

## IT-GENOSSENSCHAFTEN

# Selbständigengenossenschaften

## – Pioniere zukünftiger Organisations- und Arbeitsformen

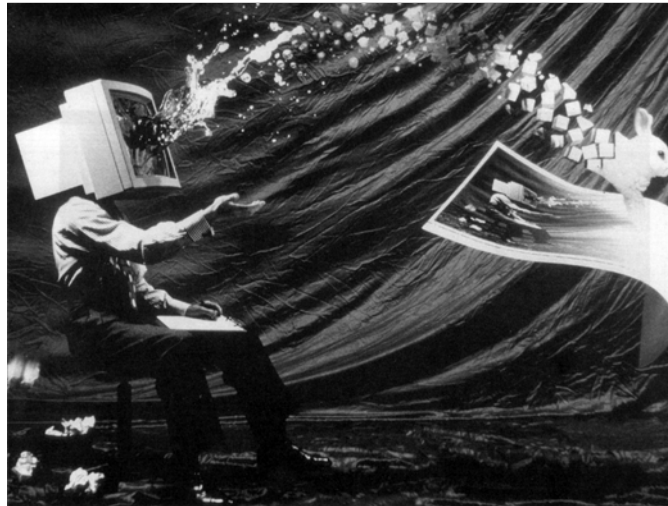
Seit Ende der 1960er Jahre kommt es in der Bundesrepublik Deutschland zur Gründung von Selbständigen- bzw. Freiberuflergenossenschaften. Sie können ebenfalls als Geistkapitalunternehmen oder Professionsbetriebe charakterisiert werden. Es sind meist Betriebe in Wachstumsbranchen. Besondere Verbreitung finden sie im Software- und IT-Bereich. Ihr entscheidendes Kapital beruht auf der Qualifikation der beteiligten Mitglieder. Beide Charakteristika, hohe Professionalität der Arbeit und Gesellschafterstatus der Akteure, begründen auch die Bezeichnung als Professionsgenossenschaften.

**Burghard Flieger, Red. Genossenschaften** ● Nirgendwo ist die Spannweite und Vielfalt von innovativen Organisations-, Kommunikations- und Partizipationsformen so weit entwickelt wie in Selbständigenunternehmen bzw. Professionsgenossenschaften. Sie gehen weit darüber hinaus, was bei anderen genossenschaftlichen Unternehmen praktiziert wird. Auf diese Weise werden die organisatorischen Möglichkeiten, aber auch die Motivation der Mitglieder erhöht. Bestehen können sie nämlich nur durch deren intensiven Arbeitseinsatz. Angeregt wird dieser oft durch eine ausgeprägte Bereitschaft zu sozialen Innovationen, zu denen auch die ausgeklügelten Organisations- und Kommunikationsstrukturen gehören.

### Moderner Genossenschaftstyp

Diese sind notwendig. Baut doch ein großer Teil der in IT-Firmen vermarkteten Produkte und Dienstleistungen auf dem Wissen der Mitglieder auf. Dessen Nutzung erfordert nicht nur Zusammentragen von Informationen oder ständigen Austausch von Erfahrungen. Wichtig sind regelmäßige, wechselseitig stützende Kritik und gemeinsame Reflexion. Nur so lassen sich die Leistungen der einzelnen Genossenschaftsmitglieder zu dem gewünschten Gesamtergebnis zusammenfügen. Die Vergrößerung des Freiheits- und Entscheidungsspielraums gekoppelt mit sehr weitgehender Verantwortungs- und Risikoübernahme gehen deshalb auch nicht auf Kosten der Ertragsfähigkeit. Sie helfen vielmehr die eigentliche Aufgabenstellung zu bewältigen.

Selbständigen- bzw. Professionsgenossenschaften als eine moderne Variante der Produktivgenossenschaft verfügen über einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Durch die Identität von Kapitaleigentümern und Projektrealisierer sind sie für qualifizierte Berufstätige



© The Image Bank / R. Horowitz

ein interessanter Kompromiss zwischen reiner Selbständigkeit und der Arbeit in einem renommierten Großunternehmen. Während »Nur-Selbständige« komplexe Aufgaben aufgrund fehlender Arbeits- und Finanzkapazitäten nicht übernehmen können, fehlt in Großbetrieben das Gefühl und die Möglichkeit, wichtige Entscheidungen zu beeinflussen. Selbständigengenossenschaften bieten beides. Sie haben damit die besten Chancen, High-Tech-Wissen ergebnisorientiert zu organisieren und werden so zu einem interessanten Anhaltspunkt, wohin die Reise in die Zukunft gehen könnte.

### Innovative Beispiele

Der Schwerpunkt IT-Genossenschaften veranschaulicht diese skizzierten grundsätzlichen Überlegungen über konkrete Beispiele. Der Einstieg erfolgt über Horst Härtel, indem anhand der »7-it eG«, München, die Motivationen, Vorteile und Erfahrungen mit der Organisationsform Genossenschaft dargestellt werden. In einem zweiten Beitrag macht Härtel deutlich, wie wichtig eine genaue Klärung der Aufgaben und Rollen in solchen Genossenschaften ist, damit die Projektabwick-

lung nicht in einem Desaster endet. In eine ähnliche Richtung geht der Artikel von Florian Kempff: Prozessunterstützung, Kommunikationstechnik und Feedbackverpflichtung werden als zentrale Bausteine der Auftragsabwicklung beschrieben. Hintergrund sind Erfahrungen aus der IT-Genossenschaft »sqtm eG«.

Wie der Mitgliedernutzen für Fachleute aussehen kann, ist Gegenstand des Interviews mit Manfred Feige von der »JARIVA eG«. Sie ist ein Verbund von Freiberuflern der IT-Branche. Die Genossenschaft akquiriert Kunden, vermarktet die Dienstleistungen ihrer Mitglieder, sorgt für Aufträge, und fördert sie auf diese Weise. Davon unterscheidet sich das Leistungsangebot der »Hostsharing eG« erheblich. Sie ist ein im Jahre 2000 gegründeter Webhoster mit über 200 Mitgliedern, der die Gedanken von Open-Source auf Internetdienstleistungen überträgt. Über eine virtuelle Mitgliederversammlung gelingt es dieser eG die meist sehr formal organisierte Generalversammlung über ein vorgezogenes innovatives Meinungs- und Diskussionsforum der Genossenschaft erheblich zu beleben. Die Vorstellung eines Genossenschafts-Handbuchs rundet den Schwerpunkt ab. ●

Schwerpunktthema Seite 7 bis 10.

[www.contraste.org](http://www.contraste.org)

D 8008

7-IT EG, MÜNCHEN

## IT-Genossenschaften

# Autonomie und Bindung: IT-Genossenschaften als Zusammenschluss Selbständiger

In Deutschland gibt es etwa 100.000 IT-Selbständige und etwa 10.000 IT-Unternehmen. Die meisten IT-Firmen haben die Rechtsform der GmbH, es gibt viele AGs und GbRs und eine stark steigende Anzahl von Unternehmen mit der Rechtsform »Limited«. Nur etwa 17 Firmen entschieden sich für die Rechtsform der »eingetragenen Genossenschaft« (eG). Warum ist das so, obwohl über 20% der erwachsenen Deutschen Mitglieder einer Genossenschaft sind?

Horst Härte, Red. Genossenschaften ● Dass viele Unternehmensgründer nicht auf die Rechtsform der Genossenschaft zurückgreifen, liegt vielleicht daran, dass diese Rechtsform momentan nicht so »sexy« ist wie eine »Limited«. Zudem wird sie von denen, die Existenzgründer beraten, nicht erwähnt. Das erleben auch die Initiatoren der Genossenschaft 7-it eG im Jahr 2001, damals eine lose Gruppe von etwa zehn IT-Selbständigen. Sie verständigten sich darauf, eine gemeinsame Firma zu gründen, diskutierten über die passende Rechtsform und ließen sich von diversen Organisationen beraten. Sie zogen zunächst alle oben erwähnten Rechtsformen in Betracht, entschieden sich dann aber für die eG.

## Gemeinsame Firma

Warum gründeten sie überhaupt eine Firma? Alle Gründer der »7-it eG« hatten in ihrem Berufsleben dieselben Erfahrungen gemacht:



Foto: Max Thielmann

- Die Kunden erwarten einen Ansprechpartner, der ihre IT-Probleme versteht und löst.
- Die IT-Landschaften bei den Kunden sind äußerst unterschiedlich.
- Kein einziger IT-Fachmann kennt nur annähernd alle gängigen IT-Systeme.
- Niemand hat genügend Zeit, alle relevanten IT-Nachrichten zu lesen oder gar die Neuentwicklungen näher kennen zu lernen.
- Jeder Selbständige hat nur sehr begrenzte Kapazitäten und Verfügbarkeiten.
- Viele gute IT-Fachleute sind für den Vertrieb nicht geeignet.

Daraus resultiert die Erkenntnis, dass viele IT-Fachleute ohne Netzwerk nur schlechte Chancen auf dem Markt haben.

## Vorteile der Genossenschaft

Warum aber wählen die IT-Fachleute die Rechtsform der eG? Die Mehrzahl der Gründer war im Jahr 2002 schon seit vielen Jahren selbständig. Sie waren die damit verbundene Unabhängigkeit gewohnt und konnten sich nicht mehr vorstellen, nach den Anweisungen eines »normalen« Vorgesetzten zu arbeiten. Außerdem hatten die meisten der Gründer das »Verfallsdatum« in der IT-Branche – 40 bis 45 Jahre – schon überschritten. (Neue Mitglieder der Genossenschaft sind im Durchschnitt erheblich jünger.) Es galt also, eine Rechtsform zu finden, die diesen Randbedingungen gerecht wird und trotzdem eine effiziente Arbeitsweise erlaubt. Weitere wichtige Kriterien bei der Auswahl der Rechtsform eG waren:

1. Zweck und Unternehmensziele: Bei einer eG steht die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft der Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebs im Mittel-

punkt, nicht die kurzfristige Maximierung des Aktienwerts.

2. Eintritt und Austritt sind bei einer eG einfach zu handhaben. Es genügt ein formloser, schriftlicher Antrag. Ein Notartermin ist nicht notwendig.

3. Die Mitglieder haften nicht mit dem gesamten Privatvermögen, sondern nur mit ihrer Einlage. Zwischen Privat- und Geschäftsvermögen kann eine deutliche Trennung erfolgen.

4. Beschlussfassung bei der Hauptversammlung: Bei eGs hat jedes Mitglied nur eine Stimme. Die Höhe des eingebrachten Kapitals ist irrelevant.

Wichtig war aber noch ein weiterer Aspekt: Die Mitglieder werden nicht gezwungen, alle Geschäfte über die Genossenschaft abzuwickeln, sondern können bei jedem ihrer bisherigen Kunden entscheiden, ob sie ihn in die Genossenschaft einbringen oder nicht. Die Möglichkeit der Doppelstrategie – Akquisition über »7-it eG« und über die eigenen Vertriebswege – stellt einen wichtigen Vorteil gegenüber anderen Rechtsformen dar.

## Virtuelles Unternehmen

Heute ist die »7-it eG« zu einem effizienten Netzwerk von 17 kleinen IT-Unternehmen gewachsen, das seinen Kunden eine breite Palette von Dienstleistungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik anbietet. Das Dienstleistungsangebot erstreckt sich über den kompletten IT-Lebenszyklus und umfasst Analyse, Planung, Beschaffung bzw. Entwicklung, Implementierung, Unterstützung des laufenden Betriebes, Training (Ausführlicher siehe [www.7-it.de](http://www.7-it.de)). Kunden sind hauptsächlich kleine und mittelständische Firmen aller Branchen. Die Mitglieder der Genossenschaft umfassen IT-Freiberufler, selbständige Gewerbetreibende, Personen und Kapitalgesellschaften mit sehr unterschiedlichen Arbeitsschwerpunkten und Branchenkenntnissen.

Rechtlich kann die »7-it eG« als eigenständiges Unternehmen analog einer Kapitalgesellschaft bezeichnet werden. In der Praxis stellt sie vor allem ein Netzwerk von IT-Fachleuten, eine »virtuelle« Firma dar. Es existiert zwar eine Firmenadresse, es gibt aber momentan keine eigenen Geschäftsräume, keine Sekretärinnen, keine fest angestellten Mitarbeiter. Jedes Mitglied verfügt über sein eigenes Büro bzw. sein »home office«. Für die interne Kommunikation werden die aktuellen Möglichkeiten der Informations- und Kommunikationstechnik genutzt, z.B. ein webbasiertes Datenarchiv.

Einige Dienstleistungen werden komplett an Externe, möglichst an Mitglieder der »7-it eG« vergeben, beispielsweise die Buchhaltung sowie der Betrieb des Web-Servers, des E-Mail-Servers und des digitalen Archivs. Da die Genossenschaftsmitglieder nicht alle IT-Dienstleistungen selbst erbringen können, wurden mit einer Reihe anderer

IT-Firmen Kooperationsverträge abgeschlossen.

## Gründe des Beitritts

Vor einigen Monaten wurde unter den Mitgliedern eine Umfrage durchgeführt. Im Mittelpunkt stand die Frage: Welchen Nutzen hat die »7-it eG« den Mitgliedern bisher gebracht. Als Antworten wurden gegeben:

- Mehr »Masse« bei der Akquisition: Die Mitglieder erhalten Aufträge, an die sie als Einzel-Unternehmer nicht gekommen wären;
- Gegenseitige Unterstützung bei der Akquisition beispielsweise durch gemeinsamen Auftritt bei potentiellen Kunden oder Vermarktung der Dienstleistung der Partner;
- Vorteile bei der Akquisition bei anderen Genossenschaften;
- Vermittlung von Aufträgen an Partner und dadurch Provisionen;
- Stellvertreter bei Abwesenheit, z.B. bei Urlaub oder im Krankheitsfall;
- Zugriff auf ein breites Spektrum an fachlichem und Branchen-Know-how verbunden mit internem Wissenstransfer;
- Gegenseitige Unterstützung bei technischen Fragen und Problemen;
- Verträge mit verschiedenen Lieferanten und dadurch Herstellerunabhängigkeit;
- Vorteile beim Einkauf von Hard- und Software, z.B. Microsoft Action Pack;
- Qualitätssicherung durch die Firma;
- Kontakte zu diversen Berufs- und Interessenverbänden;
- Gesprächspartner, wenn man im »Home-Office« vereinsamt.

## Mitgliederauswahl

Die »Chemie« der Mitglieder muss bei kleinen Genossenschaften stimmen, auch der Arbeitsstil der Mitglieder darf nicht zu unterschiedlich sein. Das sollte intensiv in einer Probezeit z.B. bei gemeinsamen Projekten getestet werden. Nicht jeder passt also in eine Genossenschaft. Ungeeignet eine eG zu gründen oder einer eG beizutreten sind Personen:

- die nicht im Team arbeiten können oder wollen,
- die nicht teilen wollen,
- die eine möglichst hohe Rendite ihrer Einlage erzielen wollen,
- die Mehrheitsentscheidungen nicht akzeptieren,
- die die genossenschaftlichen Prinzipien »Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstkontrolle« nicht leben wollen,
- die nicht bereit sind, auch teilweise unentgeltlich für

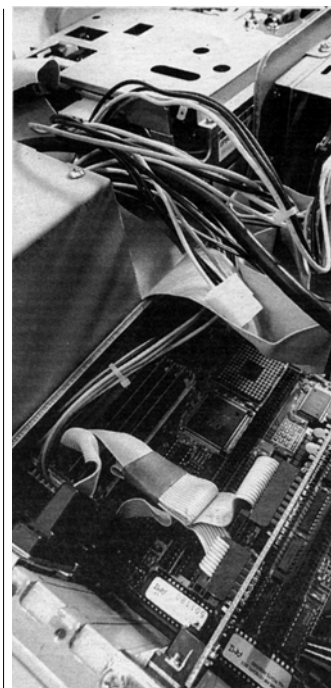


Foto: Chr. Bach

die eG zu arbeiten.

»Mangel an Disziplin« einzelner Mitglieder kann zum Problem werden. Die Ursache ist auf ein Strukturmerkmal von Genossenschaften zurückzuführen: Einerseits haben alle Mitglieder prinzipiell die gleichen Rechte. Andererseits muss der Vorstand Entscheidungsbefugnisse haben, um den Geschäftserfolg zu sichern. Dass einzelne Entscheidungen nicht allen Mitgliedern gefallen, ist unvermeidlich. Sie müssen dennoch von den Mitgliedern akzeptiert werden. Die Genossenschaft hat zwar einen Vorstand und einen Aufsichtsrat, sie muss trotzdem anders geführt werden als eine Firma mit einer anderen Rechtsform. Der Vorstand ist gegenüber den Mitgliedern nicht weisungsbefugt, sondern muss überzeugen, was sich manchmal als nicht einfach erweist. ●

## SQTM EG, FRICKENHAUSEN

# Gemeinsame Projektabwicklung: Möglichkeiten und Instrumente der genossenschaftlichen Zusammenarbeit

Die sqtm eG ist eine IT-Genossenschaft. Die Mitglieder der Genossenschaft sind darauf angewiesen, selbständig und dennoch gemeinsam zu funktionieren. Es gilt, Projekte zu gewinnen, zu planen und erfolgreich umzusetzen – frei von Ort und nicht von Zeit. Die Mitarbeiterinnen funktionieren, wenn sie funktionieren, in Echtzeit, fast ohne Papier, auch bei Rechnungen, annähernd reibungslos. Die Mitglieder der Genossenschaft sind freie Consultants oder Inhaber kleiner Firmen. Nahezu jeder hat seine eigene Arbeitsweise, seinen eigenen Kundenkreis. Eine Gemeinsamkeit verbindet allerdings alle Beteiligten: Sie arbeiten für Microsoft. Dafür sind sie externe Koordinatoren, Fürsprecher, Problemlöser und nicht selten der Kitt zwischen Hersteller, Systemhaus und Endkunde.

Florian Kempff, Red. Genossenschaften ● Der Erfolg steht und fällt schlicht mit der Kommunikationsfähigkeit der Genossenschaftsmitglieder. Sie müssen kompensieren, dass sie kein festes Büro haben und mal hier mal dort arbeiten. Sicherheit hat jedes Mitglied seine eigene Firma, aber die meisten sind eigentlich nur beim Kunden. Kein Tag läuft in den Bahnen des vorangegangenen ab. Persönliche Rollcontainer würden viele schon als Luxus

empfinden. Diese ständige Veränderung ist nicht förderlich, wenn es darum geht, neue Geschäfte zu erschließen. Der Vertriebsfolg der Genossenschaft hat mit gleichbleibenden Ansprechpartnern zu tun. Nur wenige Organisationen der Größe von sqtm eG können sich einen klassischen Verkäufer oder einen Projektkoordinator leisten. Motivation und Koordination gehören deshalb zusammen.

## Prozessunterstützung

Dies stellt die wesentliche Herausforderung einer selbstverwalteten IT-Genossenschaft dar. Wer im Projekt ist, wird selten Zeit finden, neue Kontakte zu gewinnen oder zu qualifizieren. Wer aber kein Projekt hat und die freie Zeit für Fortbildung nutzt, hat einfach weniger Kontakte als der, der in fremden Firmen täglich die Augen und Ohren für Chancen offen halten kann. Die Genossenschaft leistet sich deshalb eine präsenze Schnittstelle zu Bestandskunden. Darüber hinaus wird versucht, Anreize über ein Provisions- und Empfehlungsmodell zu schaffen, so dass potentielle Kunden nach innen weiterempfohlen werden. Selbst wenn der Einzelne keine dauerhafte oder direkte Arbeitsleistung anbietet, kann er am Kontakt verdienen. Voraussetzung ist nur, die Projektsteuerung zu initiieren und die Projektgruppe hinter sich zu sammeln.

Die Einleitung von Projekten wird seitens der Genos-

senschaft mit softwarebasierten Prozessen unterstützt. Mit ihrer Hilfe werden die nach den persönlichen Leistungskatalogen geeigneten Consultants vorgeschlagen

## Kurzdarstellung der sqtm eG

Die sqtm eG wurde im Jahre 2000 von freiberuflichen IT-Consultants gegründet, um gegenüber Auftraggebern koordiniert Dienstleistungen zu vergleichbaren Konditionen und auf hohem Qualitätsniveau zu erbringen. Angebotsschwerpunkte sind die Bereitstellung und Schulung von Referenten für Vorträge und Messedienste, Anwender- und Vertriebstrainings, IT-Beratung, Projektdurchführung mit unterschiedlich qualifizierten Ressourcen, Projektmanagement für Teil- und Gesamtprojekte nach MOF/ITIL sowie die Generalunternehmerhaftung im Bereich der Softwareentwicklung, vornehmlich auf der Basis von Microsoft-Produkten.

Weitere Infos: [www.sqtm.net](http://www.sqtm.net)

und dem Kunden vorgestellt. Vereinheitlichte Tagessätze und nach Verantwortlichkeitsgrad gestaffelte Provisionen erleichtern die Planung und Erstellung eines Angebotes. Fehlt organisatorische Manpower, so hilft eine Toch-

Fortsetzung auf Seite 8

7-IT EG, MÜNCHEN

## IT-Genossenschaften

# Verbindliche Rollenaufteilung: Grundlage professioneller Auftragsabwicklung

Die »7-it eG« wurde im September 2002 von 7 IT-Fachleuten, daher der Name, gegründet. In der Gründungsphase der »7-it eG« sprachen die Gründer mit mehreren Vorständen von Genossenschaften im Raum München und stellten allen die Frage: »Was habt ihr gut gemacht, was hättet ihr besser machen können, worauf sollen wir besonders achten?« Von allen Vorständen erhielten sie den Rat, von Anfang an verbindliche Regeln für die Zusammenarbeit festzulegen, insbesondere die Entgelt-Regeln. Diese Ratschläge wurden sehr ernst genommen und entsprechend vor der Gründung der »7-it eG« zahlreiche Regeln festgelegt.

**Horst Härtel, Red. Genossenschaften** ● Im Genossenschaftsgesetz und der Satzung sind die Organe der Genossenschaft und ihre Aufgaben und Kompetenzen definiert. Darauf aufbauend wurde in der »7-it eG« ein kleines Organisationshandbuch erarbeitet, in dem die Strategie und die wichtigsten Aspekte der Zusammenarbeit definiert sind. Dazu gehören vor allem:

- Die Unternehmensziele, die Geschäftsbereiche der »7-it eG« (Welche Produkte wollen wir anbieten?) und die Märkte (Regionen, Branchen, Kundengröße).
- Welche Aufträge werden über die Genossenschaft abgewickelt? Müssen die Bestandskunden der Mitglieder in die Genossenschaft eingebracht werden?
- Die wichtigsten Geschäftsprozesse: Vertrieb, Dienstleistung / Produktion, Finanzen, Administration, Kommunikation, Mitgliederbetreuung, Vorstands- und Aufsichtsratsstätigkeit. Einige Prozesse wurden genau beschrieben.
- Die Arbeitsbereiche und Aufgabenzuordnungen im Vorstand sowie die Unterschriftenregelung
- Die »Rollen« im Vertrieb und in der »Produktion«
- Regeln zur Finanzierung des Unternehmens. In der Anfangsphase erfolgte sie durch die Einlagen der Mitglieder (7 Mal 2.500 Euro = 17.500 Euro).
- Bei jedem Auftrag, der über die »7-it eG« abgewickelt wird, wird ein bestimmter Prozentsatz des Umsatzes an die Genossenschaft abgeführt. Der zunächst vereinbarte Prozentsatz von 5% wurde im Jahr 2006 auf 10% erhöht. Dieser reicht aus, um die Kosten zu decken und um Rücklagen aufzubauen.
- So lange es möglich ist, keine Fremdfinanzierung in Form von Bankkrediten.
- Fixkosten minimieren, d. h. zunächst keine gemeinsamen Firmenräume, keine angestellten Mitarbeiter.
- Dienstleistungen wie Buchhaltung, Internetauftritt, E-Mail-Server, digitales Datenarchiv, Broschüren und Falblätter, Telefonmarketing einkaufen.
- Jeder übernimmt die Kosten seines Heimarbeitsplatzes selbst.
- Neumitglieder zahlen zusätzlich zur Einlage ein einmaliges Eintrittsgeld von 1.000 Euro. Damit soll der Aufwand, den die Gründungsmitglieder in die Gründung der »7-it eG« gesteckt haben, wenigstens zum Teil abgegolten werden.
- Für die Vorstandstätigkeit gibt es erst dann ein Ent-



© Edward Holab / Photonica

gelt, wenn die wirtschaftliche Lage dies zulässt.

## Aufgabenspektrum

Zweck der »7-it eG« ist die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb (§ 2, Abs. 1 der Satzung). Um Konflikte über die Verwendung der Einnahmen zu vermeiden, wurde festgelegt, dass vor der Annahme eines Auftrags drei Fragen geklärt und schriftlich fixiert werden müssen: Die an einem Auftrag beteiligten Personen bzw. Firmen, ihre Rollen und die Entgeltprozentsätze. Folgende Rollen wurden definiert:

1. Der Kundenbetreuer muss Mitglied der »7-it eG« sein.
  - Er hat den Erstkontakt zu einem Kunden hergestellt und betreut ihn – zeitlich nicht limitiert – unabhängig von konkreten Projekten.
  - Er trifft zusammen mit dem Akquisiteur die Entscheidung, wie ein Auftrag abgewickelt wird, u. a. Zusammensetzung des Teams und der Entgelte. Die Entgelte werden projektbezogen schriftlich vereinbart.
  - Der Kundenbetreuer eines Kunden ändert sich nur dann, wenn der bisherige Kundenbetreuer den diesbezüglichen Wunsch äußert oder er seine Betreuungsfunktion über einen längeren Zeitraum nicht wahrnimmt.
2. Der Akquisiteur muss Mitglied der »7-it eG« sein.
  - Er erstellt das Angebot in Abstimmung mit dem Kundenbetreuer und trifft mit ihm zusammen die Entscheidung, wie ein Auftrag abgewickelt wird.
  - Er bereitet die Verträge mit dem Kunden und den Dienstleistern vor unter Beachtung der je-

weils gültigen Unterschriftenregelung und administriert den Auftrag von der Bestätigung bis zur Fakturierung.

- Falls nicht anders vereinbart, ist er auch für die Qualität der erbrachten Leistung verantwortlich.

3. Der Dienstleister sollte, aber muss nicht Mitglied der »7-it eG« sein. Er erbringt die eigentliche Dienstleistung beim Kunden und haftet dafür. Voraussetzung



© Tom Owen Edmunds / The Image Bank

- ist eine Kooperationsvereinbarung mit der »7-it eG«.
4. Der Einkäufer sollte, aber muss nicht Mitglied der »7-it eG« sein. Er beschafft die notwendige Hard- und Software bzw. Dienstleistung und bearbeitet Reklamationen (Gewährleistung). Voraussetzung ist eine Kooperationsvereinbarung mit der »7-it eG«.
  5. Der Vermittler kann, aber muss nicht Mitglied der »7-it eG« sein. Er gibt Tipps, einen potentiellen Kunden oder Dienstleister anzusprechen. Seine Tätigkeit wird wie eine »normale« Dienstleistung behandelt.

## Entgeltregelung

Die Entgeltprozentsätze für die einzelnen Beteiligten werden – wie schon erwähnt – für jeden neuen Auftrag neu festgelegt und weisen eine erhebliche Bandbreite auf. Bei den Entgelten für den Vertrieb (Kundenbetreuer und Akquisiteur) liegt die Spanne zwischen 5% und 40%. Die Entgelte werden erst dann ausbezahlt, wenn der Kunde bezahlt hat. Die Entgeltprozentsätze aller Aufträge können von allen Mitgliedern eingesehen werden.

Die Entgeltregelung wurde und wird bei der »7-it eG« strikt eingehalten und hat sich aus Sicht der Verantwortlichen bewährt. Alle nachträglichen Diskussionen über die Entgelte bei konkreten Aufträgen konnten schnell beendet werden, da nur auf die schriftliche Regelung verwiesen werden musste. Die Entgeltregelung der »7-it eG« weist den Vorteil auf, sehr einfach und transparent zu sein. Sie hat aber die gewollte Auswirkung, dass nur solche Mitglieder ein Entgelt erhalten, die eine konkrete Leistung für die Genossenschaft erbracht haben. ●

Kontakt und weitere Infos über die »7-it eG«: [www.7-it.de](http://www.7-it.de).

## FORTSETZUNG VON SEITE 7

tergesellschaft. Da es ohne Kontrolle keine Sicherheit und ohne Pflege kein Wachstum gibt, werden zur Projektsteuerung diejenigen Mitglieder engagiert, die ihren Kalender freigeben haben und Bereitschaft zur Übernahme der Verantwortung signalisieren. Ein Grundverständnis in Prozessmanagement reicht hier allein nicht aus. Deshalb setzt die Genossenschaft dafür nur solche Mitglieder ein, die mehrere Projekte erfolgreich abgeschlossen haben.

## Kommunikationstechnik

Neben stützenden Prozessen setzt die sqm eG auf die direkte Kontaktmöglichkeit der Mitglieder untereinander und fordert Teamgeist. Erwartet wird, dass Emails nicht nur zeitnah gelesen, sondern auch beantwortet werden. Schneller sind aber Telefon und der Chat. Präsenz-Tools wie der Messenger zeigen, wer ansprechbar oder beschäftigt ist. Webmessenger lassen sich überall benutzen und stören im Gegensatz zu ständig klingelnden Handys die Umgebung nicht. Von Bedeutung ist auch die Frage, wie gemeinsame Informationen bereitgestellt werden können, ohne dass zentrale Komponenten bereitgehalten werden müssen. Natürlich ist es möglich, auf zentrale Server zu setzen. Doch stellen diese wie Portale oftmals nur veraltete Kopien lokaler Daten zur Verfügung. Eine Alter-

native sind da P2P-Programme für den automatischen Dateiabgleich zwischen unabhängigen Teams.

Auf der Festplatte der Laptops der Mitglieder ist deshalb ein Bereich für einen immer aktuellen Datenspiegel der Projekte reserviert und die Beteiligten »grooven« zusammen mit den ins Projekt eingegliederten Kollegen. Dies bedeutet, dass sie ihre Dateiablage nicht verändern müssen, sondern untereinander automatisch abgleichen können, wenn nur zwei Teammitglieder online sind. So meldet ein dezentes Fenster von Zeit zu Zeit: Sie haben ungelasene Daten. Das ist fast wie Email, nur dass die Dateien nicht den Umweg über den Dateianhang gehen müssen, wenn sie auf den Rechner der Anderen gelangen sollen. Das passiert im Hintergrund, ist sicher schlüsselt und bequemer als das Hin- und Herkopieren mittels USB-Stick. Und wenn Dokumente verändert werden, dann überträgt Groove beim neuen Office nur die Unterschiede.

## Feedbackverpflichtung

Soweit die vielleicht nicht so überraschenden, pragmatischen Überlebensstrategien der Genossenschaftsmitglieder. Doch nicht nur Daten unterscheiden sich, sondern auch die Ansichten von Menschen können zu Konflikten führen. Wenn es gilt, gordische Knoten zwischen Men-

schen zu lösen, gehört es zum Selbstverständnis der Genossenschaft, dass die Mitglieder im Sinne effizienter Zusammenarbeit nicht nur dieser, sondern den Kunden verpflichtet sind. In den vergangenen sieben Jahren des Bestehens mussten die Mitglieder lernen, dass Missverständnisse oder menschliche Inkompatibilitäten nicht von heute auf übermorgen entstehen. Angestaute Gefühle und daraus resultierende Konflikte führen fast immer zu einer Trübung der Wahrnehmung der Beteiligten und hindern deshalb auch kurzfristig die Selbsterkenntnis und Konfliktfähigkeit.

Deshalb werden die Projektteilnehmer von der Genossenschaft zur Wiedergabe von Feedback ermutigt und die Kunden werden zu allen Phasen veranlasst, ihre Einschätzungen per Formular abzugeben. Diese Informationen gibt die Genossenschaft an die Bewerteten weiter, so dass diese Tendenzen erkennen können. Das eigene Feedback ist immer Vertragsbestandteil und Voraussetzung für die Gutschrift und damit für die Entlohnung der Dienstleistung. Hierdurch gelingt es nicht

unbedingt, Konflikte per se zu lösen. Dies kann aber helfen, dass jeder die eigene Wahrnehmung selbstkritisch im Lichte der Wahrnehmung Dritter im Auge behält. Und im Chat auch mal Gefühle zeigt, wenn die Hutschnur platzt. ●

Anzeige

**GLOBALISIERUNG  
WIR SIND DIE OPFER**

**BRD  
Dritte Welt 56**  
Frauen arbeiten in der globalen Textilindustrie. Sie produzieren zu Millionen die Kleider für die sie hier zu Millionen zu haben gilt. Diese Broschüre berichtet auch von Begegnungen der Organisation und des Widerstandes. Hatte man sich jemals vorstellen können, dass Frauen in Hongkong und Hamburg, Seoul und Stuttgart...

**BRD  
Dritte Welt 55**  
Die Bananenspekulation ist der Prototyp des abstrakten Landes im globalen Weltmarkt. Vorgestellt wird der mächtigste Weltmarkt für Bananen, aber es geht nicht um die Chancen, sondern um die Gefahren für die Bananenproduzenten.

**Bananen**  
Die Firma ADLER ist ein globaler Hersteller von Bananen. 1987 stellen die ADLER-Arbeiterinnen in Guatemala, die Proteste ausbrachten, in Guatemala. Der Protest wurde brutal niedergeschlagen. In...

**BRD  
Dritte Welt 35**  
Der Weltmarkt für Bananen ist ein globaler Markt. Die ADLER-Arbeiterinnen in Guatemala, die Proteste ausbrachten, in Guatemala. Der Protest wurde brutal niedergeschlagen. In...

**BRD  
Dritte Welt 2 Euro & Versand**  
Sonderangebot zum GS-Gipfel  
diese drei Broschüren 5 Euro  
[www.brd-dritte-welt.de](http://www.brd-dritte-welt.de)  
Magazin Verlag, Scherzstr. 6, 20111 Kiel

**MADE IN KOREA**

JARIVA EG, BREMEN

## IT-Genossenschaften

# Mitgliedernutzen bieten: IT-Spezialisten erfolgreich Arbeit vermitteln

Die IT-Genossenschaft JARIVA ist ein Verbund von Freiberuflern (Freelancern), sowie Gewerbetreibenden und Unternehmen aus der IT-Branche. Sie akquiriert Kunden, vermarktet die Dienstleistungen ihrer Mitglieder, sorgt für Aufträge, und fördert auf diese Weise ihre Mitglieder. In diesem Sinne ist JARIVA eine klassische Absatzgenossenschaft. Jedes Mitglied bleibt rechtlich und wirtschaftlich selbständig. Mit Vorstandsmitglied Manfred Feige führte Burghard Flieger ein Gespräch über die Möglichkeiten und neuen Entwicklungstendenzen dieses Geschäftsmodells.

**CONTRASTE:** Was ist das Leistungsangebot der JARIVA eG gegenüber den Kunden? Wo liegen gegenüberartig Auftragsschwerpunkte?

**Manfred Feige:** Die Genossenschaft JARIVA ist eine Vermittlungsagentur für IT-Spezialisten. Wir vermitteln ausschließlich freiberuflich arbeitende Spezialisten. Zeit- oder Leiharbeit und Vermittlungen in Festanstellung gehören nicht zu unserem Geschäft. Was uns von den vielen anderen Vermittlungsunternehmen am deutschen Markt unterscheidet, ist die Tatsache, dass die Vermittlungsagentur JARIVA den zu vermittelnden IT-Spezialisten selbst gehört. JARIVA ist im so genannten Recruiting-Markt gewissermaßen ein Direktanbieter. Für Kunden sind wir immer dann ein Ansprechpartner, wenn es darum geht externe Spezialisten für zumeist sehr spezielle IT-Aufgaben zu finden. So haben wir erst kürzlich einem in niedersächsischen Celle ansässigen Zulieferunternehmen der Erdölindustrie einen Programmierer mit Spezialfahrung für die robotergestützte Fertigung von Bohrgestängen vermittelt.

Wenn die Genossenschaft nicht die Aufträge abwickelt, sondern die einzelnen Mitglieder und dies auch noch auf eigene Rechnung, auf welche Weise erzielt dann die JARIVA eG ihre Deckungsbeiträge, um den gemeinsamen Geschäftsbetrieb der Genossenschaft zu finanzieren?

Die Genossenschaft verdient an Vermittlungen in IT-Projekten. Sie bekommt pro Vermittlung eine Provision.

Die laufenden monatlichen Beiträge des einzelnen Mitgliedes für die Genossenschaft liegen relativ niedrig. Inwiefern sind die Provisionen vermutlich der wichtigste Ertragsbestandteil? Für was genau bekommt die JARIVA eG Provisionen? Nur für die vermittelten Aufträge oder auch für die Nachfolgeaufträge bei dem jeweiligen Kunden oder auch für alle sonstigen Umsätze des Mitgliedes?

Zuerst muss ich erwähnen, dass wir nicht nur unsere Mitglieder, sondern auch Nichtmitglieder vermitteln. Nichtmitglieder zahlen eine etwas höhere Vermittlungsprovision. Für Nachfolgeaufträge zahlt der Spezialist keine Provision. Selbst wenn das rechtlich zulässig wäre, wie sollten wir kontrollieren, ob der Kunde den IT-Spezialisten mit Nachfolgeaufträgen beauftragt? Die sonstigen



© DPA

Umsätze unserer Mitglieder gehen die Genossenschaft natürlich nichts an. Jedes Mitglied von JARIVA ist rechtlich und wirtschaftlich selbständig. Die Mitglieder nutzen lediglich die Dienstleistungen der Genossenschaft gegen eine Gebühr. Die Gebühr ist die Vermittlungsprovision.

Wie sehen die Grundlagen für die Provisionsregelungen aus? Gibt es dafür einen extra Vertrag bzw. eine eigene Vereinbarung oder sind die Regelungen dafür in der Genossenschaftssatzung bzw. der Geschäftsordnung der Genossenschaft festgelegt?

Über Provisionsregelungen haben sich die Gründer von JARIVA schon sehr frühzeitig verständigt. Es gibt ganz einfache Regeln, z.B. dass Nichtmitglieder eine höhere Provision zahlen als Mitglieder. Im Übrigen verhalten wir uns ganz branchenüblich. Es gibt Rahmenverträge, die die allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln und es gibt auf das jeweilige Projekt zugeschnittene Einzelverträge, die die speziellen Belange des Projekts beschreiben wie Honorar, Arbeitszeiten, Einsatzort, etc. Bei den Einzelverträgen unterscheiden wir noch zwischen Dienst- und Werkverträgen.

Das Alles sind Regelungen für das Alltagsgeschäft. In der Satzung findet sich dazu nichts. Unsere Satzung ist sehr schlank und übersichtlich. Das ist u.a. ein Ergebnis der Gründungsberatung durch unseren Genossenschaftsverband ZdK, Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften. Hätten wir Regelungen für das Alltagsgeschäft in die Satzung hereingeschrieben, müssten wir bei jeder Änderung die Organe der Genossenschaft bemühen und beispielsweise eine Generalversammlung einberufen. Das wäre überaus umständlich, bürokratisch und langsam. An diesen Punkten merken wir schon sehr genau, dass wir vom ZdK juristisch sehr klug und weitsichtig beraten wurden.

Sicherlich gibt es auch einmal Unklarheiten, ob und in welcher Höhe Provisionen zu zahlen sind? Können Sie ein oder zwei Beispiele dafür benennen? Wie geben Sie mit daraus resultierenden Konflikten um? Gibt es ein Gremium der Genossenschaft, das für solche Konflikte Schlichter bzw. Entscheider ist?

Sie werden es nicht glauben, aber Unklarheiten und daraus resultierende Konflikte gibt es nicht. Unser Mitglied kennt den Preis, den der Kunde zahlen will. Und das Mitglied kennt unsere Vermittlungsprovision. Weil wir im Gegensatz zum Wettbewerb, bei dem die Höhe der Provision ein wohlgeheimes Geheimnis ist, sehr transparent sind, sind uns solche Konflikte fremd. Es ist schon ein qualitativer Unterschied, ob man als Frei-

berufler wie eine Handelsware vermittelt wird, oder ob man Gesellschafter der eigenen Vermittlungsagentur ist.

Zweck einer Genossenschaft ist die wirtschaftliche Förderung der Mitglieder. Reicht das Volumen der Auftragsvermittlung aus, dass es sich für Freiberufler im IT-Bereich lohnt, die genossenschaftlichen Pflichten



Fotograf: AP/Jens Meyer

teile und die laufenden monatlichen Beiträge aufzubringen? Gibt es noch weitere Vorteile bzw. noch weitere Nutzen für die Mitglieder?

Freiberufler sind Einzelunternehmer. Sie müssen kaufmännisch denken und handeln. Sie rechnen sich natürlich ganz genau aus, ob es sich lohnt Mitglied der Genossenschaft zu werden, oder einfach nur die etwas höhere Vermittlungsprovision zu zahlen. Der Roboterprogrammierer, den wir an den Bohrgestängeproduzenten vermittelt haben, ist übrigens nicht Mitglied geworden. Er hat sich im Laufe der Jahre einen so großen Kundenstamm aufgebaut, dass er sehr gut ausgelastet ist. Er hat darum einfach die etwas höhere Vermittlungsprovision gezahlt.

Sie fragten, ob wir noch weitere Vorteile bieten? Wir entwickeln gerade ein Internetsystem, das wir OpenProfiles nennen. Man kann es im Internet schon unter [www.OpenProfiles.de](http://www.OpenProfiles.de) erreichen. Was wir da machen, legt gewissermaßen die Axt an die Wurzeln des bisherigen Geschäftsmodells der Personalvermittlung. Moderne Internettechnik wird auch die klassische Personalvermittlung zunehmend in Bedrängnis bringen. Ein Stichwort heißt Semantic Web. Als wir Ende letzten Jahres hörten, dass die Bundesregierung auf ihrem so genannten IT-Gipfel in Pots-

dam beschlossen hat, diese neuen Internettechniken besonders zu fördern, haben wir nachgedacht, was das für die Spezialistenvermittlung bedeutet. Wenn OpenProfiles fertig ist, können Unternehmen damit nach Fachkräften suchen: Online, kostenlos und vorbei an Vermittlungsunternehmen.

Wer soll so etwas auf den Markt bringen, wenn nicht eine Genossenschaft, die bekanntlich neben dem Geldverdienenden auch noch die wirtschaftliche Förderung ihrer Mitglieder im Blick hat? Unsere Wettbewerber, die rein profitorientiert arbeiten, haben an einer solchen technischen Neuerung naturgemäß kein Interesse. Und um auf Ihre Frage noch einmal zusammenfassend und etwas vollmundig zu antworten: Mit OpenProfiles fördert die Genossenschaft nicht nur die Wirtschaft der Mitglieder, sondern sogar alle IT-Freelancer und sie bringt die Vermittlungsbranche insgesamt technologisch voran: Suchmaschine statt kostenpflichtiger Personalvermittlung.

Was würden Sie aufgrund Ihrer bisherigen Erfahrungen mit dem Geschäftsmodell der JARIVA eG anderen Neugründungen von Freiberuflergenossenschaften empfehlen? Was würden Sie, wenn Sie noch einmal gründen, anders machen?

Unter den vielen Gesellschaftsformen, die für JARIVA in Frage kamen, war die Genossenschaft die überzeugendste und passendste Gesellschaftsform. Wie schon erwähnt, waren wir auch von der juristischen Gründungsberatung durch den Hamburger Genossenschaftsverband ZdK außerordentlich positiv überrascht. Was wir allerdings später mit der für Genossenschaften gesetzlich vorgeschriebenen Zwangsmemberschaft in einem Prüfungsverband erlebt haben, dass kann man nur als skandalös bezeichnen. Die Zwangsmemberschaft in dem Prüfungsverband hat sich für uns besonders in der Anfangsphase als enorme finanzielle Belastung herausgestellt. Fast 4.000 Euro hat dieser Verband allein für die erste Prüfung eines ganz bescheidenen Anfangsgeschäfts mit nur wenigen Buchungssätzen verlangt. Nicht verwechseln: der Prüfungsverband, nicht unser Genossenschaftsverband ZdK.

Als Gegenleistung haben wir einen Prüfungsbericht erhalten, der an Banalität kaum zu unterbieten ist. – Gold gegen Glasperlen. Und als wir unser Unverständnis über dieses Preis-Leistungsverhältnis äußert haben, sind wir auch gleich noch juristisch belangt worden. Die Zwangsmemberschaft ist bei uns gesetzlich vorgeschrieben, also nimmt dieser Verband hemmungslos und schamlos, was er bekommen kann. Seine Kunden können schließlich nicht weglaufen. Wer sich zurzeit über die Preispolitik der vier großen Elektrokonzerne zu Recht aufregt, der ahnt

nicht wie sehr insbesondere kleine und neue Genossenschaften unter Prüfungsverbänden leiden. So wie wir als Stromverbraucher eigentlich nur auf die EU hoffen können, so bleibt den Genossenschaften auch nur die Hoffnung, dass die EU möglichst bald Abhilfe schafft.

Wie sehen die Zukunftspäne der JARIVA eG aus, um die Wirtschaftlichkeit der Genossenschaft weiter auszubauen?

Wir werden aller Voraussicht nach unser Projekt OpenProfiles schon demnächst als eigenständiges Unternehmen ausgründen. JARIVA wird dann wie bisher das Vermittlungsgeschäft betreiben und OpenProfiles wird rund um das Internetportal ein eigenes Geschäft aufbauen. Beide Unternehmen werden eng zusammenarbeiten. Einige Kapitalgeber für den Aufbau des Geschäftsbetriebs haben sich bereits in der Mitgliedschaft von JARIVA gefunden. Langfristig werden wir nicht nur Freiberufler aus der IT-Branche vermitteln, sondern auch Ingenieurbereife. Und OpenProfiles wird dann ebenfalls entsprechend erweitert. Später wollen wir OpenProfiles auch in anderen Sprachen betreiben, also international tätig werden. Und vielleicht gründen Freiberufler im benachbarten europäischen Ausland auch eine Genossenschaft JARIVA. ●

Ohne Kontakt zur Außenwelt gibt es keinen Neuanfang nach der Haft. Lesen hilft, sich zu informieren und in der Welt zu orientieren.

Bitte spenden Sie deshalb »Contraste« für Gefangene zum Preis von jährlich 45 € oder überweisen Sie einen Betrag Ihrer Wahl an:

Freiabonnements für Gefangene e.V.  
Bank für Sozialwirtschaft  
BLZ 100 205 00, Konto 30 85 400  
Kennwort: »Contraste«

**LESEN HILFT**

[www.freibos.de](http://www.freibos.de)

HOSTSHARING EG, HAMBURG

## IT-Genossenschaften

# Beteiligungsschwellen senken: Erfahrungen mit der virtuellen Mitgliederversammlung

Die Hostsharing eG setzt die virtuelle Mitgliederversammlung seit ihrer Gründung im Jahre 2000 ein. Die virtuelle Mitgliederversammlung ist das Vorbereitungsforum für die Generalversammlung. Sie bildet das Meinungs- und Diskussionsforum der Genossenschaft. Die aktiven Mitglieder haben hierdurch die Möglichkeit, Einfluss auf die technischen und politischen Entwicklungen des gemeinsamen Unternehmens zu nehmen.

Uwe Müller, Red. Genossenschaften ● Für die Hostsharing eG ist die Einrichtung einer virtuellen Mitgliederversammlung der einzig mögliche Weg, ihre im gesamten Bundesgebiet und im Ausland lebenden Mitglieder aktiv an der Entwicklung der Genossenschaft teilhaben zu lassen. Sie müssen so nicht persönlich an der Generalversammlung teilnehmen, wie das in einer klassischen Genossenschaft der Fall ist. Zusätzlich hat die virtuelle Mitgliederversammlung die Aufgabe einen engen Kontakt zwischen Mitgliedern, Vorstand und Aufsichtsrat herzustellen. Sie wird zeitlich vor der Generalversammlung einberufen und kann auch bei Bedarf von den Mitgliedern selbst einberufen werden. Näheres regelt eine Geschäftsordnung für die virtuelle Mitgliederversammlung.

Die Anträge zur virtuellen Mitgliederversammlung und die Diskussionen werden auf einer nur für Mitglieder zugänglichen Mailingliste gestellt und diskutiert. Über diese Mailingliste erfolgt auch die namentliche Veröffentlichung der Ergebnisse von Abstimmungen. Aus Transparenzgründen ist dieses Vorgehen notwendig. Jedes Mitglied kann seine Stimmabgabe kontrollieren, das Abstimmungsergebnis nachvollziehen und gegebenenfalls Einspruch gegen das Abstimmungsergebnis einlegen.

## Rechtliche Verankerung

Die Generalversammlung hat in diesem Zusammenhang die Funktion, Abstimmungsergebnisse der virtuellen Mitgliederversammlung zu bestätigen oder abzulehnen. Somit ist die Generalversammlung nicht auf die persönliche Anwesenheit einer entsprechenden Anzahl der Mitglieder angewiesen, um Entscheidungen zu treffen. Abweichende Beschlüsse der Generalversammlung von Anträgen der virtuellen Mitgliederversammlung sind nicht möglich. Gibt es Abweichungen, muss die abschließende Entscheidung auf einer folgenden Generalversammlung getroffen werden.

Dieses Vorgehen ist durch entsprechende Paragraphen in der Satzung und den jeweiligen Geschäftsordnungen für die virtuelle Mitgliederversammlung und der Generalversammlung verankert. Näheres hierzu kann auf Webseite der Hostsharing eG sowie in der Satzung und den entsprechenden Geschäftsordnungen nachgelesen werden.

([www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/satzung-inhalt/organe-gremien.html#633](http://www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/satzung-inhalt/organe-gremien.html#633) sowie [www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/genossenschaftsordnungen/go-vmv.html](http://www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/genossenschaftsordnungen/go-vmv.html) und [www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/genossenschaftsordnungen/go-gv.html](http://www.hostsharing.net/genossenschaft/rechtliches/genossenschaftsordnungen/go-gv.html)).

## Intensive Nutzung

Die virtuelle Mitgliederversammlung wird von den Genossenschaftsmitgliedern sehr gut angenommen. Die Beteiligung an den Abstimmungen liegt bei ca. 30 bis 50% der Mitglieder. Die Beteiligung an den Diskussionen ist geringer und durch eine starke Präsenz der kontinuierlich aktiven Mitglieder gekennzeichnet. Demgegenüber fällt die persönliche Beteiligung an der Generalversammlung

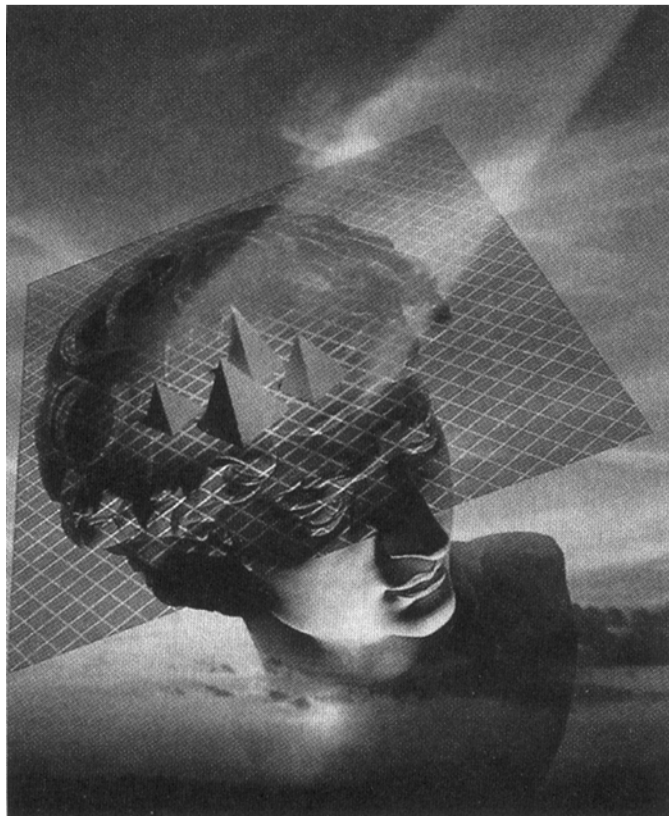
## Kurzinformation Hostsharing eG

Die Hostsharing eG ist ein im Jahre 2000 gegründeter Webhoster mit über 200 Mitgliedern, der die Gedanken von Open-Source auf Internetdienstleistungen überträgt. Sie ist ein Pionier im Genossenschaftswesen, indem sie als erste die virtuelle Mitgliederversammlung für Genossenschaften eingeführt hat. Technisch verfügt die Genossenschaft über eine eigene Serverinfrastruktur, so dass hochwertige, flexible und individuelle Hostinglösungen den Mitgliedern angeboten werden können. Die Produktpalette umfasst Produkte für Hobbyseiten, professionelle Webhostingpakete und reicht bis zu dedizierten Servern.

Weitere Informationen: [www.hostsharing.net](http://www.hostsharing.net).

niedrig aus und schwankt zwischen ca. 2 und 10 Mitgliedern. Dabei lassen sich einige Mitglieder durch entsprechende Erklärungen vertreten, um auch in der Generalversammlung ihr Stimmrecht wahrzunehmen. Die geringe Beteiligung an der Generalversammlung lässt sich mit der weiten räumlichen Verteilung erklären, liegt aber auch an der ausgeprägten technischen Affinität der Mitglieder Hostsharing eG.

Die Erfahrungen über die Jahre mit der virtuellen Mitgliederversammlung können als positiv angesehen werden. Setzt sie doch die Schwelle zur Beteiligung der Mitglieder sehr niedrig. Zu bedenken ist, dass die Kommunikation über E-Mail Diskussionen für die Beteiligten schwieriger und zeitaufwändiger machen. Naturgemäß fehlt diesem Medium die emotionale Komponente der Kommunikation und Erläuterungen müssen schriftlich ausführlicher gestaltet werden. Außerdem verlängert sich durch die virtuelle Mitgliederversammlung der Vorlauf zur Generalversammlung durch die einzuhaltenden Fristen deutlich. Eine relativ weit vorausschauende Pla-



© Michel Tchereckoff / The Image Bank

nung ist deshalb notwendig. Hier wird Flexibilität eingeblüht. In der bisherigen Praxis der Hostsharing eG ergab sich hierdurch aber bisher keine gravierenden Nachteile.

## Aktuelle Weiterentwicklung

Aufgrund der Mitgliederstruktur der Genossenschaft gibt es keine sinnvolle Alternative zur bestehenden virtuellen

Mitgliederversammlung. Das neue Genossenschaftsgesetz vom August 2006 bietet nun ergänzend die Möglichkeit, eine virtuelle Generalversammlung einzuführen. Die Hostsharing eG prüft zurzeit die juristischen und technischen Möglichkeiten dazu. Sie wäre eine deutliche Vereinfachung zur Beschlussfähigkeit für moderne Genossenschaften und kann wesentlich dazu beitragen, die Rechtsform der Genossenschaft in das digitale Zeitalter zu befördern. ●

## BUCHBESPRECHUNG

# Genossenschafts-Handbuch

Trotz Vereinfachung der Genossenschaftsneuerungen durch die Gesetzesnovellierung im August letzten Jahres ist die Materie Genossenschaft nicht einfacher geworden. Im Gegenteil, die Regelungswut der jeweiligen Regierungsverantwortlichen lässt die Veränderungen bei Gesetzen und Verordnungen – nicht nur für Genossenschaften – unüberschaubar werden. Um hier auf dem neusten Stand zu sein, bietet das Genossenschafts-Handbuch eine fundierte Grundlage.

Burghard Fieger, Red. Genossenschaften ● Die am 18. August 2006 in Kraft getretene Gesetzesnovelle bringt für Genossenschaften zahlreiche Neuerungen mit sich und stellt die umfangreichste Änderung des Genossenschaftsgesetzes seit 30 Jahren dar. Wichtige Neuerungen sind z.B. bei der Erleichterung der Kapitalbeschaffung und -erhaltung die Zulassung der Sachgründung und die mögliche Aufnahme rein investierender Mitglieder. Durch die Novelle wurden außerdem die Rechtsform Genossenschaft für soziale und kulturelle Zwecke geöffnet und einige Elemente der Corporate Governance auf den Genossenschaftsbereich übertragen.

## Wichtige Gesetzestexte

Das ergänzbare Genossenschafts-Handbuch bietet in die-

ser Situation aktuelle, kompetente und umfassende Antworten auf die meisten Fragen und Probleme rund um das Recht der Genossenschaften. Es verschafft den nötigen Überblick über das komplexe Genossenschaftswesen und bietet insbesondere:

- fundierte und umfassende Kommentierungen zum Genossenschaftsgesetz sowie Wiedergabe der für das Genossenschaftswesen wichtigen Gesetze, Verordnungen, Materialien;
- hohe Praxisrelevanz für die zahlreichen Verschmelzungsprozesse im Genossenschaftswesen. Die hierfür wichtigen Vorschriften im Umwandlungsgesetz werden meinungsbildend und umfassend kommentiert;
- übersichtliche und systematische Kommentierungen zu den für Genossenschaften rechtswesentlich relevanten Tatbeständen, da sich für große Genossenschaften als Unternehmensvereinigungen schnell kartellrechtliche Probleme ergeben.

In dem Handbuch sind die verschiedensten Gesetzesänderungen (Genossenschaftsgesetz, Umwandlungsgesetz, Genossenschaftsregisterverordnung, Kostenordnung, Handelsregistergebührenverordnung etc.) eingearbeitet. Dazu gehören auch die Bestimmungen aufgrund des Gesetzes über die Einführung des elektronischen Genossenschaftsregisters.

## Aktuelle Kommentierungen

Das Handbuch gilt zu recht als vollständiger und aktueller Kommentar zum gesamten Genossenschaftsrecht –

auch in den neuen Bundesländern. Das zweibändige Werk bietet die erforderlichen Unterlagen und Informationen für eine schnelle, zuverlässige und umfassende Unterrichtung zu allen Fragen und Problemen des Genossenschaftsrechts. Band 1 enthält einen umfangreichen und laufend auf dem neuesten Stand gehaltenen Gesetzestext. Neben dem Genossenschaftsgesetz findet der Benutzer die sonstigen für den Praktiker im Genossenschaftswesen einschlägigen Rechtsvorschriften, insbesondere die wichtigsten steuerrechtlichen Vorschriften sowie das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und das Gesetz über das Kreditwesen einschließlich der Rechnungslegungs- und Nebenvorschriften.

Der zweite Band beinhaltet den Kommentar zum Recht der Genossenschaften mit seinen auf die Praxis bezogenen Erläuterungen. Enthalten ist die Kommentierung der steuerrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften, die durch Verarbeitung der neuesten Rechtsprechung und Literatur zum Recht der Genossenschaften aktualisiert wird. Entsprechend sind die zahlreichen aktuellen Veränderungen aufgrund des Gesetzes über das elektronische Handelsregister und das Genossenschaftsregister in die Kommentierung eingearbeitet.

## Fehlende digitale Aufbereitung

Hinsichtlich der umfassenden Aktualisierung gibt das Genossenschafts-Handbuch wenig Anlässe für kritische Anmerkungen. Aufgrund der Komplexität der Materie richtet sich die Loseblattsammlung aber vorrangig an Juristen, denen der Umgang mit Gesetzestexten und deren Kommentierung vertraut ist. Für Laien, die sich in die

Thematik einarbeiten wollen oder eine schnelle Orientierung bei Einzelfragen benötigen, fehlt ein leichter verständlicher Zugang. Auch die Verschlagwortung lässt zu wünschen übrig. Im Zusammenhang mit der schnell verloren gehenden Übersichtlichkeit drängt sich die Frage auf, ob eine Loseblattsammlung im Zeitalter moderner Kommunikationsmedien mit den Möglichkeiten der Volltextsuche noch die bestmögliche Aufbereitungsform darstellt? ●

Heinrich Bauer: Genossenschafts-Handbuch, Loseblatt-Sammlung, Berlin (Erich Schmidt Verlag) 98,00 Euro, begründet von Dr. Rolf Schubert † und Karl-Heinz Steder 01.01.1973, Stand 2007, 3.342 Seiten in 2 Ordnern, DIN A 5, 98 EUR. Ergänzungen bei Bedarf.

Anzeige



## Billigflug

... gib's nicht für Raben. Einfach Wegfliegen möchte er schon. Sein billiger Flug. Er schnüffelt Klebstoff gegen den Hunger.

Leben auf der Straße – für Millionen Kinder ist das tägliche Realität. Um diesem Schicksal zu entkommen, brauchen sie Ihre Hilfe.

Information 0541/7101-128



www.tdh.de