

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung

Produktivgenossenschaften zeichnen sich durch eine hohe Partizipation ihrer Mitglieder aus, die sowohl Mitarbeitende als auch Eigentümer\*innen der Organisation sind (Flieger 1996). Obwohl eine hohe Stabilität in der Praxis zu beobachten ist<sup>1</sup>, sind Produktivgenossenschaften in Deutschland selten. Je nach Auslegung der Definition und Kriterien variieren die Schätzungen und Erfassungen zwischen 30 und 7.500<sup>2</sup> Produktivgenossenschaften in Deutschland, während in anderen Ländern, wie beispielsweise Italien, bis zu 29.414 „Worker Cooperatives“ existieren (Borzaga et al. 2019).

Es wurden zahlreiche Hürden für die Gründung von Genossenschaften in Deutschland identifiziert. Diese lassen sich in externe und interne Faktoren unterteilen. Zu den externen Hürden zählen ungünstige Rahmenbedingungen wie fehlende gesetzliche Regelungen (Stappel 2022; Klemisch/Flieger 2007), mangelndes Wissen und ein negatives Image dieser Unternehmensform (Stappel 2022; Kubon-Gilke/Laurinkari 2021; Degens/Schimmele 2020; Stappel 2017; Blome-Drees et al. 2016; Klemisch/Boddenberg 2012; Bierhoff/Wienold 2010; Klemisch/Flieger 2007;

- 
- 1 Schimmele (2019: 145ff.) trägt empirische Erhebungen über Insolvenzquoten (auch Mortalitätsraten genannt) aus von Produktivgenossenschaften im Vergleich zu konventionellen Unternehmungen in anderen Ländern zusammen: Perotin 2016; Burdin/Dean 2009; Perotin 1997; Estrin und Jones 1992:323; Staber 1989:72,76; Ben-Ner 1988.
  - 2 Engere Auslegung der Definition: 30 (Flieger 1996), 86 (DGRV 2023), 194 (Lang/Weidmüller/ Schaffland 2011), 379 (Stappel 2020), 1.800 (Flieger 1999); Weitere Auslegung der Definition: 7.000 (Flieger 1999), 4.900–7.500 (Kramer 2008; Atmaca 2007).

Flieger 1996) sowie ein fehlendes solidarisches Netzwerk (Kerber-Clasen 2012; Kramer 2008; Klemisch/Flieger 2007; Marx 1866). Interne Hürden bestehen in den besonderen Anforderungen an die Governance-Strukturen, mit denen die Organisationen und die Mitglieder bzw. Mitarbeitenden umgehen müssen (Blome-Drees/Thimm 2024a; Degens/Blome-Drees 2013; Blome-Drees 2010; Nutzinger/Teichert 1986; Hettlage 1979). Die empirische Forschung über Hemmnisse und Potenziale von Genossenschaften und Produktivgenossenschaften konzentriert sich bislang überwiegend auf das Umfeld und die interne Organisation von Produktivgenossenschaften, während die individuellen Herausforderungen der Gründenden nur unzureichend untersucht wurden. Zwar gibt es theoretische Überlegungen dazu, warum Menschen eine Produktivgenossenschaft gründen und welche Fähigkeiten sie mitbringen sollten, doch fehlen empirische Daten darüber, welchen konkreten Unterstützungsbedarf Gründende haben und inwieweit Vergütungsoptionen diesen Bedarf decken oder decken könnten.

Vor diesem Hintergrund setzt diese Arbeit an der Erkenntnis von Schimmele (2019) an, der auf das Fehlen klarer Kompensationsmechanismen für die Gründendeninvestition hinweist. Die Frage, wie die Gründendeninvestition kompensiert werden kann, ohne den Charakter der Produktivgenossenschaften zu gefährden, bleibt weitgehend unbeantwortet.

Ziel dieser Arbeit ist es, empirische Daten über die Investitionen von Gründenden und mögliche Vergütungsoptionen zu erheben, um ein besseres Verständnis für die Situation der Gründenden zu gewinnen und passgenaue Ansätze zur Förderung von produktivgenossenschaftlichen Gründungen zu identifizieren. Der Fokus liegt auf der Untersuchung, welche materiellen und immateriellen Vergütungsoptionen für die Gründendeninvestition in der Praxis relevant sind. Konkret sollen folgende Forschungsfragen beantwortet werden:

1. Welche Vergütungsoptionen finden in der Produktivgenossenschaftlichen Gründungspraxis Anwendung?
2. Welche Bedürfnisse haben Gründende hinsichtlich der Vergütung ihrer Gründendeninvestition?

Die gewonnenen Erkenntnisse sollen zur Verringerung von Gründungshürden und zur Förderung der Verbreitung von Produktivgenossenschaften in Deutschland beitragen.

## 1.2 Vorgehen

Die Arbeit folgt der klassischen übergeordneten Gliederung: Teil 1 umfasst das theoretische Fundament und den aktuellen wissenschaftlichen Diskurs (Kapitel 1–3), während Teil 2 die eigene empirische Untersuchung aufarbeitet (Kapitel 4–6). Zunächst wird der Begriff der Produktivgenossenschaft definiert, indem er von anderen Unternehmensformen und Genossenschaftsarten abgegrenzt wird. Ein besonderer Fokus liegt auf den spezifischen Prinzipien sowie der Wandelbarkeit in Inhalt und Form. Anschließend werden die Rahmenbedingungen für Produktivgenossenschaften sowie die Herausforderungen ihrer Gründung erläutert. Die Arbeit legt einen Schwerpunkt auf die Darlegung des wissenschaftlichen Diskurses zu Gründenden sowie bestehende Lösungsansätze, die darauf abzielen, die Belastungen von Gründenden zu verringern und zu kompensieren.

Im empirischen Teil der Arbeit wird das methodische Vorgehen der Datenerhebung mittels Expert\*inneninterviews sowie die Auswertung anhand der qualitativen Inhaltsanalyse detailliert beschrieben. Dabei stützt sich die Untersuchung auf die Methoden von Mayring (2016), Glässer und Laudel (2010), Meuser und Nagel (2000) sowie weitere einschlägige Ansätze. Das Kapitel „Eigene Erhebung“ präsentiert die deskriptiven Ergebnisse der Untersuchung, wobei zunächst die subjektiven Erfahrungen der befragten Expertinnen zu Vergütungsoptionen dargelegt werden. Die deduktiven Kategorien „immateriell“ und „materiell“ werden durch induktiv gewonnene Kategorien aus den Befragungen ergänzt. Anschließend werden die detaillierten Ergebnisse der explorativen Untersuchung bezüglich der Bedarfe der Gründungsgruppe dargestellt. Darauf aufbauend erfolgt eine Diskussion der Ergebnisse und deren Interpretation im Hinblick auf die Relevanz der Vergütungsoptionen. Die Arbeit schließt mit einer Schlussbetrachtung, die die Beantwortung der Forschungsfra-

## Einleitung

ge kritisch reflektiert und einen Ausblick auf zukünftige Forschungsansätze bietet.

Die Korrektur des Textes erfolgte unter Zuhilfenahme von ChatGPT.