

Alternative Rechtsform Genossenschaft

»Der Unterschied zur GmbH ist, was am Ende rauskommt«

Zugegeben: Beim Wort Genossenschaft denkt man meist an Karl Marx, an Winzer, Edeka und die Raiffeisen-Bank um die Ecke. Doch seit der Novellierung des Genossenschaftsgesetzes im vergangenen Jahr ist diese Rechtsform eine interessante Alternative für Neugründungen im Ingenieursbereich. Sie lässt den Unternehmer frei, das Team stark und die Haftung begrenzt sein.

»Sind Sie etwa Kommunist?« So direkt fragen das die Kunden von Dietmar Czerny zwar nicht. Aber vielen liest der Elektroingenieur diese Frage vom Gesicht ab, wenn er sich als Genosse der Ingenieurgruppe München (www.igmuc.de) outet. Dabei hat Czerny mit den Marx'schen Theorien nicht mehr am Hut als jeder andere selbstständige Unternehmer: Am Markt als starke Gruppe aufzutreten, findet er gut, aber in sein Geschäft reinreden lässt er sich null und nimmer. Genau diese Kombination hat der Bayer in der Rechtsform der Genossenschaft gefunden. Sicher, eine Kapitalgesell-

schaft oder eine lose BGB-Gesellschaft wären für ihn auch gegangen, als er seine kleine Firma für Computertechnik 1999 in ein größeres Ganzes einsortieren wollte. Letztlich überzeugten ihn die Vorteile der eingetragenen Genossenschaft. »Wir sind partnerschaftlich aufgestellt, sparen uns eine Menge Bürokratie, können viel größere Projekte übernehmen, uns bei Kollegen kompetenten Rat und personelle Verstärkung holen und verteilen den Gewinn fair nach Arbeit und Leistung«, zählt Czerny auf. Auf den Punkt gebracht: »Der Unterschied zur GmbH ist, was am Ende rauskommt.«

Tatsächlich: Die Entrümpelung des Genossenschaftsgesetzes im August 2006 hat die mehr als 150 Jahre alte Rechtsform zu einer echten Alternative gegenüber der Gründung einer Kapital- oder Personengesellschaft gemacht. Dazwischen öffnet die eingetragene Genossenschaft nämlich einen dritten Weg, den Mittelständler, Freiberufler und Selbstständige gemeinsam beschreiten können, um Aufgaben wie Einkauf, Marketing, Vertrieb oder Verwaltung zu erledigen. Die Grundidee: Jeder bleibt sein eigener Chef, besorgt sich seine Finanzierung und zahlt die Steuern auf sein Einkommen. Jeder genießt aber auch die Vorteile einer großen Gruppe, wie beispielsweise bessere Einkaufskonditionen und die Chance, an umfangreiche Projekte heranzukommen. Und die Haftung beschränkt sich auf die Höhe der gezeichneten Genossenschaftsanteile. Das Privatvermögen bleibt außen vor. »Grundsätzlich bietet die Kooperation in der Genossenschaft ein durch Gesetz und Satzung abgesichertes Rechtskleid«, sagt Dr. Volker Hetterich vom Genossenschaftsverband Frankfurt. »Entstehende Vorteile dienen nicht zur Erwirtschaftung von Dividenden. Die Genossenschaft orientiert sich eng am Nutzen für ihre Mitglieder.« Vereinfacht gesagt: Mitglieder nutzen statt Gewinnmaximierung.

Viele haben andere Ziele. »Für die Selbständigkeit spricht das hohe Maß an Freiheit und Unabhängigkeit«, heißt es in der Präambel der Ingenieurgruppe München, die sich – ausgerechnet! – im Jahr des Mauerfalls gegründet hat. In seiner damaligen Fassung schrieb das Genossenschaftsgesetz mindestens sieben Gründungsmitglieder vor. Heute genügen drei, gleichgültig, ob für den Betrieb einer Tankstelle, eines IT-Beratungshauses, einer Arztpraxis oder eines Handels mit elektronischen Bauteilen. Bei der igmuc haben



Dietmar Czerny,
Ingenieurgruppe München

»Wir sind partnerschaftlich aufgestellt, sparen uns eine Menge Bürokratie, können viel größere Projekte übernehmen, uns bei Kollegen kompetenten Rat und personelle Verstärkung holen und verteilen den Gewinn fair nach Arbeit und Leistung.«

die Urgesteine längst Platz gemacht für 30 neue Genossen im Alter zwischen 30 und 55. Jeder hat einen Genossenschaftsanteil von 4500 bis 6000 Euro gezeichnet und darf deshalb gleichberechtigt mitreden. Um den Zusammenhalt und den Auftritt nach außen kümmert sich der gewählte Vorstand, um die Administration Buchhalterin Katharina Rottmayr. Als einzige Frau und Nicht-Ingenieurin unter den Genossen nimmt sie ihren Job gelassen: »Irgend jemand muss schließlich ausrechnen, wer wie viel kriegt und wer wie viel bezahlt.«

Ein reiner Männerclub hingegen ist die 2002 von sieben Computerspezialisten gegründete 7-IT eG in München, eine von etwa 17 IT-Genossenschaften in Deutschland. Am erfolgreichsten sind die Kooperanden momentan auf den Arbeitsfeldern System-Management und Software-Entwicklung: Rund 200 Spezialisten betreuen die PC-Netze vieler kleiner und mittelständischer Firmen und helfen Selbstständigen, wenn deren Rechner mal nicht ordnungsgemäß funktioniert. »Wir möchten endlich auch mal eine Informatikerin in unseren Reihen haben«, wünscht sich Gründungsgenosse Horst Härtel und argumentiert: »Gerade Frauen müssten sich ▶



Die Regelungen nach dem neuen GenG

Ausgewogene Rechte und Pflichten:

- Um eine Genossenschaft zu gründen, müssen mindestens drei natürliche oder juristische Personen zueinander finden. Bei bis zu 20 Mitgliedern genügen ein gewählter Vorstand und ein Aufsichtsrat. Auf letzten dürfen die Genossen sogar verzichten, wenn die Generalversammlung dessen Job übernimmt und dem Vorstand auf die Finger schaut.

- Wer wenig Geld, aber gute Maschinen oder Patente hat, kann statt der Bareinlage für seinen Genossenschaftsanteil auch eine Sacheinlage leisten. Die muss aber korrekt bewertet werden, denn wenn der Prüfungsverband – er besteht aus Mitgliedern der Genossenschaftsverbände – erklärt, dass die Teile überbewertet sind, lehnt das Gericht den Eintrag der Genossenschaft in das Genossenschaftsregister ab.

- Ab einer Bilanzgröße von einer Million Euro und Umsatzerlösen von mehr als zwei Millionen Euro muss der

Prüfungsverband die Buchführung und den Lagebericht der Genossenschaften durchleuchten. Bei einer Bilanzsumme von mehr als zwei Millionen Euro wird jährlich, bei weniger Kapitel jedes zweite Jahr geprüft.

- Wer sich mit einer größeren Einlage als die Kollegen beteiligen will, hat nach der Gesetzesnovelle ein größeres Stimmrecht. Das macht die Genossenschaft für kapitalkräftige Investoren attraktiv und nützt auch dem kleinen Gründer. Gerade in der Startphase kann ein höheres Kapital nicht schaden.

Tipp: Der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. in Berlin (www.dgrv.de), der Genossenschaftsverband Frankfurt (www.genossenschaftsverband.de) und der Genossenschaftsverband Bayern (www.gv-bayern.de) verschicken auf Anfrage eine kostenlose CD-ROM mit Informationen für Gründungswillige. Weitere Hinweise findet man unter www.neugenossenschaften.de. (dc)



Horst Härtel, 7-it

» Gerade in kleinen Genossenschaften ist der persönliche Kontakt sehr wichtig. Die Chemie muss stimmen. «

doch durch diese Rechtsform angezogen fühlen. Genossenschaften sind in der Mehrzahl bodenständiger, kooperativer, sozialer, nachhaltiger und nicht so einseitig profitorientiert wie viele andere Firmen.« Härtel sieht diese Form der geschäftlichen Zusammenarbeit im klaren Aufwärtstrend. Der Beweis: Allein in den letzten Jahren sind elf neue Mitglieder zu 7-it gestoßen.

Eine interne Umfrage unter den Münchner Genossen förderte noch weitere Vorteile zu Tage:

- Die Mitglieder erhielten Aufträge, an die sie als Einzel-Unternehmer nicht gekommen wären.
- Gegenseitige Unterstützung bei der Akquisition



Dr. Volker Hetterich,
Genossenschaftsverband Frankfurt

» Entstehende Vorteile dienen nicht zur Erwirtschaftung von Dividenden. Die Genossenschaft orientiert sich eng am Nutzen für ihre Mitglieder. «

- Vorteile bei der Akquisition bei anderen Genossenschaften
- Vermittlung von Aufträgen an Partner
- Stellvertreter bei Abwesenheit
- Zugriff auf ein breites Spektrum an fachlichem und Branchen-Know-how, interner Wissens-Transfer
- Gegenseitige Unterstützung bei technischen Fragen und Problemen
- Verträge mit verschiedenen Lieferanten, dadurch Hersteller-Unabhängigkeit
- Vorteile beim Einkauf von Hard- und Software
- Qualitätssicherung durch die Firma
- Kontakte zu diversen Berufs- und Interessenverbänden
- Jedes Mitglied kann bei der Akquisition von Aufträgen bei Firmen, die noch nicht Kunde der 7-it eG sind, völlig frei entscheiden, ob es einen Auftrag über die Genossenschaft abwickelt oder über die eigene Firma.
- Gesprächspartner, wenn man im Home-Office vereinsamt.

Für den Gründer dürfte der Hauptvorteil freilich der sein, dass er kein fünf- oder sechsstelliges Eigenkapital vorweisen muss. Die meisten eingetragenen Genossenschaften gewähren ihren neuen Mitgliedern ein paar Jahre lang Frist, um den Genossenschaftsanteil in voller Zeichnungshöhe einzuzahlen. Das schafft gerade am Anfang Luft für notwendige Sachinvestitionen und lässt den Unternehmer ruhiger schlafen. Tatsächlich berichten die genossenschaftlichen Prüfungsverbände in diesem Jahr von einer wachsenden Zahl an Neugründungsanfragen. Die Verbände freut das und sie liefern gerne Hilfestellung. Aktuell gibt es rund 7500 Genossenschaften in Deutschland, der Großteil im Kreditgeschäft (Raiffeisenbanken), im Wohnungswesen (Wohnungsgenossenschaften), im Handel (Rewe, Edeka) und in der Landwirtschaft (Winzer-, Erzeugergenossenschaften). Seit der Jahrtausendwende sind die meisten neuen Kooperationen im Zusammenhang mit der Erzeugung und Vermarktung erneuerbarer Energie, in der Medizin und im Dienstleistungssektor ent-

Inserentenverzeichnis

Geschäftsverbindungen und Seminare

standen. Bei den Neugründungen von Gewerbetreibenden und Freiberuflern lässt sich geradezu von einem Boom sprechen. Allein 2006 wurden 78 Neueintragungen vorgenommen. Damit umfasst die Genossenschaften freier Berufe und sonstiger Berufsgruppen heute 159 Kooperationen mit einem Gesamtumsatz von mehr als 5,7 Milliarden Euro. Ein Großteil des Umsatzes entfällt allerdings auf die Apothekergenossenschaften und die Steuerberatungsgenossenschaft datev.

Die Aussicht auf gute Geschäfte hat ihren Preis. »Ein Stück Vor-

sorge, nämlich die Absicherung gegen Arbeitslosigkeit und Krankheit, für die beim Angestellten zum Teil der Staat oder der Arbeitgeber sorgt, muss der Selbständige eigenverantwortlich übernehmen«, mahnt 7-it'ler Horst Härte. Darin unterscheiden sich die Genossen freilich nicht von freiberuflich tätigen Ingenieuren und Gewerbetreibenden.

»Für die Partnerschaft spricht aber die Erfahrung dass der Mensch kein Einzelwesen ist«, weiß Härte, »er lebt und arbeitet lieber in einer Gemeinschaft. Kommunikation und gemeinsame

Problembearbeitung spielen hier eine wichtige Rolle.« Zudem sind die Partner sehr daran interessiert, weitere Mitglieder zu gewinnen. »Wir sind aber im Lauf der letzten Jahre zu der Erkenntnis gekommen, dass die altehrwürdige Einrichtung der 'Verlobung' ganz sinnvoll ist. Gerade in kleinen Genossenschaften ist der persönliche Kontakt sehr wichtig. Die Chemie muss stimmen.«

Das ist Lebensweisheit pur. Wie stabil die Verbindung nämlich wirklich ist, zeigt sich erst im Ernstfall. Wenn die Stimmung

brodelt, kann der Genosse schneller und unkomplizierter das Weite suchen als der Teilhaber an einer Personen- oder Kapitalgesellschaft: Er verkauft seine Anteile einfach an die Gemeinschaft zurück. Brisantere Konfliktszenarien als solche kennt das Genossenschaftsrecht gar nicht. Denn anders als zum Beispiel bei einer oHG, KG oder GmbH können Genossenschaftsanteile weder vererbt noch verkauft werden. Ausgeschlossen also, dass sich die Witwe oder der Sohn eines Mitglieds über Nacht zu neuen Obergenossen aufschwüngen. (dc) ■

Impressum

Chefredakteur: Heinz Arnold (ha/1253) (verantwortlich für den Inhalt)
Stellv. Chefredakteur: Engelbert Hopf (eg/1320), Dieter Grahner (dg/1318)
Chefreporter: Engelbert Hopf (eg/1320)
Chef vom Dienst: Dieter Grahner (dg/1318)
Leitende Redakteure: Manne Kreuzer (mk/1322), Iris Stroh (st/1326), Andreas Knoll (ak/1319)
Distribution: Carmen Skupin (cs/1308); **Management:** Corinne Schindlbeck (sc/1311)
Bauelemente: Engelbert Hopf (eg/1320), Corinna Puhlmann (cp/1316), Susanne Schäfer (su/1329), Erich Schenk (es/1323), Carmen Skupin (cs/1308), Iris Stroh (st/1326), Willem Ongena (wo/1328)
Computertechnik: Manne Kreuzer (mk/1322), Erich Schenk (es/1323)
Design-Tools: Corinna Puhlmann (cp/1316), Susanne Schäfer (su/1329), Iris Stroh (st/1326)
Kommunikation: Willem Ongena (wo/1328)
Messtechnik, Sensorik: Nicole Kothe (nk/1325)
Automatisierung, e-kompakt: Andreas Knoll (ak/1319)
Freie Mitarbeiterin: Christine Demmer (dc), **Online-Volontärin:** Katrin Ahr (ka/1324)
Redaktionsassistent: Claudia Dunker (cd/1317), Rainer Peppelreiter (rap/1312)
Layout und DTP: Wolfgang Bachmaier (wb/1315), Alexander Zach (az/1327), Bernhard Süßbauer (bs/1313)

So erreichen Sie die Redaktion:
 Tel.: 08121/95-1312 Telefax: 08121/95-1399
 www.elektroniknet.de Redaktion@markt-technik.de

Gesamtanzeigenleitung: Christian Stadler (verantwortlich für die Anzeigen) (1375)
Mediaberatung Produktanzeigen: Christian Blank (1378), Burkhard Bock (1305), Katrin Hühn (1370), Christine Philbert (1386), Jeanette Rober (1372), Martina Schmid (1309), Tanja Vogt (1377)
Assistenz: Michaela Stolka (1376)
Seminarführer/Geschäftsanzeigen: Martina Hapfelmeier (1373), (Fax 1660)
Stellenanzeigen: Martina Berger (1374), (Fax 1660)
Anzeigenverwaltung und Disposition: Veronika Stockmayer (1475), Sandra Bach (1474)
International Account Manager: Martina Schmid (1651), (Fax 1397)
Auslandsrepräsentanten:
Großbritannien: ASA Media, Alastair Swift, 4 Jersey Lane, St Albans Herts, AL4 9AB, UK
 Tel.: 0044/1727/765542, Fax: 0044/1727/752408, E-Mail: alastair@asa-media.com
Japan: Shinano International, Inc., Tokyo 107-0052 Japan, Tel.: 0081-3-3584-6420, Fax: 0081-3-3505-5628
 E-Mail: sep@bunkoh.com
Korea: Young Media Inc., Seoul, Tel.: (02) 756-4819, Fax: (02) 757-5789
USA: Yéronique Lamarque-Pandit, 126 High Street, Mystic, CT 06355, Phone/Fax: +1-860-536-6677
 E-Mail: lamarque@snet.net

Anzeigenpreise: Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 31 vom 1. Januar 2007

So erreichen Sie die Anzeigenabteilung:
 Tel.: 08121/95-1376, Telefax: 08121/95-1651

Bereichsleitung Marketing und Vertrieb: Mathäus Hose (1302)
Vertriebsleitung: Marc Schneider (1509)
Erscheinungsweise: »Markt & Technik« – Die unabhängige Wochenzeitung für Elektronik« erscheint wöchentlich, Freitag, PVSSt B2648. Einer Teilaufgabe der Ausgabe 49/2007 liegt das Supplement »Einkaufsführer e-kompakt Bauelemente 2008« bei.

Bestell- und Abonnement-Service:
 WEKA Fachmedien Aboservice: CSJ, Postfach 140220, 80452 München,
 Tel. 089/209591-39, Fax 089/209591-21, E-Mail: weka-139@csj.de

Abonnement-Preise: Inland 52 Ausgaben € 196,-
 Studenten 52 Ausgaben € 142,20
 Ausland 52 Ausgaben € 216,-
 Mengenabonnements auf Anfrage

Leitung Herstellung: Marion Stephan (1442)

Sonderdruck-Dienst: Alle in dieser Ausgabe erschienenen Beiträge können für Werbezwecke als Sonderdrucke hergestellt werden. Anfragen an Dominik Popp, Tel. 08121/95-1450, E-Mail: DPopp@wekanet.de

Druck: L.N. Schaffrath Druck Medien, Marktweg 42-50, 47608 Geldern, auch Anschrift für Behefter und Beilagen.

Urheberrecht: Alle in »Markt & Technik« – Die unabhängige Wochenzeitung für Elektronik« erschienenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch Übersetzungen, vorbehalten. Reproduktionen, gleich welcher Art, ob Fotokopie, Mikrofilm oder Erfassung in Datenverarbeitungsanlagen, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Aus der Veröffentlichung kann nicht geschlossen werden, dass die beschriebene Lösung oder verwendete Bezeichnung frei von gewerblichen Schutzrechten sind.

Haftung: Für den Fall, dass in »Markt & Technik« – Die unabhängige Wochenzeitung für Elektronik« unzutreffende Informationen oder in veröffentlichten Programmen oder Schaltungen Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlags oder seiner Mitarbeiter in Betracht.

Geschäftsführer: Kurt Skupin, Werner Mützel

© 2007 WEKA FACHMEDIEN GmbH

Anschrift für Verlag, Redaktion, Vertrieb, Anzeigenverwaltung und alle Verantwortlichen:

WEKA FACHMEDIEN GmbH, Gruber Str. 46a, 85586 Poing, Postfach 1129, 85580 Poing
 Telefon: 08121 / 95-0, Telefax: 08121 / 95-1199

Alleinige Gesellschafterin der WEKA FACHMEDIEN GmbH ist die WEKA Holding GmbH & Co. KG, Kissing, vertreten durch ihre Komplementärin die WEKA Holding Beteiligungs-GmbH.



Telefon-Durchwahl im Verlag: Sie wählen 08121 / 95 und dann die Nummer, die in Klammern hinter dem jeweiligen Namen angegeben ist.

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IVW), Berlin.

Abonnementbestellung

AI015

Bitte ausschneiden und einsenden an:
 Abo-Service CSJ, Postfach 140220, 80452 München
 Tel. 0840959-139 oder per Fax an 08121/951508
 Ich bestelle Markt & Technik mit 52 Ausgaben jährlich zum Preis von z.Zt. 196,- Euro inkl. 7% MwSt. im Inland.
 Auslandspreis 216,- Euro.
 Ich kann jederzeit kündigen. Geld für bezahlte, aber noch nicht gelieferte Ausgaben erhalte ich zurück.

Firma

Name, Vorname

Abteilung

Beruf Telefon *

Straße, Nr. Fax *

PLZ, Ort E-Mail *

Ich bin damit einverstanden, dass die zu entrichtenden Abonentengebühren

vierteljährlich halbjährlich jährlich von meinem Konto abgebucht werden.

Kontonummer Bankleitzahl

Kreditinstitut

Datum, Unterschrift

Bei Fernabsatzverträgen unter 200,- Euro besteht kein gesetzliches Widerrufsrecht.
 WEKA FACHMEDIEN GmbH, Gruber Str. 46a, 85586 Poing, HRB 119806 Amtsgericht München

Hinweis: Ihre Daten werden von uns zur Durchführung des Vertrages und für Direktmarketingzwecke verarbeitet und genutzt.

* Mit dem Ausfüllen stimme ich dem Erhalt von Serviceangeboten zu. Die Zustimmung kann jederzeit durch Löschung der Kommunikationsdaten widerrufen werden. (Diese Angaben sind freiwillig.)