

ADG 

Scientific

Center for Research and Cooperation



Cooperative. Leadership. Development.

Homo cooperativus und Zusammenarbeit

Wieso Genossenschaften nicht nur eine besondere Wirtschaftsform sind – sondern auch eine besonders zukunftsfähige

Dr. Viktoria Schäfer | MakerCamp Genossenschaften | 29.01.2020

Vorherrschende Ökonomie-Überzeugung

Homo oeconomicus

- Weit verbreitete Vorstellung, dass die Wirtschaft eisernen Gesetzen folgt, dominiert
- Homo oeconomicus: rationales Verhalten, Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung, lückenlose Information
- Mensch als rationaler Maximierer von Eigeninteresse³; Unternehmen als Maschinen, um Profite zu maximieren
- Zugrundeliegende Positionen und methodische Annahmen: Materialismus und Individualismus

Kritik am Homo oeconomicus

- Reale Menschen verhalten sich nicht unbedingt in Übereinstimmung mit dem Modell des Homo oeconomicus
- Zahlreiche empirische Studien z.B. aus den Neurowissenschaften, Kognitionsforschung, Verhaltensökonomie

Theorien als sich selbst erfüllende Prophezeiungen

- In den Sozialwissenschaften haben erfolgreiche Ideen die Tendenz sich selbst zu erfüllen
- John Maynard Keynes: „The ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood.“
- Ghoshal wendet diese Erkenntnis auf Management Theorien an und stellt fest, dass die Theorien dazu beigetragen haben, unmoralisches Handeln zu fördern.

Ansatzpunkt

- Alternativen theoretischen Rahmen finden, der einen Zusammenhang zwischen moralischem Verhalten und Erfolg beschreibt
 1. Theoretisch den tatsächlichen und potentiellen Handlungsspielraum erschließen
 2. Genossenschaftspraxis kann den Handlungsspielraum ausfüllen

Ein (neues) Ökonomieverständnis

Adam Smith Problem (ASP) – Der Mann mit den zwei Gesichtern		Moderne Smith Forschung
<p>Wealth of Nations (self-interest)</p> <p>“Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.”</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bekanntester Ökonom aller Zeiten ▪ Insbesondere “Wealth of Nations” (WN) ▪ Begründer der modernen Ökonomie: Urheber einer Theorie, die strikt auf Egoismus basiert <p>„Chicago Smith“</p>	<p>Theory of Moral Sentiments (sympathy)</p> <p>“Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.”</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sympathy, Spectatorship, Tugenden ▪ Entstehung ASP durch Gegensatz ▪ “Auflösung” durch Umschwungtheorie ➤ Fokus auf “Wealth of Nations” ohne das Fundament der „Theory of Moral Sentiments” (TMS) <p>„Kirkcaldy Smith“</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kritik: Moderne Ökonomie-Theorien stark ausgerichtet auf Eigeninteresse, auf Kosten anderer, höherer Motive ▪ Zumindest ein Teil der Theorien basiert auf einem ökonomistischen Paradigma, wenn Fokus auf Eigeninteresse gerichtet ist ▪ Smith wird selten sorgfältig studiert ▪ Smith-Forscher stellen seinen moralphilosophischen Beitrag heraus ▪ Generell akzeptiert, dass Smiths Werk als kohärentes Ganzes anzusehen ist ▪ TMS muss als Basis für WN verstanden werden

Theoretischer Rahmen: Adam Smiths Tugendethik

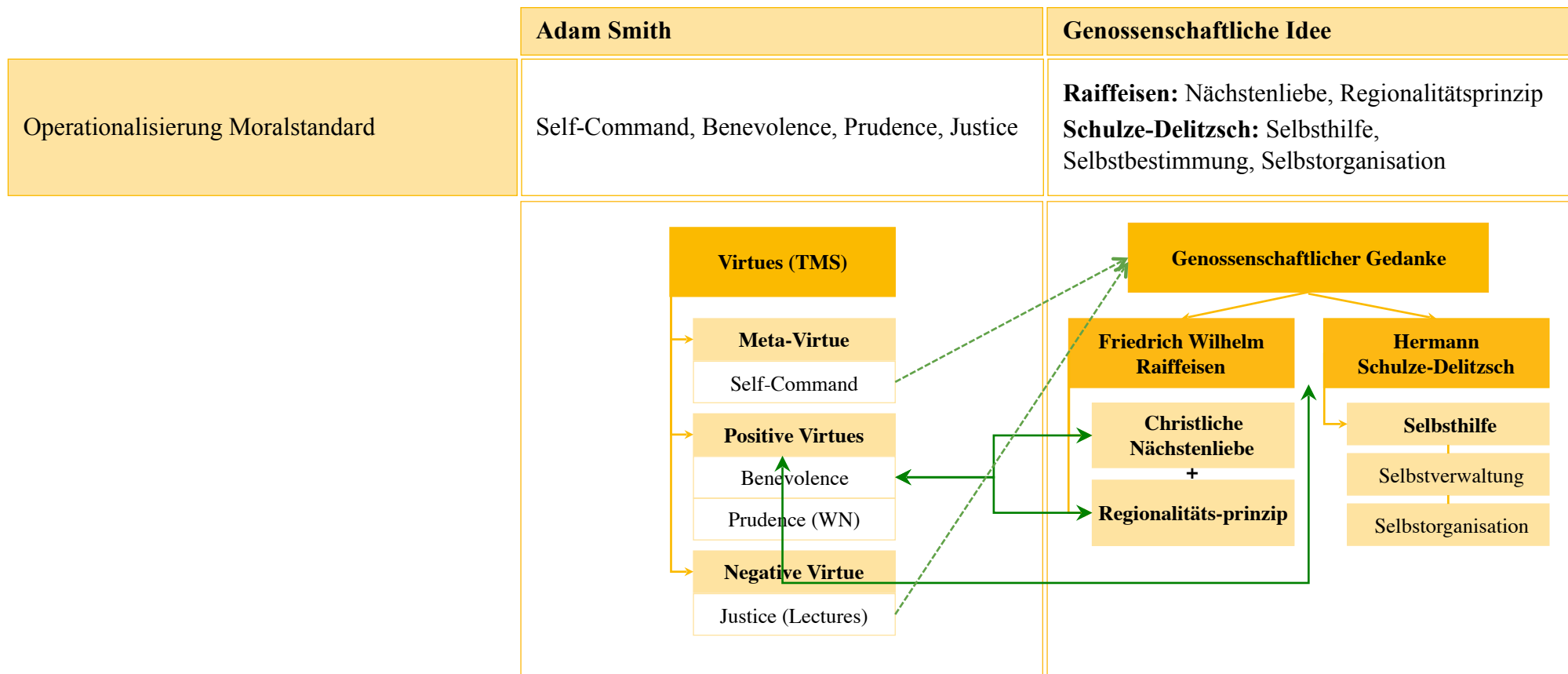
Kernelemente

Individuum	Sozial eingebettetes Individuum <ul style="list-style-type: none"> ▪ Häufig wird unterstellt, Smith verstehe den Menschen als von Natur aus egoistisch ▪ Stattdessen: „Selbst“ kann nicht auf Egoismus reduziert werden, sondern ist komplex ▪ Smiths Verständnis von self-love geht nicht auf Hobbes zurück, sondern hat stoischen Ursprung (oikeiōsis) 		
Moralische Urteile	Sympathy (Einfühlungsvermögen, Zugehörigkeitsgefühl) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Von Ökonomen häufig übersetzt als „Wohltätigkeit“ (benevolence) ▪ Soziologischer Austausch- und Lernprozess ▪ Zwei Stufen 	Impartial Spectator <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entsteht aus dem Sympathy-Prozess ▪ Sozialisiertes Gewissen: “society within”, “the man within”, “reason”, “principle” ▪ Bewertung von uns selbst 	Circles of Sympathy <ul style="list-style-type: none"> ▪ Stoische Idee von oikeiōsis ▪ Beschäftigung mit “humbler departments” ▪ Fürsorge in diesen Kreisen ist natürlich und effektiv ▪ Unterschiedliche Ebenen
Operationalisierung	Tugenden <ul style="list-style-type: none"> ▪ Self-Command (Selbstbeherrschung) ▪ Benevolence (Wohltätigkeit) ▪ Prudence (Klugheit) ▪ Justice (Gerechtigkeit) Well-Being (eudaimonía), gelingendes Leben <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lange tugendethische Tradition, insbesondere von Aristoteles ▪ Steht in Kontrast zu Profitorientierung; Förderung „sozialer Interessen“ als Ziel ▪ Profite als Mittel zum Zweck und nicht als Endziel (chrematistike versus oikonomia) 		

Genossenschaftliche Prinzipien bei Schulze-Delitzsch und Raiffeisen

	Hermann Schulze-Delitzsch	Friedrich Wilhelm Raiffeisen
Zielsetzung		
Mitgliederförderung		
Förderung der professionellen Ziele der Mitglieder	Kapitalzugang, Förderung Ziele	Kapitalzugang, Förderung Ziele, Chr. Glaube
Verpflichtende Mitgliedschaft	Ja	Ja
Umsetzung		
Hilfe von Außen		
Spenden von Privatpersonen	Erste Gen.-Gründungen basierten auf Hilfe von Außen, später strikte Ablehnung	Erste Gen.-Gründungen basierten auf Hilfe von Außen, dann Selbsthilfe, Chr. Nächstenliebe stark
Staatliche Unterstützung		
Selbsthilfe		
Solidarität	Ja	Ja
Grundlegende Prinzipien		
Subsidiarität		
Freiwilliger Beitritt	Ja (Fähig zur Selbsthilfe, juristisch autonom)	Ja (Einwohner best. Region, Bürgerrechte)
Hierarchie von unten nach oben	Ja	Ja (aber letztendlich durch Gott inspiriert)
Mitglieder als Ziel	Ja (intellektuell und moralisch)	Ja (intellektuell, moralisch, spirituell)
Identität		
W: Mitglieder identifizieren sich mit Gen.	Ja (bas. auf Gemein.-sinn)	Ja (bas. auf Nähe, Gemein.-sinn, Chr. Glauben)
E: Mitglieder in Doppelrolle (Kunde, Eigentümer)	Ja	Ja
Übereinstimmende Interpretation		
Abweichungen in manchen Aspekten		
Große Abweichungen in der Interpretation		

Systematische Parallele (1/2)



Systematische Parallele (2/2)

	Adam Smith	Genossenschaftliche Idee
Erfolgsverständnis (Ziel, telos)	Human flourishing, well-being, Glück, eudaimonía	Mitgliederförderung (Erfolg, Glück der Mitglieder)
	<p>Well-Being</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Adam Smiths Tugendethik steht in langer tugendethischer Tradition, insbesondere von Aristoteles ▪ Well-Being (eudaimonia) als Ziel eines erfolgreichen Lebens ▪ Steht in Kontrast zu Profitorientierung; Förderung „sozialer Interessen“ als Ziel ▪ Profite als Mittel zum Zweck und nicht als Endziel (chrematistike versus oikonomia) 	<p>Mitgliederorientierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht wie in anderen Unternehmen Profitmaximierung oder Shareholder-Value Maximierung ▪ Lokale und professionelle Ziele der Mitglieder werden gefördert ▪ Genossenschaften sehen den individuelle Kunden in einen größerem Kontext eingebettet <p>Raiffeisen: Genossenschaftsbanken „keine Banken im gewöhnlichen Sinne des Wortes“. Sie verfolgen ein höheres Ziel, nämlich „die Verhältnisse der Mitglieder in sittlicher und materieller Beziehung zu verbessern“. „Das Geld [ist] nicht Zweck, sondern Mittel zum Zweck.“</p>

Implikationen und Konsequenzen

Mitgliederförderung im Sinne eines tugendhaften Lebens als Daseinszweck

Basierend auf noble prudence
 (impartial spectator)

Basierend auf ordinary prudence
 (real spectators)

Bedeutung des genossenschaftlichen Geschäftsmodells

- Genossenschaften schaffen Strukturen, in denen verantwortliches Wirtschaften leichter erreicht werden kann
- Ethik und Ökonomie zu verbinden ist nicht nur möglich, sondern auch auch erfolgreicher
- Gefahr: (Un)bewusste Abkehr von der Genossenschaftlichen Idee als Existenzbedrohung
- Chance: Bewusste Neubelebung als Quelle für Wettbewerbsvorteile

Entwicklungstrends deuten Erosion des Geschäftsmodells an

- Fusionen gefährden das Regionalitätsprinzip
- Vertriebsmanagement in Übereinstimmung mit Prinzipal-Agent-Theorie
- Leadership in Genossenschaftsbanken fehlt es an Glaubwürdigkeit