 6.

18 Siehe *Die deutschen Genossenschaften 2010 – Entwicklungen – Meinungen – Zahlen*, Frankfurt am Main 2010, S. 40; Brigitte Günterberg, *Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland*, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S.110.

19 So litt die Konjunktur Italiens 2011 unter den Folgen der europäischen Schuldenkrise, besonders hinsichtlich der gestiegenen Refinanzierungskosten. Die Staatsverschuldung stieg im selben Jahr auf rund 120% des Bruttoinlandsprodukts. Das Wirtschaftswachstum betrug lediglich 0,4 Prozent und wird vermutlich auf absehbare Zeit niedrig bleiben, was sich auch in der schwachen Arbeitsmarktsituation widerspiegelt. Für das Jahr 2012 prognostizierte der Internationale Währungsfonds minus 2,2 Prozent beim Wirtschaftswachstum. Auch wenn in Deutschland das Wirtschaftswachstum 2012



*Anzahl der Insolvenzen für Genossenschaften und sonstige Unternehmen
pro Tausend in Quartalszahlen für die Jahre 2007-2010.²⁰*

So sind in Deutschland die Insolvenzen, bezogen auf alle Unternehmensformen, trotz Krisenjahre zurückgegangen, während sie in Italien beständig steigen. Im Vergleich zwischen 2010 und 2011 wies der italienische Unternehmenssektor einen Anstieg der Insolvenzen um 16,9% auf, was sich sicherlich auch auf die Genossenschaften auswirkte, während zur gleichen Zeit in Deutschland die Insolvenzzahlen um 5,8% zurückgingen. Unter diesen Voraussetzungen sind also auch die absoluten Zahlen der Insolvenzen der Genossenschaften in einem Vergleich beider Länder zu relativieren.

leicht abschwächte, liegt es doch im positiven Bereich. Der Zuwachs des BIP lag 2011 sogar bei rund 3% und die Arbeitslosenquote bei 7%. Die im europäischen Vergleich gute konjunkturelle Lage hat sich entsprechend auch positiv auf die Insolvenzen in Deutschland ausgewirkt, die 2011 den niedrigsten Wert seit 10 Jahren hatten. Vgl. zu den Wirtschaftsdaten in Deutschland und Italien Creditreform Wirtschaftsforschung, *Insolvenzen in Europa – Jahr 2011/12*; Neuss 2012, S. 24 und 28; sowie den Jahreswirtschaftsbericht 2012 (Hrsg. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie), Niestetal 2012, S. 4.

²⁰ Quelle: Grafik eigenständig erstellt (Grafikvorlage auf der Basis der Daten von Unioncamere, Movimprese – *Natalità e mortalità delle imprese italiane*: Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 34).

	2011	2010	2009	2008	2007	Veränderung 2010/2011 in Prozent
Deutschland	30 200	32 060	32 930	29 580	29 150	- 5,8
Italien	11 792	10 089	8 354	6 498	5 518	+ 16,9

Entwicklung Insolvenzen Deutschland und Italien insgesamt (2007-2011)²¹

Allerdings nivellieren sich solche Bedenken bezüglich der Vergleichbarkeit für die Untersuchung der Genossenschaftsinsolvenzneigung zumindest teilweise wieder, da sich die Genossenschaften sowohl in Italien als auch in Deutschland als tendenziell bezüglich Insolvenzen krisenfester als andere Unternehmensformen bewiesen haben; mithin der Einfluss der gesamtwirtschaftlichen Krisensituation auf die Insolvenzzahlen niedriger als bei sonstigen Unternehmensformen ist.²² Darüber hinaus war für das in der vorliegenden Untersuchung oftmals gewählte Vergleichsjahr 2009 ein sehr viel geringerer Unterschied in der Insolvenzentwicklung in Deutschland und Italien und für beide Länder eine sich verschärfende Insolvenzlage zu verzeichnen.

So kommt man zu dem Ergebnis, dass sowohl in Italien als auch in Deutschland die Genossenschaft eine besonders insolvenzfeste und stabile Gesellschaftsform darstellt. Interessant ist dabei, dass sich die Prozentzahl der Genossenschaftsinsolvenzen in beiden Ländern mit einem Wert von ca. 0,2% entspricht, wobei die Zahlen in Italien sogar leicht (auch unter Berücksichtigung des stärkeren Krisenmoments) positiver zu bewerten sind. Dies gilt auch angesichts der Tatsache, dass der hohe Standard an Insolvenzfestigkeit, trotz

21 Tabelle auf der Basis der Daten von ISTAT und dem Statistischen Bundesamt (Tabellenquelle: Creditreform Wirtschaftsforschung, Insolvenzen in Europa – Jahr 2011/12; Neuss 2012, S. 3). Siehe insoweit leicht divergierend die Daten bei: Brigitte Günterberg, Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S. 4.

22 Vgl. Unioncamere – Ministero del Lavoro, Imprese cooperative – I fabbisogni professionali e formativi delle imprese cooperative per il 2011, Sistema informativo Excelsior, Roma 2011, S. 10, die diese Tatsache auch darauf zurückgeführt, dass die Sektoren, in denen Genossenschaften bestehen, weniger von der Krise betroffen sind. Insoweit anderer Ansicht und von einer alle betreffenden systemischen Krise sprechend Mauro Gori, Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi, Florenz 2012, S. 6. Siehe zum aktuellen Einfluss der Krise in jüngster Zeit nun auch auf die sozialen Genossenschaften und deren Insolvenzen: Eurisec, Cooperative e crisi – Gli effetti della crisi economica sul mondo cooperativo, visti dalla stampa italiana ed europea, Trento 2012, S. 4. Vgl. allgemein zur Bestätigung der höheren Krisenfestigkeit der Genossenschaften den Bericht von Eurisec, La cooperativa in Italia – 1° Rapporto Eurisec, Trento 2011. Dies hielt auch der europäische Dachverband für Arbeitnehmer- und Sozialgenossenschaften und sonstige Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Mitarbeiterbesitz CECOP in einer Untersuchung der Auswirkungen der Krise seit 2009 auf die Unternehmen in seinem Netzwerk fest: Genossenschaften in Ländern mit höherem genossenschaftlichen Anteil und mit größerer einschlägiger Erfahrung, wie Italien, schienen demnach besser mit der Krise zurechtzukommen als die in denselben Sektoren und auf denselben Gebieten tätigen konventionellen Unternehmen (vergleiche Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 27).

eines zehnfachen Mehrs an Genossenschaften im Vergleich zu Deutschland, unverändert und stabil bei 0,2% bleibt; die italienische Genossenschaftsform sich folglich bei deutlich größerer gesamtwirtschaftlicher Aktivität, zumindest was die Anzahl der Genossenschaften betrifft, bewährt hat.

Tendenziell kann man jedoch von einer ungefähr gleich hohen Insolvenzfestigkeit im engeren Sinne der Genossenschaften sowohl in Italien als auch in Deutschland ausgehen. Darüber hinaus tendieren die Genossenschaften in beiden Ländern bei Beendigung ihrer Existenz im Vergleich zu anderen Gesellschaftsformen eher zur Auflösung denn zur Insolvenz, wobei die italienischen Genossenschaftsaufösungen allerdings tendenziell stärker durch finanziell kritische Situationen ausgelöst werden.²³

3. Gründe für die hohe Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften in Italien

3.1. Finanzierungsinstrumente

Die Insolvenz eines Unternehmens tritt ein, wenn es seine Verbindlichkeiten gegenüber den Schuldnern nicht mehr erfüllen kann, mithin zahlungsunfähig oder überschuldet ist.²⁴ Die finanziell kritische Lage, die zu einer Insolvenz führt, kann dabei auf interne und/oder externe Faktoren zurückgeführt werden. So stellen gerade in Krisenzeiten das Ausbleiben neuer Anfragen, die Stornierung oder Verschiebung bereits erteilter Aufträge, stark verspätete Zahlungseingänge sowie die Zahlungsunfähigkeit anderer Firmen, die weitere Unternehmen in einem Dominoeffekt mit in die finanzielle Notsituation ziehen, bedeutende externe Faktoren dar. Als interne Faktoren sind zumeist innerbetriebliche Fehler im Management und mangelndes Eigenkapital des Unternehmens zu nennen.²⁵

23 Siehe hierzu die Überlegungen schon unter Fn. 14. Vgl. die statistischen Daten bei Brigitte Günterberg, *Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012*, S. 48 und 110. In Italien lösen sich auch insgesamt, prozentual betrachtet, mehr Genossenschaften auf als in Deutschland (hier wurden im Jahre 2009 insgesamt 64 von 7506 Genossenschaften liquidiert, also nicht einmal 1% im Vergleich zu den 4% in Italien; siehe zu den Daten schon oben unter 2.1.).

24 Vgl. für einen Überblick über die Insolvenzverfahren in Deutschland und Italien auch die Informationen der Europäischen Kommission, *Europäisches Justizielles Netz für Zivil- und Handelssachen* (abrufbar unter http://ec.europa.eu/civiljustice/bankruptcy/bankruptcy_gen_de.htm).

25 Siehe zu diesem Absatz BÜRGEL Studie, *Firmeninsolvenzen 1. Quartal 2012* (Hrsg. Bürgel Wirtschaftsinfor-

Der unmittelbare Grund für eine Unternehmensinsolvenz sind demnach mangelnde Finanzmittel. Dieser Mangel kann auf unterschiedliche Gründe zurückgeführt werden, doch ist schlussendlich die Frage nach genügend Kapital einer der Hauptaspekte bei der unmittelbaren Abwendung einer Insolvenz oder einer kritischen finanziellen Situation, die potenziell in einer Insolvenz enden kann.

3.1.1. Instrumente der Genossenschaft

Wie auch in Deutschland ist das Thema Kapital in Italien ein durch die Natur der Rechtsform bedingtes Hauptproblem der Genossenschaften.²⁶ Der italienische Gesetzgeber hat im Vergleich zum deutschen allerdings deutlich weitreichendere Mechanismen für die Genossenschaften eingeführt, um diese Schwäche direkt und aus sich selbst heraus zu überwinden.²⁷

Als stärkstes Instrument für die finanzielle Absicherung, Stabilität und das Wachstum der Genossenschaften sind dabei die unteilbaren Rücklagen zu erwähnen.²⁸ Die Möglichkeit beziehungsweise Notwendigkeit der Einführung solcher Rücklagen ist an sich noch keine Besonderheit und besteht auch in Deutschland.²⁹ Der italienische Gesetzgeber hat aber - in Anbetracht der schlechten finanziellen Absicherung der Genossenschaften, für die auch in Italien kein zwingendes Mindestkapital vorgesehen ist³⁰ - zwei wirkungsvolle Mechanismen für diese eingeführt, die das deutsche Recht nicht kennt. Der eine ist eine zwingende Zuführung von 30% der jährlichen Gewinne in die sogenannten gesetzlichen unteilbaren Rücklagen - allerdings müssen für die-

mationen GmbH & Co. KG), 2012, S. 12.

26 Siehe statt vieler Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 181 und Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 139 f.

27 Vgl. beispielsweise Giustino Di Cecco, *Il capitale e le altre forme di finanziamento*, in: *Le cooperative prima e dopo la riforma del diritto societario* (Hrsg. Giorgio Marasà), Padua 2004, S. 449 ff.; Marco Lamandini, *Gli strumenti finanziari emessi dalle cooperative*, in: *La disciplina civilistica e fiscale della „nuova“ società cooperativa* (Hrsg. Victor Uckmar/ Fabio Graziano), Mailand 2005, S. 217 ff.

28 Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 79; Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 188.

29 Siehe § 7 Nr. 2 GenG. Diese zu bilden ist jedoch in Deutschland relativ unattraktiv (vgl. Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 140 und Fn. 29).

30 Vgl. Art. 2511 ff. c.c.

se Gewinne auch keine Steuern gezahlt werden.³¹ Der andere ist die Setzung von Anreizen zur Schaffung von freiwilligen unteilbaren Rücklagen.³²

Letzteres wird zum einen in Form von weitreichenden Steuervorteilen, nämlich auch hier keiner Steuerlast für Gewinne, bewirkt. Zwar wurde der Umfang der den unteilbaren Rücklagen steuerfrei zuführbaren Gewinne in jüngster Zeit reduziert, dennoch setzte und setzt diese gesetzliche Regelung einen starken Anreiz für die Genossenschaften, eine noch über die gesetzlichen Pflichten hinausgehende hohe Eigenkapitalausstattung zu schaffen.³³ Da die unteilbaren Rücklagen zwar zur Stützung und Entwicklung der Genossenschaft verwendet werden, nicht aber, auch nicht im Falle der Auflösung der Genossenschaft, an die Mitglieder fließen können,³⁴ scheint auch keine missbillige Benachteiligung anderer Gesellschaftsformen vorzuliegen.³⁵ Darüber hinaus steht der italienische Ansatz der Kapitalbildungsunterstützung der Genossenschaften über die Gewinnverwendung auch im Einklang mit der genossenschaftlichen Idee und Identität: Vorteile für die Gesellschafter sollen oder dürfen teilweise gerade nicht durch Gewinne und Dividenden realisiert werden, wie bei den anderen Kapitalgesellschaftsformen, sondern sollen für diese mittels genossenschaftlicher Rückvergütung bewirkt werden.³⁶

Zum anderen ist die Ausschüttung von Gewinnen für die Genossenschaften in Italien, soweit sie als Genossenschaften „auf überwiegende

31 Siehe Artt. 2545-ter und 2545-quarter c.c. In Deutschland hingegen sieht § 7 Nr. 2 GenG vor, dass die Satzung „den Teil des Jahresüberschusses, welcher in diese Rücklage einzustellen ist, und den Mindestbetrag der letzteren, bis zu dessen Erreichung die Einstellung zu erfolgen hat“ festlegt. Das heißt, es liegt im Ermessen der Genossenschaftsgründer, wie hoch diese Rücklagenbildung sein soll. Auch bestehen für diese keine dem italienischen Modell entsprechenden Steuervorteile. Vgl. Jürgen Kefler, § 7, in: Berliner Kommentar zum Genossenschaftsgesetz (Hrsg. Klaus-Peter Hillebrand/ Jürgen Kefler), 2. Aufl., Hamburg 2010, § 7 RdNr. 34.

32 Vgl. umfassend Ruggero Paladini/Alessandro Santoro, *Il ruolo economico delle riserve indivisibile*, in: *La disciplina civilistica e fiscale della „nuova“ società cooperativa* (Hrsg. Victor Uckmar/ Fabio Graziano), Mailand 2005, S. 155 ff.

33 Siehe zur Besteuerung der Gewinne der Genossenschaft Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 82, sowie zu Umfang und Bedeutung der unteilbaren Rücklagen S. 190.

34 Siehe Art. 2545-ter c.c. In Deutschland hingegen wird, soweit die Satzung nichts anderes vorsieht, das gesamte Vermögen bei Auflösung der Genossenschaft an die Gesellschafter verteilt (§§ 91, 92 GenG). Vgl. zu den Einzelheiten Daniela Cario, § 91 GenG, in: Lang/ Weidmüller Genossenschaftsgesetz, 37. Aufl., Berlin 2011, § 91 RdNr. 1 ff.

35 Siehe zu dem Meinungsstand hierzu Antonio Zanotti, *Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soula/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 81.

36 Siehe insbesondere Art. 2514 I a) c.c. sowie die Artt. 2545-quinquie und 2545-sexies c.c. Vgl. auch Ruggero Paladini/Alessandro Santoro, *Il ruolo economico delle riserve indivisibile*, in: *La disciplina civilistica e fiscale della „nuova“ società cooperativa* (Hrsg. Victor Uckmar/ Fabio Graziano), Mailand 2005, S. 169 f.

Gegenseitigkeit“³⁷ eingestuft werden wollen,³⁸ anders als in Deutschland, stark limitiert.³⁹ So wird gleich zweifacher Anreiz gesetzt, bezüglich des Gewinns die Genossenschaft selbst und nicht (zumindest nicht direkt) die Mitglieder zu fördern. Ziel des Wirkungsmechanismus der unteilbaren Rücklagen ist die Stabilität der Genossenschaft ohne Beteiligungsmöglichkeit der Gesellschafter an dem Gesellschaftsvermögen; mithin die Projektion der Stärke und Langlebigkeit der Genossenschaft selbst über die Interessen der einzelnen Mitglieder hinaus.⁴⁰ Da neben der gesetzlichen Pflicht zur unteilbaren Rücklagenbildung auch die freiwillige Rücklagenbildung in der Praxis verhältnismäßig stark angenommen wurde, ist das italienische Instrument der Rücklagenförderung bezüglich der Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften langfristig gesehen – da diese Form der Kapitalbildung natürlich ein Prozess über Jahre hinweg ist – als besonders effizient einzustufen.⁴¹

Darüber hinaus besteht für Genossenschaften in Italien die Möglichkeit der Finanzierung über spezielle Mitgliederdarlehen, die schon 1971 eingeführt wurden und deren Zulassung heute eine der weitverbreitetsten Klauseln in Genossenschaftssatzungen darstellt.⁴² Art. 12 I des Gesetzes 127/71 sowie

37 Das heißt, dass die Genossenschaften vorwiegend Mitgliederförderung betreiben, also ihre Geschäftstätigkeit mehrheitlich mit den Gesellschaftern abwickeln (Oscar Kiesswetter, *Stärkung des Genossenschaftswesens durch externe Fonds: die externe Mutualität der Genossenschaften in Italien*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 41). Vgl. auch die Artt. 2511 ff.c.c.

38 Das italienische Genossenschaftsgesetz unterscheidet zwischen Genossenschaften auf überwiegende Gegenseitigkeit und sonstigen Genossenschaften (Art. 2511 c.c. ff.). Nur erstere können von den steuerlichen Vorteilen für Genossenschaften profitieren. Daher ist es nicht überraschend, dass fast nur diese Art von Genossenschaft existiert.

39 Siehe Art. 2514 I a) c.c.: „Verbot der Ausschüttung von Dividenden in einem Maß, das den Höchstzinssatz für verzinsliche Schuldverschreibungen der Post um mehr als zweieinhalb Prozent übersteigt; es ist vom tatsächlich eingezahlten Kapital auszugehen.“. Vergleiche im Gegensatz dazu in Deutschland § 19 I S.1 GenG: „Der bei Feststellung des Jahresabschlusses für die Mitglieder sich ergebende Gewinn oder Verlust des Geschäftsjahres ist auf diese zu verteilen.“ sowie § 20 GenG.

40 Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 80. Dies steht am Ende natürlich auch wieder im Einklang mit den Interessen der Mitglieder, die selbstverständlich ein Interesse an der Beständigkeit ihrer Unternehmung haben. Deutlich wird die „Nichtbeteiligung“ aber beim Austritt oder aber auch bei der Auflösung der Genossenschaft: Das einzelne Mitglied erhält in keinem Fall einen Anteil an den Rücklagen. Vorteile für das einzelne Mitglied können also nur indirekt aus der wachsenden Stabilität der Genossenschaft durch die Rücklagen entspringen. Siehe auch Oscar Kiesswetter, *Stärkung des Genossenschaftswesens durch externe Fonds: die externe Mutualität der Genossenschaften in Italien*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 41: „Die Unteilbarkeit der Reserven bringt für Mitglieder beim Austritt aus der Genossenschaft *ope legis* den Verzicht auf ihren Anteil an den gebildeten Rücklagen mit sich; das scheidende Mitglied trägt – sozusagen auch nach seinem Austritt – zur dauerhaften Stärkung der Vermögenslage bei.“

41 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 188; Ruggero Paladini/ Alessandro Santoro, *Il ruolo economico delle riserve indivisibile*, in: *La disciplina civilistica e fiscale della „nuova“ società cooperativa* (Hrsg. Victor Uckmar/ Fabio Graziano), Mailand 2005, S. 161. Vgl. auch Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 79.

42 Gesetz Nr. 127 vom 17. Februar 1971, sowie insbesondere auch Art. 13 d.p.r. Nr. 601 vom 29. September 1973. Siehe darüber hinaus Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 207; vgl. auch allgemein Giampaetro Malusà, *Il prestito sociale alla luce della riforma societaria*, in: *Cooperative e consorzi* 2004, S. 537 ff. Neben diesen

die hierzu erfolgten Anpassungen bestimmen zum einen, dass das Darlehen nur zum Nutzen der Verfolgung des Gesellschaftszwecks erfolgen darf, sowie zum anderen den Umfang des Darlehens pro Genossenschaftsmitglied, der je nach Genossenschaftstyp derzeit zwischen rund 34.000 bis 68.000 € variiert, und die Höhe der maximalen Verzinsung.⁴³ Zwar ist letztere an die buoni postali fruttiferi (verzinsliche Schuldverschreibungen der Post plus 2,5 Prozentpunkte) gebunden, dafür bestehen aber im Rahmen dieses Darlehens auch besondere Besteuerungsbedingungen.⁴⁴ Gerade für Konsumgenossenschaften haben diese Mitgliederdarlehen in Italien eine wichtige Rolle eingenommen.⁴⁵ Im Vergleich zu der italienischen Regelung sind die Finanzierungsmöglichkeiten durch Mitgliederdarlehen in Deutschland hingegen äußerst begrenzt.⁴⁶

Wie auch in Deutschland nunmehr seit der Genossenschaftsrechtsreform von 2006 vorgesehen, gibt es in Italien, allerdings dort schon seit 1992, als weitere Finanzierungsmöglichkeit die Zulassung von rein investierenden Genossenschaftsmitgliedern.⁴⁷ Die entsprechenden Genossenschaftsanteile können im italienischen Recht sowohl ohne als auch (bis zu einem gewissen Grad)

besonderen Mitgliederdarlehen sind auch weitere Finanzierungen über die Gesellschafter möglich, die allerdings keine steuerlichen Vergünstigungen unterliegen und die auch Objekt weiterer Begrenzungen sein können (vgl. insbesondere Artt. 2514 I b) und Art. 2467 c.c. sowie bankenrechtliche Bestimmungen). Siehe auch Valerio Sangiovanni, I finanziamenti dei soci, in: La cooperativa-s.r.l. - Tra legge e autonomia statutaria (Hrsg. Emanuele Cusa), Padova 2008, S. 149 ff.

⁴³ Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zel-iaia), Brüssel 2011, S. 82 und Fn. 53. Siehe darüber hinaus zu weiteren Einzelheiten Guido Bonfante, La nuova società cooperativa, Turin 2010, S. 208 ff.

⁴⁴ Vorteil dieses Darlehens war zuerst für alle Gesellschafter und in jüngster Zeit noch für die Gesellschafter kleiner Genossenschaften eine weitreichende Befreiung von der Einkommenssteuer auf die Zinszahlungen, die jedoch stückchenweise bis 2012 abgeschafft wurde. Vgl. Art. 6-bis des d.l. Nr. 693 vom 31. Oktober 1980. Art. 82 d.l. 112/2008 sah für kleine Genossenschaften noch eine Erleichterung gegenüber großen Genossenschaften vor. Anstelle von 20% lag der Steuersatz für die Gesellschafter bei lediglich 12,5% soweit die Genossenschaft als kleine bis Kleinstunternehmen i.S.d. Empfehlung der Europäischen Kommission 2003/361/CE vom 6. Mai 2003 galten. Siehe zur heutigen Besteuerungssituation Art. 2 des decreto legge vom 13. August 2011, Nr. 138; erklärend hierzu Agenzia delle entrate, circolare 11/E vom 28. November 2012, S. 106. Vgl. auch den kritischen Überblick bei Centro Studi Castelli, Novità nei rapporti di prestito sociale, RATIO Coop N. 3/2011 S. 21 f. Es bestehen allerdings im Rahmen der Genossenschaftsdarlehen nach wie vor steuerliche Vorteile, insbesondere für die Gesellschaft selbst (siehe hierzu schon Alessandra Magliaro/ Francesco Montanari, Il trattamento tributario, in: La cooperativa-s.r.l. - Tra legge e autonomia statutaria (Hrsg. Emanuele Cusa), Padova 2008, S. 687).

⁴⁵ Siehe Guido Bonfante, La nuova società cooperativa, Turin 2010, S. 208.

⁴⁶ Dies ergibt sich neben der soeben beschriebenen Förderung der besonderen Mitgliederdarlehen insbesondere aus den unterschiedlichen bankenrechtlichen Begrenzungen in beiden Ländern. In Italien sind diese weit gesteckt und darüber hinaus von der Größe der Genossenschaft abhängig. Vgl. Art. 11 d. lgs. 385/1993 und die Grenzbestimmungen des CICR (vgl. auch Guido Bonfante, La nuova società cooperativa, Turin 2010, S. 210). Die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht auferlegten Grenzwerte sind deutlich strikter und größenunabhängig (vgl. Burchard Bösche, Die Annahme von Mitgliederdarlehen durch Genossenschaften, in: Genossenschaft - Informationen vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. Sonder-Nr. 4/2008).

⁴⁷ Vgl. Gesetz Nr. 59/1992, Art. 2526 c.c. und § 8 II GenG.

mit Stimm- und sonstigen Rechten ausgestattet sein.⁴⁸ Das Instrument der lediglich investierenden Gesellschafter stellt in Italien eine Finanzierungsform dar, die durch die Genossenschaften in der Praxis in einigem Umfang wahrgenommen wurde. Die danach in Italien eingeführten Optionen zur Drittkapitalgewinnung, wie die Möglichkeit der Vergabe von Schuldverschreibungen⁴⁹ und die im Vergleich zu Deutschland deutlich weitreichenderen Gestaltungsmöglichkeiten von Finanzierungsinstrumenten, die den Genossenschaften durch die Gesellschaftsrechtsreform von 2003 eingeräumt wurden,⁵⁰ haben hingegen kaum Wirkung entfaltet, was wohl insbesondere an den bestehenden Rechtsunsicherheiten, der de facto fehlenden Handelbarkeit der Wertpapiere und einem erschwerten Zugang von Genossenschaften zum Kapitalmarkt liegt.⁵¹

Als wichtigstes Instrument der direkten Deckung von Kapitalbedarf haben sich für die Genossenschaft in Italien also die Bildung von unteilbaren Rücklagen sowie die Annahme von Mitgliederdarlehen, beide im Vergleich zu Optionen anderer Gesellschaftsformen verbunden mit besonderen Begrenzungen aber auch steuerlichen Vorteilen, und schließlich die rein finanzierenden Genossenschaftsmitglieder zur Gewinnung von externem Kapital herausgestellt. Insoweit wundert es nicht, dass der Schwerpunkt der Kapitalbeschaffung auf internen Strukturen liegt, ist es doch, ob der Ausrichtung des Gesellschaftszwecks auf die Förderung der Mitglieder und eben nicht auf Gewinnerzielung, wie bei den sonstigen Kapitalgesellschaften, schwer, Interesse seitens Dritter an einer Investition in die Genossenschaft zu gewinnen.⁵²

3.1.2. Finanzielle Unterstützung der Genossenschaft durch Institutionen

Für Genossenschaften ist es im Allgemeinen schwierig, auf dem regulären Kapitalmarkt Risikokapital und Kredite zu erhalten.⁵³ Der genossenschaftseigenen Kapitalbeschaffungsschwäche, die auch in Italien - trotz innovativer Ansätze wie Rücklagenbildung und einfacher Mitgliederdarlehensoptionen -

⁴⁸ Vgl. insbesondere Art. 2526 c.c.

⁴⁹ Siehe Gesetz Nr.448/1998.

⁵⁰ Siehe insbesondere Art. 2526 c.c.

⁵¹ Siehe zur Annahme der Finanzierungsoptionen in der Praxis insgesamt Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 83 ff.

⁵² Siehe schon Fn. 26.

⁵³ Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 26.; vgl. auch Fn. 26 sowie Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010 S. 229 ff.

schwer wiegt, stehen dort besondere externe Unterstützungsoptionen gegenüber, um eben diese zu kompensieren.

Zum einen sind hier die in ihrer Form in Europa einmaligen *fondi mutualistici* (Fonds für die Förderung und Weiterentwicklung des Genossenschaftsgedankens - Mutualitätsfonds) zu nennen. Diese wurden zwecks Stärkung der Finanzkraft der Genossenschaften 1992 durch das Gesetz 59/1992 eingeführt und werden durch staatlich anerkannte Verbände errichtet und verwaltet.⁵⁴ Unter ihnen sind insbesondere der Coopfond der Legacoop, der Fondosviluppo der Confcooperative und der General Fond der Associazione Generale Cooperative Italiane (AGCI) zu nennen. Nach gesetzlicher Definition ist es die Pflicht dieser Mutualitätsfonds, die ihnen zur Verfügung stehenden Finanzmittel ausschließlich zur Förderung und Finanzierung von neuen genossenschaftlichen Unternehmen und von Ausbauprojekten bereits bestehender Genossenschaften zu verwenden.⁵⁵ Art. 11 III des Gesetzes 59/1992 führt dabei die Modalitäten dieser Förderung weiter aus: a) Förderung der Gründung von Genossenschaften, b) Finanzierung von genossenschaftlichen Entwicklungsprogrammen, c) Organisation von Weiterbildungskursen (dies erfolgt insbesondere im Rahmen von kostenlosen Genossenschafts-Managementkursen), d) Förderung von Forschung und Studien zu für die Genossenschaften interessanten wirtschaftlichen und sozialen Themen. Die Finanzierung dieser Fonds erfolgt durch die Genossenschaften selbst. Sie sind per Gesetz verpflichtet,⁵⁶ 3% des jährlichen Gewinns vor Besteuerung in die Mutualitätsfonds einzuzahlen und müssen im Falle ihrer Auflösung die gesamten durch alljährliche Gewinnzuweisungen gebildeten Rücklagen, nach Abzug des nominalen Gesellschaftskapitals und der gegebenenfalls angefallenen Dividenden, an die Fonds überweisen.⁵⁷

Für die finanzielle Realität der Genossenschaften bedeutet die Förderung durch die *fondi mutualistici* konkret, dass bis zu 50% der Mittel bei Investitionen durch die Fonds der Verbände, die dann zumeist als finanzierende Mitglieder fungieren, bereit gestellt werden können, Finanzierungen von Genossenschaftszusammenschlüssen erfolgen und - für die Insolvenzfestigkeit von Genossenschaften von besonderer Bedeutung - auch eine Unterstützung bei

⁵⁴ Da in Italien keine Verbandspflicht besteht, sieht das Gesetz für Genossenschaften, die keinem Verband angehören, vergleichbare Einrichtungen beim zuständigen Ministerium bzw. bei den autonomen Regionen vor. Siehe auch Oscar Kiesswetter, *Stärkung des Genossenschaftswesens durch externe Fonds: die externe Mutualität der Genossenschaften in Italien*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 44.

⁵⁵ Siehe Art. 11 II l. 59/1992.

⁵⁶ Dies gilt wieder für die sogenannten Genossenschaften auf überwiegende Gegenseitigkeit, vgl. schon Fn. 28.

⁵⁷ Siehe Art. 2514 I d) c.c. Vgl. auch Oscar Kiesswetter, *Stärkung des Genossenschaftswesens durch externe Fonds: die externe Mutualität der Genossenschaften in Italien*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 41.

der Konsolidierung der Schuldensituation einer Genossenschaft stattfinden kann, soweit zumindest deren wirtschaftliche und geschäftliche Zukunftsperspektive positiv ist.⁵⁸ Letzteres bei Programmen zur Begrenzung von Zinslasten sogar teilweise in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen.⁵⁹ Gerade für neu gegründete Genossenschaften können die von den Fonds initiierten Programme⁶⁰ bezüglich der Kapitalsituation große Bedeutung einnehmen, sind diese Genossenschaften doch am stärksten von Auflösung und Insolvenz bedroht.⁶¹ Der finanzielle Rahmen der Interventionen der drei genannten Fonds betrug dabei von 2005 bis 2009 insgesamt 113 Millionen Euro.

Nicht zuletzt ist die Bedeutung der Fonds bei der Hilfe zum Zugang zu Bankkrediten, einer wegen des mangelnden obligatorischen Eigenkapitals der Genossenschaften für diese zumeist mit großen Problemen verbundenen Nachfrage, zu nennen. Oft bestehen besondere Vereinbarungen zwischen den Fonds und Genossenschaftsbanken, zum Beispiel über die Absicherung von Genossenschaftskrediten.⁶²

Dem Aspekt des Zugangs zu Bankkrediten für Genossenschaften, insbesondere für kleine und junge Genossenschaften, für die es besonders schwer ist, zinsgünstige Kredite mit vertretbaren Garantieleistungen auszuhandeln, widmen sich in Italien auch die hierauf konzentrierten Cooperative Consorzi Fidi (Garantiegenossenschaften). Da die einzelnen Genossenschaften ihrem Wesen nach nur mit wenig Kapital ausgestattet sind und damit eine schwache Verhandlungsposition gegenüber der Bank haben, sollen sie über die Garan-

58 Vgl. Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 88.

59 Ansonsten erfolgt die finanzielle Unterstützung zumeist in Form der Zeichnung von Beteiligungen an der Genossenschaft. Vgl. auch Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 88 f.

60 Als Beispiel sei hier Primi Passi (Erste Schritte) vom Fondosviluppo zur Unterstützung kleiner Genossenschaften genannt, der bis zu 25.000 Euro für Startups bereitstellt (und bis zu 50.000 Euro als mittelfristige Finanzierungen für Mitgliederprojekte zur Verbesserung der Kapitalisierung der Genossenschaft). Hinzu kommt eine Unterstützung durch fachliche Kompetenz.

61 Siehe die Ausführungen der BÜRGELE Studie, *Firmeninsolvenzen 1. Quartal 2012* (Hrsg. Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG), 2012, S. 3 u. 11. Eurisce, *La cooperativa in Italia – 1° Rapporto Eurisce*, Trento 2011, S. 13. Hinzu kommt, dass junge Genossenschaften in der Regel besonders an Unterkapitalisierung leiden, da der Prozess der Rücklagenbildung normalerweise erst über Jahre hinweg erfolgt (vgl. schon oben unter 3.1.1. und Fn. 41).

62 Siehe zu der in diesem Absatz beschriebenen Arbeitsweise der fondi mutualistici und dem Umfang der Hilfen insgesamt Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 88 ff., mit weiteren konkreten Beispielen der Förderung. Vgl. zu Förderprojekten der fondi mutualistici in Südtirol auch Oscar Kiesswetter, *Stärkung des Genossenschaftswesens durch externe Fonds: die externe Mutualität der Genossenschaften in Italien*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 46 ff.

tiegenossenschaften gebündelt und unter dem Stichwort „gemeinsam sind wir stärker“ abgesichert werden.⁶³ Dabei erfolgt die Unterstützung konkret in der Übernahme von Garantien für einen Betrag des Bankkredits in Höhe von 20-80%.⁶⁴ Die größte Garantiegenossenschaft, die unter dem Druck der Basel II-Verordnungsstandards für genügend finanzielle Absicherung aus dem Zusammenschluss von neun schon bestehenden Garantiegenossenschaften entstand, ist dabei Cooperfidi Italia soc. coop., die im Jahre 2009 Garantien in Höhe von rund 78 Millionen Euro übernahm.⁶⁵

Die Unterstützung beim Zugang zu finanziellen Mitteln und Quellen außerhalb der Genossenschaft ist ein entscheidender Faktor, gerade in Krisenzeiten, für die Überbrückung von monetären Engpässen. Die Bedeutung der Mutualitätsfonds und der Garantiegenossenschaften in Italien bei der Unterstützung der Genossenschaften in diesem Zusammenhang ist, neben den schon zuvor bezüglich der Eigenkapitalisierung erwähnten Aspekten, einer der zentralen Erfolgsfaktoren der Genossenschaften bei der Vermeidung von Insolvenzen. Allerdings ist nach Jahren anhaltender Krise eine verstärkte Ausnutzung sowohl der eigenen finanziellen Rücklagen als auch der Kreditaufnahmen zu verzeichnen, wobei der Zugang zu letzteren mit Verschärfung der Krise in Italien für Genossenschaften noch schwieriger wurde.⁶⁶ De facto sind die Genossenschaften, wie auch die statistischen Zahlen beweisen, zwar stabiler als andere Gesellschaftsformen in der Krise und dies sicherlich auch aufgrund der soeben beschriebenen finanziellen Optionen;⁶⁷ doch fragt sich, wie lange dies bei andauernder Krisenlage noch möglich sein wird, da sich auch die wirtschaftliche Ausgangslage der Genossenschaften und der Zugang zu Krediten zunehmend verschlechtert.⁶⁸

63 *La cooperazione tra cooperative ci dà più forza davanti alla crisi, INFOCOOP periodico di Legacoopbund* 38/2012, S. 20.

64 Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 97.

65 Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 98.

66 Mauro Gori, *Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi*, Florenz 2012, S. 3 und 13.

67 Darüber hinaus ist das Problem der Unterkapitalisierung allgemein für die sonstigen Unternehmen in Italien, im europäischen Vergleich, besonders schwerwiegend (vgl. *Creditreform Wirtschaftsforschung, Insolvenzen in Europa - Jahr 2011/12*; Neuss 2012, S. 19).

68 Im Jahr 2008 erreichte die Hälfte der Genossenschaften, finanzielle Unterstützungen herausgerechnet, keine positive Bilanz (Eurisce, *La cooperativa in Italia - 1° Rapporto Eurisce*, Trento 2011, S. 13). So befürchten manche durch die Vernetzung der genossenschaftlichen Finanzstrukturen bei anhaltender Krise ein negatives Moment, das zum Kippen der Finanzsicherheiten der Genossenschaften führt (Mauro Gori, *Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi*, Florenz 2012, S. 14). Es ist allerdings auch zu sehen, dass die restlichen Genossenschaften, im Vergleich mit den anderen italienischen Unternehmen, deutlich besser abschnitten (Eurisce, *La cooperativa in Italia - 1° Rapporto Eurisce*, Trento 2011, S. 13).

3.2. Nachhaltigkeit und Qualität genossenschaftlichen Wirtschaftens

Die andauernde Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften in Italien erklärt sich jedoch nicht allein aus den, im Vergleich zu Deutschland, weiter entwickelten Optionen zur internen und externen Kapitalsicherung und -beschaffung. Versucht man die Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften zu erklären, muss man auch über den Aspekt der ausreichenden Kapitalbereitstellung hinaus auf die hinter einer Zahlungsunfähigkeit stehenden Gründe, wie mangelnde Wirtschaftlichkeit und Behauptung am Markt, aber auch mangelnde Kompetenz innerhalb der Gesellschaft beim Führen des Unternehmens, blicken.⁶⁹ Ebenso wie in Deutschland ist in Italien sicherlich die Grundstruktur des genossenschaftlichen Wirtschaftens, orientiert an der Verbesserung der Gesamtsituation aller Mitglieder im Gegensatz zur Gewinnmaximierung von Aktionären, ein Element, das zur besonderen Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften führt.⁷⁰ Langfristige Wirtschaftsstrategien stehen vor kurzfristigen Gewinnerwartungen. Diese Arbeitsweise geht mit einer oftmals weniger risikoreichen und meist regional verwurzelten Ausrichtung der Genossenschaften einher, die die Stabilität im Vergleich zu anderen Unternehmensformen weiter stützen kann.⁷¹ Auch wenn bei den Genossenschaften Rückvergütungsmargen und damit finanzielle Vorteile für die Mitglieder, durch die „konservativeren“ Werte im Vergleich zu anderen Gesellschafts-

f.; siehe auch Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 60 f.). Auch wenn die performance der Genossenschaften vielleicht nicht immer in der Krise überzeugt, sind ihre Stabilitätsdaten dennoch im italienischen Vergleich unbestreitbar (Antonio Zanotti, *Le cooperative sono diverse davanti alla crisi?*, abrufbar unter: www.sbilanciamoci.info, S. 2). Die Kapitalisierung nahm bei den mittelgroßen Genossenschaften sogar tendenziell in den letzten Jahren zu (siehe *The Medium-sized Italian Cooperatives and the Crisis (2007–2010)*, in: *Note Brevi Centro Studi Legacoop 7/2012* (Hrsg. Centrostudi Legacoop), 2012, S. 3). Und auch wenn die Verschuldung der Genossenschaften ebenso zunahm (zwischen 2007 und 2008 beispielsweise durchschnittlich um 17%; vgl. Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 61), liegt sie im italienischen Gesamtunternehmensvergleich dennoch deutlich niedriger als bei anderen Gesellschaftsformen (Mauro Gori, *Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi*, Florenz 2012, S. 7). Gesamtwirtschaftlich gesehen sind die Genossenschaften in Italien also immer noch als besonders stabil hinsichtlich finanzieller Ausfälle und erhöhtem Insolvenzrisiko einzustufen.

⁶⁹ Siehe BÜRCEL Studie, *Firmeninsolvenzen 1. Quartal 2012* (Hrsg. Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG), 2012, S. 12.

⁷⁰ Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 26 und 28. Hinzu kommt, dass Gewinne gerade in Italien zumeist nicht zur Kapitalvergütung, sondern für Rücklagenbildungen und damit einer nachhaltigen Unternehmensstärkung eingesetzt werden. Vgl. auch Antonio Zanotti, *Le cooperative sono diverse davanti alla crisi?*, abrufbar unter: www.sbilanciamoci.info, S. 5 und 8.

⁷¹ Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 28. Im Bericht von Unioncamere – Ministero del Lavoro, *Imprese cooperative – I fabbisogni professionali e formativi delle imprese cooperative per il 2011*, Sistema informativo Excelsior, Roma 2011, S. 10, wird diese territoriale Verwurzelung und damit schnelle Reaktionsmöglichkeit auf regionale Veränderungen sogar als ein wesentlicher Faktor der genossenschaftlichen Wirtschaftsstabilität genannt.

formen, geringer ausfallen können, zeigt dieses Wirtschaften mit nachhaltiger Orientierung gerade in der aktuellen Krise seine Stärke.⁷² Risikoreiche Spekulationen, als Beispiel sei hier nur der Bankensektor genannt, und damit die Gefahr der Totalausfälle, die zur Insolvenz des Unternehmens führen, sind bei Genossenschaften kaum zu finden.⁷³ Allerdings müssen sich die Genossenschaften langfristig mit anderen, gegebenenfalls internationaler tätigen Unternehmen messen und in diesem Wettbewerb bestehen. Ein den Genossenschaften und den Anforderungen an ihr Wirtschaften eigener Spagat also, der hier nicht weiter vertieft werden kann, ist dieses Spannungsfeld doch ein Bereich weitreichender und divergenter Diskussionen über die Weiterentwicklung des Genossenschaftswesens.⁷⁴ Betrachtet man diese Gratwanderung zwischen wirtschaftlicher Produktivität und mitgliederorientierter Effektivität, scheint es jedoch zumindest notwendig, dass der nationale Rechtsrahmen den Genossenschaften erlaubt, sich entsprechend den wirtschaftlichen Gegebenheiten weiterentwickeln zu können. Insoweit stellt sich das italienische Recht, im Vergleich zum deutschen, oftmals als deutlich flexibler dar.⁷⁵ Auch dies, also die Möglichkeit zur Anpassung an die Marktentwicklungen, kann schlussendlich ein Grund für wirtschaftliche Stabilität und damit auch die Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften sein.

Neben diesen allgemeinen Überlegungen zur Bedeutung der genossenschaftlichen Wirtschaftsweise für ihre Stabilität bestehen in Italien weitere Mechanismen, um den Genossenschaften besondere Unterstützung zu gewähren und damit gegebenenfalls schon zu vermeiden, dass sie überhaupt in eine finanzielle Notlage kommen.

72 Siehe zu diesem Thema in aktuellem Zusammenhang die XVII. Internationale Genossenschaftswissenschaftliche Tagung (IGT) in Wien 2012. Vgl. Alexandra Seifert, *Genossenschaften im Fokus einer neuen Wirtschaftspolitik*, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen 4/2012.

73 Vgl. mit besonderem Bezug auf Italien die Ausführungen, die die erhöhte Widerstandsfähigkeit der Genossenschaften im Vergleich zu anderen Gesellschaftsformen in unterschiedlichen wirtschaftlichen Bereichen illustrieren, in der Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 26 f. Siehe auch Johnston Birchall/ Lou Hammond Ketilson, *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis* (Hrsg. ILO), Genf 2009.

74 Siehe beispielsweise Reiner Doluschitz et al., *Genossenschaften zwischen Innovation und Tradition*, Stuttgart 2009; Günther Ringle, *genossenschaftliche Prinzipien im Spannungsfeld zwischen Tradition und Modernität*, Wismarer Diskussionspapiere 1/2007; Heinz Sebiger, *Genossenschaften im Spannungsfeld von Markterfordernissen und Vereinskultur*, Nürnberg 1998.

75 Dies bezieht sich zum einen auf die immer wieder erfolgenden Teilreformen in Italien, mit denen verhältnismäßig schnell auf aktuelle Bedürfnisse reagiert wird, aber auch auf das Genossenschaftsrecht selbst, das gerade bei der sogenannten *cooperativa-s.r.l.* besonders viel und umfangreichen Satzungsfreiraum im Vergleich zu der deutschen Genossenschaft lässt und damit eine erhöhte Flexibilität gewährt (siehe zur Flexibilität in der *cooperativa-s.r.l.* beispielsweise Luigi F. Paolucci, *Le società cooperative*, Turin 2012, S. 28 f.).

So ist ein weiterer positiver Effekt der Mutualitätsfonds ihre Unterstützung bei der Generierung wirtschaftlicher Kompetenz in Genossenschaften und damit auch einer erhöhten Kompetenz im Umgang mit wirtschaftlich kritischen Situationen. Dies findet vor allem in Form der erwähnten Weiterbildungen des Genossenschaftsvorstandes statt,⁷⁶ kann aber auch durch direkte Implementierung von Wissen, als Begleitung zu finanzieller Unterstützung, oder in Form von Unterstützung bei der Forschung und Recherche bezüglich innovativer Investmentprojekte erfolgen.⁷⁷ Die Genossenschaftsverbände gewähren darüber hinaus ihren Mitgliedern und insbesondere neuen Genossenschaften Unterstützung durch die Bereitstellung von konkreter Hilfe bei der Erstellung von Wirtschaftsplänen etc.⁷⁸ und nehmen im Rahmen der durch sie vorgenommenen Genossenschaftsprüfungen vor allem beratende Funktion ein.⁷⁹ Diese Form der Hilfe für Genossenschaften darf nicht unterschätzt werden, sind doch innerbetriebliche Fehler im Management einer der wichtigsten Gründe bei der Herbeiführung von Unternehmensinsolvenzen. Dies gilt gerade bei den Genossenschaften, die zwar in Italien nicht, wie in Deutschland, an die strengen Vorgaben des Identitätsprinzips und die Besetzung des Vorstandes nur mit Genossenschaftsmitgliedern gebunden sind, bei denen jedoch die mangelnde Fähigkeit wirtschaftlicher und finanzieller Planung einen großen Anteil bei den entstandenen Genosschaftsinsolvenzen ausmachte.⁸⁰

Eine weitere Strategie der Genossenschaften zur Erhöhung ihrer Insolvenzfestigkeit und Stabilität ist die Zusammenarbeit. Genossenschaften haben europaweit seit langem verschiedenartige Methoden der ständigen Zusammenarbeit entwickelt. Dies geschieht zumeist mittels Vertretungsorganisationen und in der Form des Zusammenwirkens von Unternehmen in Gruppen, Konsortien und Sekundärgenossenschaften. Neueste Daten belegen die, gerade in Krisenzeiten, positive Auswirkung des Ausbaus der die Genossenschaften verbindenden Einrichtungen auf das Wachstum und die Stabilität der Ge-

76 Siehe oben unter 3.1.2. Beispielhaft sei auch Fon Coop, speziell für die Weiterbildungsmöglichkeiten für Genossenschaften gegründet, genannt.

77 Antonio Zanotti, Italy: *The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 88 ff.

78 Siehe für eine beispielhafte Aufreihung der kostenlosen Dienstleistungen für Mitglieder der Legacoop *La cooperazione tra cooperative ci dà più forza davanti alla crisi*, INFOCOOP periodico di Legacoopbund 38/2012, S. 17, sowie www.legacoopbund.com. Es ist jedoch zu betonen, dass ähnliche Leistungen zur Fortbildung und Beratung auch durch deutsche Verbände angeboten werden. Durch die Koppelung an die fondi mutualistici haben die italienischen Verbände allerdings tendenziell mehr finanzielle und fachliche Möglichkeiten zur Unterstützung der Genossenschaften.

79 Siehe zu den genossenschaftlichen Prüfungen später ausführlich unter 3.3.

80 Vgl. zur Bedeutung fehlender Managementkenntnisse bei Insolvenzen Mauro Gori, *Le cooperative di fronte alla crisi: alcuni casi*, Florenz 2012, S. 4 und 10.

nossenschaften.⁸¹ Die dahinterstehende Idee ist, durch den Zusammenschluss zwischen Genossenschaften Synergieeffekte für bestimmte Bereiche zu generieren und zu nutzen. Dabei hat das italienische Genossenschaftswesen im Vergleich zu Deutschland ein tendenziell größeres Spektrum an Ausgestaltungen und Nutzung dieses Potenzials entwickelt. Im Gegensatz zu den in Deutschland in den letzten Jahrzehnten weit verbreiteten Fusionen von Genossenschaften, ist die Entwicklung in Italien mehr auf die Gestaltung von Konsortien und Netzwerken zwischen Genossenschaften gerichtet.⁸² Durch ihren Zusammenschluss in Gruppen, Konsortien und Sekundärgenossenschaften können einzelne kleine Unternehmen ihr Bestehen absichern und dabei zugleich von Skalenerträgen und Verbundvorteilen profitieren.⁸³ Neben den klassischen Konsortien, die schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts in Italien entstanden,⁸⁴ stellte der italienische Gesetzgeber mit dem *gruppo cooperativo paritetico* (genossenschaftlicher Konzern auf paritätischer Basis)⁸⁵ und dem *contratto di reta* (Netzwerkvertrag)⁸⁶ auch in jüngerer Zeit neue Formen der Zusammenarbeit für Genossenschaften zur Verfügung. Der *gruppo cooperativo paritetico* ist ein Vertrag, durch den eine gemeinsame Leitung und die Zusammenarbeit von Genossenschaften geregelt wird, ohne dass, wie bei einem Konsortium, zwingend eine eigene Gesellschaft gegründet wird.⁸⁷ Er kann in seiner Wirkung zwischen einem Konsortium und einer Verschmelzung eingeordnet werden, entwickelte in Italien jedoch nur geringe praktische Bedeutung.⁸⁸ Der *contratto di reta* ist hingegen ein neues Vertragsmodell, das

81 Vgl. zur europäischen Bedeutung sowie zu Form und Ausmaß der genossenschaftlichen Zusammenarbeit: Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 28.

82 Antonio Zanotti, *Le cooperative sono diverse davanti alla crisi?*, abrufbar unter: www.sbilanciamoci.info, S. 8. Zwar nimmt auch in Italien in Krisenzeiten die Anzahl der Fusionen tendenziell zu, dies hat aber im Vergleich zu den anderen Zusammenarbeitsformen dennoch nur marginale Bedeutung (vgl. Antonio Zanotti, *Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 71 ff.).

83 Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 28: In Italien finden sich Konsortien, die wesentlich zu der Entwicklung und dem Erhalt kleiner und neuer Genossenschaften beitragen, vor allem in der Baubranche und im Dienstleistungssektor sowie im Bereich der Sozialgenossenschaften. In Deutschland hingegen bestehen meist größere Gruppen in den Sektoren wie Landwirtschaft, der verarbeitenden Industrie, dem Bankwesen und im Handel.

84 Eingeführt durch das Gesetz Nr. 433 vom 25. Juni 1909 (und implementiert durch das Gesetzesdekret Nr. 278 vom 12. Februar 1911). Siehe zu den auch als *legge giolittiane* bezeichneten Gesetzen Guido Bonfante, *La legislazione cooperativa – Evoluzione e problemi*, Quaderni di Giurisprudenza commerciale n. 59, Milano 1984. Von Vincenzo Buonocore auch als bestes Gesetzeswerk des italienischen Gesetzgebers im Genossenschaftssektor bezeichnet (Vincenzo Buonocore, *Diritto delle Cooperazione*, Bologna 1997, S.44).

85 Siehe Art. 2545–septies c.c.; eingeführt im Rahmen der italienischen Gesellschaftsrechtsreform im Jahr 2003.

86 Gesetz Nr. 33 vom 9. April 2009, angepasst durch Gesetz Nr. 122 vom 30. Juli 2010.

87 Elena Paolini, *Il gruppo cooperativo*, in: *Contratto e impresa* 2/2003, S. 624 ff.

88 Bis 2009 wurden lediglich 30 Verträge dieser Art registriert. Siehe hierzu Antonio Zanotti, *Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 69.

sich durch seine stabile Organisation mit gleichzeitig hoher Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sowie Wahrung der Identität und Unabhängigkeit der Vertragspartner gerade für kleine und mittelständische Unternehmen anbietet.⁸⁹ Noch sind keine statistischen Daten über die Resonanz in der genossenschaftlichen Wirtschaft zu diesem Vertragstyp erhältlich. Da er allerdings demokratischer ausgestaltet ist als der *gruppo cooperativo paritetico* und mögliche steuerliche Vorteile für Unternehmen birgt, ist seine Annahme durch die Genossenschaften für Zusammenarbeitsprojekte wahrscheinlich.⁹⁰

Darüber hinaus bündeln die in Italien sektorübergreifend ausgerichteten Genossenschaftsverbände als Vertretungsorganisationen für alle Genossenschaftsarten Wirtschaftsstrukturen, was besonders in Krisenzeiten wichtige Kostenreduktion und Vermeidung von wirtschaftlichen Fehlentscheidungen bedeuten kann.⁹¹ Neben den schon erwähnten finanziellen und allgemein unterstützenden Maßnahmen im Human- und Kompetenzbereich sind sie an der Entwicklung von Auslagerungsstrukturen und Netzwerken zum Nutzen aller Genossenschaften beteiligt. So entwickelte sich beispielsweise in der Provinz Bozen die *Coopservizi*, eine Genossenschaft zwischen Genossenschaften, die für alle Genossenschaftssektoren, insbesondere aber zur Deckung des Bedarfs in kleinen Genossenschaften, Verwaltungs-, Buchhaltungs- und Bilanzpflichten übernimmt.⁹²

Neben dem Aspekt der ausreichenden Kapitalbereitstellung gibt es in Italien also zahlreiche Bestrebungen, die mangelnde Kompetenz innerhalb der Genossenschaft beim Führen des Unternehmens durch Förderung im Unternehmen selbst oder Auslagerung von kritischen Bereichen auf kompetente und kostengünstige Genossenschaftsstrukturen auszugleichen. Gebündelte Wirtschaftseffizienz und Netzwerkstrukturen sind ein wichtiges Element – insbesondere in Krisenzeiten – der wirtschaftlichen Stabilität der Genossenschaften und ihrer Insolvenzfestigkeit. Das genossenschaftliche Motto „gemeinsam sind wir stärker“ gilt in diesem Fall vor allem für die Genossenschaften selbst. Auch hier zeichnet sich das italienische Genossenschafts-

89 *La cooperazione tra cooperative ci dà più forza davanti alla crisi*, INFOCOOP periodico di Legacoopbund 38/2012, S. 19, wo dieser Vertragstyp auch als „strategisches Sprungbrett für Kooperationen zwischen Unternehmen“ bezeichnet wird.

90 Antonio Zanotti, Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/Antonio Zanotti/François Soulage/Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 70.

91 Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Genossenschaften und Umstrukturierung“ (Initiativstellungnahme), ABl. Nr. C 191 vom 29. Juni 2012, S. 28.

92 *La cooperazione tra cooperative ci dà più forza davanti alla crisi*, INFOCOOP periodico di Legacoopbund 38/2012, S. 15.

wesen im Vergleich zu Deutschland durch weitreichendere Maßnahmen und innovativere Gestaltungsoptionen aus.

3.3. Exkurs - Die Bedeutung der genossenschaftlichen Pflichtprüfungen für die Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften⁹³

In vielen Rechtsordnungen Europas, wie auch in Deutschland und Italien, werden Genossenschaften besondere Pflichtprüfungen, die teilweise mit erheblichem organisatorischen und finanziellem Aufwand verbunden sind, auferlegt. In Deutschland sind diese Prüfungspflichten gerade für Kleine Genossenschaften immer mehr in Kritik geraten, da sie dazu führen, dass diese Rechtsform im Rechtsformwettbewerb nur eine geringe Chance hat⁹⁴ bzw. Kleine Genossenschaften wegen zu hoher Kostenbelastung ihre Existenz sogar aufgeben müssen.⁹⁵ Als Begründung und Rechtfertigung für die Prüfungsmaßnahmen und deren Umfang wird in Deutschland die Absicherung der finanziellen Stabilität der Genossenschaften in Anbetracht des fehlenden obligatorischen Mindestkapitals und einem daraus resultierenden erhöhtem Insolvenzrisiko bei Genossenschaften angeführt.⁹⁶ Die genossenschaftlichen

⁹³ Siehe zu diesen Überlegungen auch schon im ersten Beitrag dieses Buches Alexandra Seifert, *Chancen der Rechtsform der „Kleinen Genossenschaft“, die Ausführungen unter 2.3.1.*

⁹⁴ In Deutschland werden Kleine Genossenschaften im Vergleich zu Vereinen, aber auch anderen (kleinen) Kapitalgesellschaftsformen, in dreifacher Weise belastet, indem ihnen die Pflichtmitgliedschaft im Verband, Pflichtprüfung durch diesen bei Gründung und alle zwei Jahre umfassende Pflichtprüfungen auferlegt werden. Vgl. §§ 11 II Nr. 3, 11a II und 53 I S.1 GenG. Siehe auch Franziska Scheffel, *Die Reform des Genossenschaftsrechts – Bewertung und Vorschläge für weitere Verbesserungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der eingetragenen Genossenschaft*, Nürnberg 2008, S. 163 ff. und 170 ff. Kritisch auch Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 146. Hinzu treten noch weitere Kosten, verbunden mit der Formkaufmannseigenschaft der Genossenschaft, so aus der Pflichtmitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer (siehe Burchard Bösche, *Warum brauchen wir eine „Kleine Genossenschaft“?*, in: *Wiso direkt* 12/2007, S. 3; vgl. in Relation zum Verein derselbe, *Wirtschaftliche Vereine als kleine Genossenschaften*, Informationen vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. 2010, S. 2).

⁹⁵ Vgl. die Stellungnahme des Petitionsausschusses des Deutschen Bundestages anlässlich eines Falls der Aufgabe einer Kleinen Genossenschaft wegen zu hoher Kosten (siehe Pressemitteilung des Deutschen Bundestages zur Stellungnahme des Petitionsausschusses vom 9. Mai 2012 (abrufbar unter http://www.bundestag.de/presse/hib/2012_05/2012_227/01.html)).

⁹⁶ Siehe Volker Beuthien, *Genossenschaftsgesetz*, 15. Aufl., München 2011, § 53 GenG RdNr. 1.; Fabian W. Heß, *Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 290. Interessant ist auch die historische Entwicklung des genossenschaftlichen Prüfungswesens in Deutschland: Zu Beginn boten die Genossenschaftsverbände ihren Genossenschaften eine Überprüfung als besondere Leistung und mit rein beratender Funktion an. Diese Überprüfungen waren ursprünglich entsprechend fakultativ ausgestaltet, entwickelten sich aber schon im Jahr 1889 mit dem Erlass des Reichsgesetzes betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften zu den auch heute noch obligatorischen Pflichtprüfungen. Begründet und gerechtfertigt wird diese Entwicklung mit dem Schutz der als beratungsbedürftig angesehenen Gesellschafter einer Genossenschaft, vor allem aber auch mit dem Schutz Dritter ob der geringen Kapitalausstattung der Genossenschaften bei gleichzeitiger Haftungsbeschränkung ihrer Mitglieder (vgl. die Erläuterungen des Bundesjustizministeriums zu §10 des Referentenentwurfs eines Genossenschaftsgesetzes vom 23. Februar 1962; BMJ-350/02). Siehe zur historischen Entwicklung auch umfassend Peter A. Dehkordi,

Pflichtprüfungen werden als wesentliches Element zur Wahrung der genossenschaftlichen Insolvenzzfestigkeit erklärt.⁹⁷ Diese Aussage geriet in den letzten Jahren immer mehr in Begründungsnot, da nunmehr auch andere Rechtsformen ohne Mindestkapital und ohne besondere Prüfungspflichten, wie die englische Limited, im deutschen Rechtsraum zugelassen werden und sogar im deutschen Recht selbst, mit der vereinfachten GmbH-Form der sogenannten Unternehmungsgesellschaft, vorgesehen sind.⁹⁸

Allerdings sind bei diesen beiden Gesellschaftsformen auch die Insolvenzzahlen deutlich höher als bei den deutschen Genossenschaften und sogar teilweise überdurchschnittlich hoch im Gesamtunternehmensvergleich.⁹⁹ Fraglich ist jedoch, ob die gegenüber diesen Gesellschaftsformen deutlich höhere Insolvenzzfestigkeit der Genossenschaften wirklich an den strengen Kontrollen, die für diese bestehen, festgemacht werden kann oder muss. Zweifel daran lassen schon die Insolvenzzahlen des eingetragenen Vereins aufkommen, der in Deutschland die insolvenzzfesteste Gesellschaftsform überhaupt darstellt. Dabei unterliegt er kaum Kontrollen und keinen Pflichtprüfungen, kann aber im Rahmen des Nebenzweckprivilegs durchaus in beträchtlichem Maße wirtschaftlich tätig sein.¹⁰⁰

In Italien bestehen ebenso wie in Deutschland genossenschaftliche Pflichtprüfungen, auch wenn diese für die Genossenschaften deutlich günstiger und insgesamt weniger umfangreich ausgestaltet sind.¹⁰¹ Hinsichtlich der Attrak-

Die Entwicklung des genossenschaftlichen Prüfungswesens von der ersten gesetzlichen Regelung im Jahre 1889 bis zur Gegenwart, München 2009, S.15 ff.

97 Ingeborg Esser/ Burchard Bösch, Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung, in *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2011, S. 237.

98 Siehe zu den Diskussionen beispielsweise Marcus R. Algner, Wie viel Prüfung braucht der Verein – wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2005, S. 232 f.; Ingeborg Esser/ Burchard Bösch, Für und Wider genossenschaftliche Gründungsprüfung, in *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2011, S. 239; Fabian W. Heß, Die Pflichtmitgliedschaft in den Prüfungsverbänden auf dem Prüfstand, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 285 ff. Siehe auch den Meinungsüberblick bei Marcus Helios/ Thomas Strieder, Reform des Genossenschaftsrechts – Wiederbelebung einer guten Idee, in: DB 2005, S. 2796; Hans-H. Münkner, Alles, was Mitglieder fördert, ist erlaubt, in: WIR 6/2007, S. 36., sowie Reiner Schulze, Die neue europäische Herausforderung, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 270.

99 Vgl. Brigitte Günterberg, Gründungen, Liquidationen, Insolvenzen 2010 in Deutschland, Bonn (überarbeitete Fassung) 2012, S.110; BÜRGELE Studie, Firmeninsolvenzen 1. Quartal 2012 (Hrsg. Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH & Co. KG), 2012, S. 10.

100 Siehe zu den Überlegungen hinsichtlich des wirtschaftlichen Vereins Burchard Bösch, *Wirtschaftliche Vereine als kleine Genossenschaften, Informationen vom Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V.* 2010, S. 1 ff.; Reiner Schulze, *Vereine und Genossenschaften*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2008, S. 1 f.

101 In Italien ist die Mitgliedschaft in einem Verband grundsätzlich freiwillig. Bei der Genossenschaftsgründung findet, wie beispielsweise auch bei der società a responsabilità limitata, also der italienischen GmbH, nur eine Prüfung durch einen Notar statt. Dieser überprüft die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben für die Genossenschaft, das heißt auch die Ausgestaltung des Förderzwecks bzw. der „überwiegenden Ausrichtung auf Gegenseitigkeit“ der zu gründenden Genossenschaft (vgl. zu den Voraussetzungen in Italien Artt. 2511 ff. c.c. und die Ausführungen oben bei Fn. 37 und 38),

tivität der Genossenschaft als Gesellschaftsform haben sie im Gegensatz zu Deutschland keine besondere Auswirkung.¹⁰² Abgesehen davon, dass diese Pflichten anscheinend weniger invasiv für die einzelnen Genossenschaften sind, fällt in einem Rechtsvergleich und in einer Untersuchung der Gründe für die Insolvenzfestigkeit ein Aspekt sofort auf: Die Pflichtprüfungen werden in der italienischen Literatur, Gesetzgebung und Praxis gerade nicht als Faktor der Insolvenzfestigkeit angeführt oder mit dem nicht vorhandenen Mindestkapital begründet. Ursprünglich wurden die Prüfungen nur zum Zweck der Überprüfung der Kriterien für die mit der Rechtsform der Genossenschaft verbundenen steuerlichen Vorteile – zu nennen seien hier insbesondere die steuerfreie Rückvergütung, aber auch weitere staatliche Förderungen – eingeführt. Da diese Prüfung nunmehr ganz konkret die „Ausrichtung auf Gegenseitigkeit“ der Genossenschaft, also den Förderzweck, betrifft, gelten die Prüfungen auch allgemein als Garant für die Einhaltung genossenschaftlicher Strukturmerkmale und Arbeitsweisen.¹⁰³

Eine die Insolvenzfestigkeit betreffende Funktion besitzen die Prüfungspflichten allerdings indirekt doch: Sie werden, bei der Ausführung durch die Verbände, vor allem als beratende Einrichtung für die Genossenschaften angesehen.¹⁰⁴ Die Bedeutung dieser Beratung für die Insolvenzfestigkeit darf, wie schon zuvor herausgearbeitet, gerade für neu gegründete und kleine Genossenschaften nicht unterschätzt werden.¹⁰⁵ Die „Kosten für diese Beratung“ im Rahmen der gesetzlichen Prüfungspflichten sind jedoch deutlich geringer als in Deutschland. Die Verhältnismäßigkeit der Prüfung für die Genossenschaften ergibt sich, neben den vergleichsweise geringen Kosten, dabei in Italien nicht zuletzt aus der Tatsache, dass den Genossenschaften im Zusammenhang mit der Überprüfung gleichzeitig auch deutlich weitreichendere steuerliche Vorteile als in Deutschland gewährt werden.¹⁰⁶

Das deutsche Recht sieht also wesentlich umfangreichere und vor allem kosten- und zeitintensivere Pflichten und Prüfungen für die Genossenschaften vor, als dies in Italien, aber auch in vielen anderen europäischen Ländern, der

102 So die Aussagen von den Genossenschaftsverbänden und Ausführungen bei Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 403 ff.

103 Vgl. zu diesem Absatz ausführlich Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 403 ff.

104 Guido Bonfante, *La nuova società cooperativa*, Turin 2010, S. 403 ff.

105 Vgl. schon oben unter 3.2.

106 In Italien werden sogar für größere Genossenschaften, in Anbetracht der Gefahr der Ausnutzung steuerlicher Vorteile, stärkere Überprüfungen gefordert. Es gibt zwar weitere staatliche Prüfungsvorkehrungen, das Problem ist jedoch wohl eher die mangelnde Form des Monitorings der Genossenschaften auf staatlicher Ebene. Vgl. zu diesem Problem mit negativen Auswirkungen auch auf die Qualität der Genossenschaften Antonio Zanotti, *Italy: The Strength of an Inter-Sectoral Network*, in: *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance – Generating Wealth for the Long Term* (Hrsg. Alberto Zevi/ Antonio Zanotti/ François Soulage/ Adrian Zelaia), Brüssel 2011, S. 51 f.

Fall ist.¹⁰⁷ Gleichzeitig ist die prozentuale Genossenschaftsinsolvenzzahl in Italien trotzdem nicht höher als in Deutschland, die Genossenschaftsform selbst aber in Deutschland wesentlich unattraktiver im Rechtsformwettbewerb als ihr italienisches Pendant.¹⁰⁸ Es können also berechtigte Zweifel an dem Zusammenhang der strengen Prüfungspflichten in Deutschland und der Insolvenzfestigkeit der dortigen Genossenschaften geäußert werden. Dies soll nicht bedeuten, dass Prüfungen keinen berechtigten Platz im Genossenschaftswesen haben. Insbesondere ihre beratende und die Genossenschaften stützende Funktion sollte dabei allerdings im Zentrum der Regulierungen stehen und daneben auch eine verhältnismäßige Belastung im Rechtsformwettbewerb berücksichtigt werden.¹⁰⁹

4. Zusammenfassung:

Die Genossenschaften in Italien zeichnen sich, wie auch in Deutschland, im Gegensatz zu anderen Gesellschaftsformen durch eine besonders hohe Insolvenzfestigkeit aus. Dies gilt umso mehr in Zeiten wirtschaftlicher Krise und nimmt eine bedeutende Rolle bei der Wahl und dem Vertrauen in diese Rechtsform ein. Dabei belegen die statistischen Zahlen, dass die Neigung zur Insolvenz im Verhältnis zu anderen Gesellschaftsformen besonders gering ist und lediglich 0,2% der Genossenschaften jährlich Insolvenz anmelden müssen.¹¹⁰ Stärker als bei anderen Gesellschaftsformen wird darüber hinaus für die gegebenenfalls notwendige Auflösung der Genossenschaft eine weniger gesamtwirtschaftlich schädigende Methode als der Insolvenzprozess gewählt.

Der punctum saliens dieser Insolvenzfestigkeit der Genossenschaften in Italien ist dabei, neben der genossenschaftlichen Wirtschaftsweise per se, die Mischung an Unterstützungsmaßnahmen bei der Kapitalisierung,

107 Vgl. beispielsweise die Ausführungen von Martin Ebers, *Die genossenschaftliche und vereinsrechtliche Prüfung in Österreich und in der Schweiz – Reformvorschläge für das deutsche Genossenschafts- und Vereinsrecht*, in: *Wie viel Prüfung braucht der Verein – Wie viel Prüfung verträgt die Genossenschaft?* (Hrsg. Burchard Böschke/ Rainer Walz), Hamburg 2005, S. 55 ff.

108 Siehe oben unter 2.1. Beachte allerdings auch Fn. 14.

109 Vgl. zu diesem Gedanken und möglichen Optionen der Ausgestaltung Reiner Schulze/ Matthias Wiese, *Attraktivität des Rechtsrahmens der eG*, in: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 2009, S. 147; sowie Peter Alavi Dehkordi, *Die Entwicklung des genossenschaftlichen Prüfungswesens von der ersten gesetzlichen Regelung im Jahre 1889 bis zur Gegenwart: Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, München 2009, S. 189 f.

110 Siehe obige Daten. Beachte allerdings auch Fn. 14.

Kompetenzanreicherung und Wirtschaftseffizienz. Zu nennen seien dabei insbesondere:

- a) die unteilbaren Rücklagen,
- b) die Netzwerkstrukturen (in Konsortien und anderen Zusammenarbeitsformen zwischen Genossenschaften),
- c) Zugangsoptionen zu finanziellen Instrumenten (in Form von Mitgliederdarlehen, auf der Basis der besonderen finanziellen Genossenschaftsnetze und vor allem bezüglich externer Finanzierungen durch Kredite von Banken),
- d) die weit gefächerte Unterstützung und Beratung durch die Genossenschaftsverbände, insbesondere auch im Zusammenhang mit den finanziellen Mitteln der *fondi mutualistici*.¹¹¹

In Deutschland weisen die Genossenschaften zwar die gleiche Insolvenzfestigkeit auf wie in Italien, es zeigt sich im direkten Vergleich jedoch ein deutlicher Nachbesserungsbedarf hinsichtlich der Attraktivität der Genossenschaftsform selbst; Attraktivität, die ob der positiven und gesamtwirtschaftlich stabilisierenden Wirkung der Genossenschaften gerade in Zeiten der Krise, politisch und wirtschaftlich sinnvoll ist. Wie nicht nur der Exkurs zu den Prüfungspflichten, sondern auch die Gründungstendenzen und Anfangsüberlegungen dieser Untersuchung zeigen, sollte dabei in Deutschland in Bezug auf die Steigerung der Attraktivität bei gleichzeitiger Beibehaltung der Stabilität der Genossenschaftsform weniger an strengen und belastenden Prüfungsleitlinien festgehalten, sondern mehr an anderen Maßnahmen zur Erhöhung der Insolvenzfestigkeit gearbeitet werden. Letztere können gleichzeitig, wie zum Beispiel bei der steuerfreien Rücklagenbildung, sowohl die Insolvenzfestigkeit als auch die Attraktivität der Genossenschaftsform erhöhen.

Es gilt dabei in Deutschland, hinsichtlich des genossenschaftlichen „gor-dischen Knotens“ einer ausgewogenen Mischung zwischen Absicherung finanzieller Stabilität und Attraktivität der Rechtsform der Genossenschaft, gar nicht, drastische Schwertschläge – im übertragenen Sinne ein Abschlagen aller Prüfungspflichten und bestehenden Institutionen – durchzuführen. Auch Alexander der Große löste in der Version von Aristobulos den „gor-dischen Knoten“ nicht, wie in den sonstigen Überlieferungen, durch einen

¹¹¹ Vgl. Antonio Zanotti, *Le cooperative sono diverse davanti alla crisi?*, abrufbar unter: www.sbilanciamoci.info, S.7. Dabei ist auch zu betonen, dass diese Maßnahmen, trotz teilweise kapitalwirtschaftlichen Charakters, an genossenschaftlichen Prinzipien (Solidarität, Mitgliederorientierung und Förderzweckbezogenheit) ausgerichtet sind.

Schwertschlag, sondern durch eine schlaue Justierung einiger Schraubmechanismen der Festmachung des Knotens.¹¹² Die Lösung für die Genossenschaft in Deutschland könnte also gerade in der Justierung der Pflichtprüfung zu einem weniger belastenden und stärker beratenden Mechanismus liegen, verbunden gegebenenfalls mit weiteren, durch das italienische Modell inspirierten Implementierungen von Absicherungsmechanismen, die neben der Insolvenzfestigkeit gleichzeitig auch das Genossenschaftswesen insgesamt stärken würden.

112 *Flavius Arrian, Alexanders des Grossen Siegeszug durch Asien, Zürich 1950, S. 127.*



Über den Tellerrand

Die Diskussion in Deutschland über Genossenschaften ist manchmal sehr auf sich bezogen. Dabei kann man viel lernen, wenn man über die Grenzen blickt, über „den Tellerrand“. Wir publizieren hier zwei Studien der Münsteraner Juristin Alexandra Seifert, die die deutschen Genossenschaften mit den italienischen Erfahrungen konfrontiert. Vornehmlich geht es um die kleinen Genossenschaften und um die Frage, warum es in Italien so viele und in Deutschland so wenige Genossenschaften gibt ...



ISBN 9 78373 224 634 2