

Nr. 7 Februar 1986

Hermann Ribhegge

GENOSSENSCHAFTSGESINNUNG
IN ENTSCHEIDUNGSLOGISCHER
PERSPEKTIVE



INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN
AM STADTGRABEN 9
D-4400 MÜNSTER
TEL. (0251) 83 28 91 / 83 28 01 · TELEX 892 529 uni msd

GENOSSENSCHAFTSGESINNUNG IN ENTSCHEIDUNGSLOGISCHER PERSPEKTIVE

G l i e d e r u n g

	Seite
1. Einführung	5
2. Handlungsdeterminanten	6
3. Alternative Zielvorstellungen	7
a. Homo cooperativus und homo oeconomicus	8
b. Selektion und Sozialisation	9
c. Altruistische Verhaltensweisen	10
4. Kollektives Eigentum in Genossenschaften	11
5. Überwindung des Prisoner's Dilemma durch Altruismus?	12
6. Genossenschaft als Organisation auf Dauer	14
7. Kontrahenten- und Gemeinschaftstyp	16
8. Handlungsrestriktionen	18
9. Entscheidungskriterien	21
a. Einfaches Rationalitätskalkül	22
b. Vertrauen	23
10. Solidarität	25
Literaturverzeichnis	27

Hermann Ribhegge

1. Einführung

Die Frage nach dem Selbstverständnis der Genossenschaft war schon immer in der Genossenschaftsbewegung Anlaß heftiger Auseinandersetzungen und hat in der letzten Zeit wieder an Brisanz gewonnen, seit sich die alternative Szene kritisch mit der "etablierten" Genossenschaftsbewegung auseinandersetzt. Bei ihrer Kritik berufen sich die Alternativen auf eine genossenschaftliche Tradition¹, die die besondere "Wirtschaftsgesinnung der Genossenschaftler"² (SERAPHIM (1956) S. 29) betont, die "Existenz einer besonderen Genossenschaftsgesinnung, eines eigenen Genossenschaftsgeistes und eines genossenschaftlichen Solidarismus" (HENZLER (1957) S. 67) unterstellt, das "Endziel: der homo cooperativus" (DRAHEIM (1952) S. 48) aufstellt und von der "Ethik der Genossenschaft" (FAUST (1968) S. 21) spricht.

Für einen Ökonomen, der vom Erklärungsmodell des 'homo oeconomicus', eines kühl kalkulierenden, auf Eigennutz ausgerichteten Menschen ausgeht, sind solche Ausführungen ein wenig befremdlich, und es ist leicht verständlich, daß Ökonomen eine solche "Genossenschaftsideologie" als typisches soziologisches Begriffsvokabular ablehnen. Dennoch wollen wir hier prüfen, ob nicht auch ein für Ökonomen akzeptabler Kern in solchen Überlegungen steckt, und untersuchen, ob nicht die durch die obigen Begriffe skizzierten genossenschaftsspezifischen Verhaltensweisen mit

¹ Einen Überblick über die ideologischen Vorstellungen und die 'Kapitalismuskritik' der alternativen Szene gibt KIESEL (1984).

² Dies zeigt z.B. GRETSCHMANN (1983) S. 22 ff. auf.

dem Modell des homo oeconomicus durchaus vereinbar sind. Dabei wollen wir an die heftige, aber um so fruchtbarere Auseinandersetzung zwischen der Harmonie- und der Konflikttheorie anknüpfen, bei der sich NEUMANN (1973) und ESCHENBURG (1973) u.a. mit dem hier aufgezeigten Problemkreis auseinandergesetzt haben.

2. Handlungsdeterminanten

Um die Konturen klar darzustellen, greifen wir auf das von MECKLING (1976) entwickelte Konzept des REMM (Resourceful, Evaluative, Maximizing Man) zurück, der die unterstellten ökonomischen Verhaltensannahmen besonders pointiert herausgearbeitet hat. Der REMM wird von Meckling durch folgende Eigenschaften charakterisiert:

1. Resourceful: Er besitzt Handlungsalternativen und reflektiert die Konsequenzen von Änderungen seiner Umwelt und seines Verhaltens.
2. Evaluative: Er verfügt über eine Präferenzordnung, mit der er die Konsequenzen bewertet.³ Dabei beziehen sich die Präferenzen auf beliebige Güter wie "Wissen, Reichtum, Zustand anderer Individuen, Prestige, Verhaltensregeln, das Wetter etc." (MECKLING (1976) S. 548).
3. Maximizer: Er handelt so, daß er das höchste Nutzenniveau erreicht. Dabei unterstellt Meckling aber weder vollständige Information noch geht er von kostenlosen Infor-

3 Für die Präferenzen sollen die klassischen Eigenschaften wie Transitivität usw. gewährleistet sein.

mations- und Entscheidungsprozessen aus. Ein Maximizer berücksichtigt durchaus die Informations- und Entscheidungskosten.

Grundlegend für diesen ökonomischen Ansatz zur Erklärung individuellen Verhaltens ist - worauf FREY/STROEBE (1980) besonders hinweisen - die strenge Trennung zwischen Restriktionen (Ressourcen) und Präferenzen, denen in der Ökonomie - wie noch zu zeigen sein wird - eine unterschiedliche Bedeutung zur Erklärung von Verhaltensänderungen zugestanden wird.

In diesem restriktiven Verhaltensmodell von Meckling scheint auf den ersten Blick kein Raum für genossenschaftsspezifische Verhaltensweisen gegeben zu sein. Nun sind aber die von Meckling aufgezeigten Handlungsdeterminanten recht allgemein gehalten. Wenden wir uns deshalb den einzelnen Handlungsdeterminanten näher zu, und fragen wir uns, wie wir diese definieren können. Beginnen wir mit der Analyse der Präferenzen eines Entscheidungssubjektes.

3. Alternative Zielvorstellungen

Diese Frage, welche Ziele ein Individuum verfolgen soll, ist keiner positiven Analyse zugänglich. Seit den Ausführungen von M. Weber vertritt man in der Nationalökonomie die Auffassung, die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte als gegeben anzusehen und Rationalität im Sinne von Zweckrationalität zu verstehen.⁴ Dennoch kommen die Ökonomen auch im

4 Bei der Zweckrationalität geht es nur um den optimalen Mitteleinsatz bei gegebenen Zielen, hingegen bei der substantiellen Rationalität ist eine Reflexion der Ziele nicht nur statthaft, sondern auch notwendig. Zur ideengeschichtlichen Entwicklung und zur Beurteilung beider Konzeptionen siehe z.B. HOMANN (1980) S. 19 ff.

Bereich der positiven Ökonomik nicht umhin, die Zielfunktion der Wirtschaftssubjekte zu bestimmen, um dem Modell des REMM Erklärungskraft zu vermitteln.

a. Homo cooperativus und homo oeconomicus

Welche Ziele Mitglieder einer Genossenschaft typischerweise verfolgen, war und ist immer schon umstritten gewesen. Während LIEFMANN (1927) S. 112 und 131 einzig und allein ökonomische Motive betonte, eine Richtung, die besonders von ESCHENBURG (1971) und BOETTCHER (1974) zu einer ökonomischen Theorie der Genossenschaften ausgebaut worden ist, favorisierten Draheim und Faust einen homo cooperativus, der ein "Muster an wirtschaftlicher Einsicht und Soziabilität" (DRAHEIM (1952) S. 48) präsentiert und sich auf eine "optimale Bedarfsdeckung oder auf Daseinssicherung" (FAUST (1968) S. 37) bescheidet. Beide unterstellten bzw. anvisierten Verhaltensannahmen sind durchaus mit dem Modell des REMM kompatibel. Wie gerade die Erfahrungen mit Produktivgenossenschaften zeigen, spricht aber vieles dafür, daß der Einwand von ESCHENBURG (1973) S. 102 ff., daß das Modell des homo cooperativus keine tragfähige Grundlage für eine Genossenschaftstheorie bildet, richtig ist, und nichts weist darauf hin, daß "die interne Funktionsfähigkeit von Genossenschaften nur durch Solidarität zu erreichen ist" (ESCHENBURG (1973) S. 103). Daraus sollte man aber nicht den voreiligen Umkehrschluß ziehen, daß ausschließlich die Annahme eigennutzorien-

5 Wie die in starkem Ausmaße auf Solidarität aufbauenden Produktivgenossenschaften immer wieder gescheitert sind, zeigt EISENBERG (1985) auf.

tierten Verhaltens ein sicheres Fundament für eine Genossenschaftstheorie bilden kann.⁶
⁷

b. Selektion und Sozialisation

Wenn sich in Genossenschaften eine besondere Motivationsstruktur herausbilden sollte, die sich systematisch von der in anderen Organisationsformen unterscheidet, so wäre das zumindest erklärungsbedürftig. Denn im allgemeinen geht man in der Nationalökonomie davon aus - und dies wird besonders von STIGLER/BECKER (1977) betont -, daß die Präferenzstrukturen der Wirtschaftssubjekte sehr ähnlich sind. Akzeptiert man nicht das Modell des homo cooperativus, so muß geprüft werden, wie sich im Rahmen des REMM genossenschaftsspezifische Motivationsstrukturen herausbilden können. Dies kann sich zum einen im Sinne einer "positiven Selektion"⁸ vollziehen, indem sich besonders diejenigen zu einer Genossenschaft hingezogen fühlen und ihr beitreten bzw. sie gründen, die z. B. eine stark ausgeprägte karitative Einstellung haben.

6 Nach KIRCHGÄSSNER (1980) S. 422 f. bedeutet das Eigennutzaxiom: "Das Individuum handelt (nur) entsprechend seinen eigenen Interessen, wobei diese Interessen aber eine soziale Orientierung mitumfassen. Neid und Altruismus werden jedoch ausgeschlossen."

7 Darauf weist auch BOETTCHER (1974) S. 34 f. und 42 f. hin. Er vertritt die Ansicht, daß außerökonomische Motive aber besser von Sozialpsychologen und Soziologen analysiert werden sollten. Der Ökonom versucht hingegen "zunächst (i.O. nicht unterstrichen, H.R.), sich auf die Eigennutzannahme der ökonomischen Theorie zu beschränken" (Ebenda, S. 35).

8 Dieser Begriff ist in Analogie zum Begriff des adverse selection aus dem Versicherungswesen gewählt worden. Eine Selektion erfolgt z.B. durch das Ein-Mann-Eine-Stimme Prinzip, bei dem die Stimmrechte nicht nach Kapitaleinlagen vergeben werden. Dieses Prinzip bewirkt nach DRAHEIM (1952) S. 37, daß es für Kapitalanleger, die einzig und allein auf eine hohe Rendite für ihr Kapital aus sind, wenig attraktiv ist, einer Genossenschaft beizutreten und ihr Kapital dort anzulegen.

So weist HENZLER (1957) S. 68 darauf hin, "daß sich häufig Philanthropen, Geistliche und Idealisten - von religiösen, karitativen und weltverbessernden Motiven erfüllt - der Genossenschaft seit ihrer Gründung angenommen, ja daß sogar bisweilen Eiferer das Bekenntnis zur Genossenschaft mit einem religiösen Glaubensbekenntnis gleichgesetzt haben." Zum anderen kann es zu Präferenzänderungen aufgrund von Sozialisationsprozessen in der Genossenschaft kommen, ein Phänomen, das z. B. ausführlich RUNCIMAN (1972) mit seiner Theorie der relativen Deprivation erklärt.

c. Altruistische Verhaltensweisen

Beide Mechanismen könnten dazu führen, daß z. B. eher eine altruistische Orientierung in Genossenschaften vorzufinden ist. Hier soll der Begriff des Altruismus nicht problematisiert werden. Die Beiträge dazu sind Legion.⁹ Unter altruistischer Orientierung soll hier in Anlehnung an die Theorie der paretooptimalen Redistribution¹⁰ nur verstanden werden, daß entweder die Nutzenfunktion oder die Güterversorgung anderer Wirtschaftssubjekte als (positive) Erklärungsvariablen in die Nutzenfunktion des betrachteten Wirtschaftssubjektes eingehen. Zu fragen ist, ob eine altruistische Orientierung in diesem Sinne mit dem Konzept des REMM kompatibel ist. Da nach STIGLER/BECKER (1977) gilt "De Gustibus Non Est Disputandum", spricht nichts gegen die Verwendung dieser Verhaltensannahme.

9 Zur Problematik altruistischen Verhaltens siehe z.B. den Sammelband von ENDERLE (1985).

10 Siehe dazu z.B. RODGERS (1973).

Oft wird darauf hingewiesen, daß eine altruistische Orientierung langfristig am Markt nicht überlebensfähig sei. Würde z. B. ein altruistischer Unternehmer seinen Beschäftigten aus reiner Nächstenliebe ein über dem Gleichgewichtslohn liegendes Entgelt gewähren, so wäre er langfristig nicht mehr konkurrenzfähig und müßte aus dem Markt ausscheiden. Anders formuliert: auf funktionsfähigen Märkten existiere kein Spielraum für altruistische Verhaltensweisen, sie sind nicht lebensfähig. Daß diese These in dieser Allgemeinheit nicht zutrifft, hat BECKER (1982) S. 317 ff., aufbauend auf Überlegungen der Soziobiologie, nachgewiesen.

4. Kollektives Eigentum in Genossenschaften

Beschränken wir uns auf die Genossenschaften und diskutieren wir, inwieweit es für eigennutzorientierte Wirtschaftssubjekte vorteilhaft sein kann, sich so zu verhalten, als ob sie Altruisten im obigen Sinne wären. Eines der grundlegenden Probleme jeder Genossenschaft liegt in ihren unzureichenden Anreizstrukturen, die denen eines Prisoner's Dilemmas entsprechen. Dieses Prisoner's Dilemma ist dadurch gekennzeichnet, daß individuelle und gesellschaftliche (hier genossenschaftliche) Vorteilhaftigkeit auseinanderfallen. Was dem einzelnen - isoliert entscheidenden - Individuum nützt, schadet allen und umgekehrt. Diese unbefriedigende Anreizstruktur ist deshalb immer in Genossenschaften - wenn auch in unterschiedlicher Stärke - gegeben, weil Genossenschaften über kollektives Eigentum verfügen, sei es der Mähdrescher einer landwirtschaftlichen Genossenschaft oder die Reputation, die sich eine Winzergenossenschaft dadurch erworben hat, daß sie nur besonders gute Weine auf den Markt bringt. Bei kollektivem Eigentum, und dies gilt

nicht nur für Genossenschaften sondern auch für Gemeinden, staatlichen Einrichtungen usw., ist der Anreiz groß, sich als Außenseiter zu verhalten¹¹. Weiß der Landwirt, daß alle für die Reparatur des Mähdreschers aufkommen müssen, so ist er leicht geneigt, in der nur knapp bemessenen Erntezeit wenig pfleglich mit dem Mähdrescher umzugehen. Winzer werden bei unzureichender Kontrolle dahin tendieren, minderwertigen Most ihrer Genossenschaft anzuliefern, weil sie wissen, daß ihre kleinen Mengen an abgeliefertem Most keinen entscheidenden Einfluß auf die Qualität des Weins der Genossenschaft ausüben. Durch diese ungünstige Anreizstruktur ist die Stabilität, die Lebensfähigkeit der Genossenschaft, ständig gefährdet. Es müssen deshalb Wege gefunden werden, mit denen die Attraktivität der Außenseiterposition abgebaut wird.

5. Überwindung des Prisoner's Dilemmas durch Altruismus?

Ein Weg aus dieser Sackgasse liegt darin, daß die Wirtschaftssubjekte sich in solchen Situationen nicht allein an ihrer eigenen Güterversorgung orientieren, sondern bei ihren Entscheidungen die Auswirkungen¹² ihres Verhaltens auf das Nutzenniveau der anderen mitberücksichtigen. Durch diese altruistische Ausrichtung realisieren sie ein Handlungsergebnis, durch das ihre eigenen Eigennutzzorstellungen langfristig am besten realisiert werden. Diese altruistische Einstellung, die vielleicht bei den Appellen an den "Genossenschaftsgeist" bzw. an die

11 Siehe dazu ausführlich BOETTCHER (1974) S. 107 ff.

12 Dieser "solidarische Weg" zur Überwindung des Prisoner's Dilemmas wurde in einem anderen Zusammenhang zuerst von CYERT/DEGROOT (1973) behandelt.

Solidarität geweckt werden soll, ist aber mit zwei Schwierigkeiten verbunden.

Nur wenn die Genossenschaftsmitglieder eine langfristige Perspektive verfolgen, ist diese Strategie vorteilhaft. Denn unter rein kurzfristiger Perspektive lohnt sich dies nicht. Den Wirtschaftssubjekten fehlt bei einer kurzfristigen Erfolgsorientierung die Bereitschaft zu warten, bis sie die Früchte altruistischen Verhaltens ernten können. Darauf weist besonders DRAHEIM (1952) S. 25 hin: "Menschen, die darauf aus sind, schnell im Leben voranzukommen, die auf schnellen Erwerb von Reichtum, auf Karriere und Ausnutzung aller individuellen Chancen Wert legen, sind kaum für die genossenschaftliche Gruppe vorausbestimmt." Und in die gleiche Richtung argumentiert SERAPHIM (1956) S. 31: "Genossenschaftliche Gesinnung setzt deshalb wesensnotwendig langfristig ausgerichtetes, auf Dauer angelegtes wirtschaftliches Handeln voraus."

Die zweite Schwierigkeit, und das ist die eigentliche Crux des Prisoner's Dilemmas, liegt darin, daß sich diese altruistische Einstellung nur dann auszahlt, wenn sich alle Genossen diese zu eigen machen. Wer aber garantiert dem einzelnen, daß sich die anderen ebenfalls altruistisch verhalten und dies auch in Zukunft tun werden. Je größer die Wahrscheinlichkeit ist, daß sich die anderen Akteure ausschließlich an ihrem kurzfristigen Eigennutz orientieren, um so stärker muß die altruistische Motivation - CYERT/DEGROOT (1973) sprechen vom Koeffizienten der Kooperation, der als Gewichtungsfaktor angibt, wie stark der Nutzen des anderen Akteurs bzw. der anderen Akteure in die eigene Nutzenfunktion eingeht - sein, damit auch weiterhin die für die Genos-

13

senschaft vorteilhafteste Alternative gewählt wird. Je stärker aber die geforderte altruistische Ausrichtung und je geringer dementsprechend die Eigennutzorientierung des betrachteten Wirtschaftssubjekts ist, desto empirisch haltloser ist ein solches Erklärungsmodell. Rein altruistisches Verhalten, das eine Selbstaufgabe beinhaltet, wird zumindest im alltäglichen Geschäftsleben die Ausnahme und nicht die Regel sein.

Kernproblem einer Genossenschaft ist letztendlich die "Ausschaltung opportunistischen Schwankens" (DRAHEIM (1952) S. 43), ein Problem, das später von WILLIAMSON (1975) mit seinem transaktionskostentheoretischen Ansatz einer systematischen ökonomischen Analyse zugänglich gemacht worden ist. Es geht dabei um die Frage, inwieweit das einzelne Genossenschaftsmitglied kurzfristig Vorteile realisieren will, auch wenn es sich selbst damit langfristig schadet. Daß eine langfristige, aber vollkommen eigennutzorientierte Ausrichtung zur Lösung des Prisoner's Dilemmas, das sich ja ständig in einer Genossenschaft stellt, nicht ausreicht, ist z. B. von LUCE/RAIFFA (1967) aufgezeigt worden, die eine endliche Abfolge des Prisoner's Dilemmas behandeln.

6. Genossenschaft als Organisation auf Dauer

Nun sind aber Genossenschaften im allgemeinen keine Einrichtungen auf Zeit. Sie sind auf Dauer konzipiert, Man tritt im allgemeinen in eine Genossenschaft ein, um mit ihr eine langfristige Leistungsbeziehung

13 Siehe dazu im einzelnen COLLARD (1978) S. 37 ff.

14 Denn in der letzten Periode ist es am vorteilhaftesten, sich als Außenseiter zu verhalten, was zur Folge hat, sich auch in der zweitletzten Periode als Außenseiter zu verhalten usw.

aufzunehmen, von der keiner weiß, zu welchem Zeitpunkt diese beendet wird. Ist die Dauer der Leistungsbeziehung aber offen, dann kann u.U. eine langfristig ausgerichtete Eigennutzorientierung bei den Mitgliedern ausreichen, die Prisoner's Dilemma Situation zu überwinden. Entscheidend ist dabei die Erwartung der Genossenschaftsmitglieder, daß ihre Vorleistungen in der Zukunft honoriert werden. Verfahren alle Mitglieder nach dieser Strategie: "Ich verhalte mich solange kooperativ, wie dies die anderen tun, und ich werde die Außenseiterposition einnehmen, wenn dies andere getan haben", dann wird tatsächlich ein für alle Mitglieder der Genossenschaft vorteilhaftes Ergebnis realisiert. Es wird spieltheoretisch formuliert ein paretooptimales Nash-Gleichgewicht verwirklicht.

15 Daß sich die Spielsituation zwischen endlichen und unendlichen Spielen gravierend unterscheidet, wird leider in vielen Beiträgen zum Prisoner's Dilemma sträflich vernachlässigt. Einen formalen Beweis, daß bei unendlicher Wiederholung des Prisoner's Dilemmas, eine kooperative Strategie (bedingter Art) optimal sein kann, findet man z.B. bei: HAMMOND (1975), HEAL (1976), TAYLOR (1976) S. 28 ff. und SMALE (1980).

16 In der Spieltheorie spricht man von einer 'tit for tat' Strategie.

17 Die Wirksamkeit dieser Strategie findet man täglich auf dem Devisenmarkt veranschaulicht. Dort gilt die mündliche Vereinbarung unter den Devisenhändlern. Für jeden ist der Anreiz groß, die Zustimmung zu einem ungünstigen Devisengeschäft im nachhinein in Abrede zu stellen. Es gilt aber unter den Devisenhändlern die eiserne Regel, wer einmal einen Vertrag nicht eingehalten hat, mit dem wird kein Geschäft mehr gemacht. Da aber die Banken an langfristigen Geschäftsbeziehungen interessiert sind, wird durch diese Strategie Außenseiterverhalten wirksam verhindert. Es muß aber darauf hingewiesen werden, daß die kooperative Strategie ein Nash-Gleichgewicht darstellt, das mit einem gewissen Defekt behaftet ist: es ist kein perfektes Gleichgewicht im Sinne von SELTEN (1978) S. 155 f. Die kooperative Strategie, mit der Drohung Außenseiterverhalten zu bestrafen, ist nicht glaubwürdig. Ein Genossenschaftsmitglied kann z.B. spekulieren, daß, wenn es sich nur ab und zu als Außenseiter verhält, die anderen Genossenschaftsmitglieder sich weiterhin kooperativ verhalten werden, da sie sich sonst permanent schädigen würden. Dieses Argument ist um so bedeutsamer, wenn ein Genossenschaftsmitglied sich ab und zu als Außenseiter verhält, das einen besonders hohen Umsatz mit der Genossenschaft tätigt.

Daß bei immerwährender Leistungsbeziehung bzw. bei einer bezüglich ihrer Dauer ungewissen Leistungsbeziehung Genossenschaftsmitglieder, die auf ihren langfristigen Nutzen aus sind, die Außenseiterproblematik überwinden können, ist darauf zurückzuführen, daß bei ihnen das Bewußtsein herrscht: "There is always a tomorrow in our plans" (SMALE (1980) S. 1617). Die Genossenschaftsmitglieder wissen, daß sie auch morgen noch den anderen Mitgliedern ins Auge schauen können müssen. Bei Leistungsbeziehungen, die zeitlich eindeutig beschränkt sind und bei denen die Kontrahenten nicht erwarten, jemals wieder eine Leistungsbeziehung zu vereinbaren, ist dieses "morgen" nicht mehr gegeben. Das Wissen, auch in der Zukunft aufeinander angewiesen zu sein, wirkt enorm disziplinierend.

Schon die wenigen Überlegungen zur Motivationsstruktur der Mitglieder einer Genossenschaft verdeutlichen, daß die Genossenschaftstheoretiker mit der Metapher "Genossenschaftsgesinnung" durchaus eine ökonomische Problemstellung in den Griff bekommen wollten.

7. Kontrahenten- und Gemeinschaftstyp

Welche Ziele - kurz- oder langfristige, egoistische oder altruistische - dominieren, ist aber letztendlich eine rein empirische Fragestellung; sie kann nicht rein entscheidungslogisch behandelt werden. Eine breite Palette von Zielsystemen sind mit dem Konzept des REMM vereinbar. Zur empirischen Überprüfung lohnt es sich, auf eine Typisierung von DRAHEIM (1952) S.78 f. zurückzugreifen. Er differenziert idealtypisch zwischen einem Kontrahententyp und einem Gemeinschaftstyp:
Das Verhalten der Kontrahententypen "ist vielmehr

eigennutz-bestimmt,
augenblicks-bestimmt und
einzelfall-bestimmt.

Sie wollen an der in der Erwerbswirtschaft üblichen marktmäßigen Kunden- oder Kontrahenteneinstellung festhalten, bei der nüchterne Vertragsbeziehungen und der eigene Nutzen das wesentliche Band darstellen. Das Bewußtsein, Eigentümer und Unternehmer der Genossenschaft zu sein, ist schwach ausgebildet oder fehlt gänzlich."

Diesem wird der Gemeinschaftstyp gegenübergestellt:

"Auch der Gemeinschaftstyp will durch die Genossenschaft wirtschaftliche Vorteile erzielen; aber er ist nicht augenblicks-, sondern zeitraumbestimmt, d.h. er berücksichtigt auch Möglichkeiten wirtschaftlicher und nichtwirtschaftlicher Art, die in der Zukunft liegen. Für den Gemeinschaftstyp ist die Genossenschaft das eigene Unternehmen, demgegenüber Nutzenvergleiche als Richtschnur des wirtschaftlichen Handelns nur in der großen Linie, nicht jedoch für den Einzelfall, angestellt werden."

Es wäre sicher von Interesse zu prüfen, ob sich unter diesem Aspekt die Mitgliederstruktur der Genossenschaft gewandelt hat und welcher Typus in erfolgreichen Genossenschaften dominiert.

Der bis jetzt skizzierte Versuch, genossenschaftsspezifische Verhaltensweisen durch Besonderheiten in der Präferenzstruktur der Mitglieder zu erklären, wird aber bei Ökonomen auf wenig Gegenliebe stoßen. Wird von der "Norm" abweichendes Verhalten mit besonderen Eigenarten in der Präferenzstruktur des betrachteten Akteurs zu erklären versucht, so ist man mit Recht rasch dem Vorwurf ausgesetzt, mit reinen Ad-hoc-Annahmen

ein Problem zu erklären, was wenig hilfreich ist.

Ökonomen versuchen Unterschiede in den Verhaltensweisen vielmehr primär auf Unterschiede in den Restriktionen und nicht in den Präferenzen zurückzuführen.¹⁸ Es ist deshalb angebracht zu prüfen, ob aufgrund der spezifischen Restriktionen, mit denen ein Genossenschaftsmitglied konfrontiert ist, sich nicht besondere genossenschaftstypische Verhaltensweisen herausbilden.

8. Handlungsrestriktionen

Wenden wir uns einer weiteren Handlungsdeterminante des REMM, den Ressourcen bzw. den Restriktionen eines Entscheidungssubjektes, zu. Nur in dem unrealistischen Fall der vollständigen Information sind dem einzelnen Wirtschaftssubjekt seine wahren Restriktionen bekannt. In der Realität ist jedes Wirtschaftssubjekt mit Unsicherheit konfrontiert und versucht, sich durch die Beschaffung und Verwertung von Informationen ein "Image" (BOULDING (1956)) von seiner Umwelt zu verschaffen. Ein Entscheidungssubjekt orientiert sich also nicht an seinem objektiven Handlungsspielraum, sondern an seinem subjektiven Bild, das er sich verschafft hat. Wie sich dieses Image seiner Umwelt gestaltet, hängt wesentlich von den subjektiven Erfahrungen des jeweiligen Akteurs und seiner Bereitschaft ab, Informationen zu sammeln und zu verwerten. Informationsdefizite und verzerrte Vorstellungen von seiner Umwelt sind besonders dann zu erwarten, wenn es um schlecht strukturierte Entscheidungen geht. Je komplexer ein Entscheidungstatbestand ist, desto gerin-

¹⁸ Dies betonen z.B.: STIGLER/BECKER (1977), BECKER (1982), OPP (1985) und FREY (1980).

ger ist die Wahrscheinlichkeit, daß der Entscheidungsträger über alle relevanten Informationen verfügt.

Gerade wenn es um die Frage der adäquaten Organisationsform geht, tauchen immense Informationsprobleme auf. Will z.B. ein Wirtschaftssubjekt entscheiden, ob eine Aufgabe von ihm allein oder mit anderen gemeinsam am besten bewältigt wird, so kann es zum einen organisationstheoretische Überlegungen über die adäquate Organisationsform anstellen oder zum anderen - und das wird wohl der übliche Fall sein - kann es sich fragen, welche Organisationsform in ähnlichen Situationen am besten war. Die subjektiven Erfahrungen des einzelnen Entscheidungssubjektes sind dabei ausschlaggebend, und sie können bestimmte genossenschaftsspezifische Verhaltensweisen bei den Wirtschaftssubjekten hervorrufen. Bei Wirtschaftssubjekten, die als selbständige Unternehmer immer wieder Mißerfolge erlitten haben, kann sich die "Einsicht der eigenen Schwäche" und die Erkenntnis ergeben, daß "nur in Gemeinschaft mit anderen gleichgerichteten" (SERAPHIM (1956) S. 28 f.) Akteuren eine Verbesserung der eigenen wirtschaftlichen Lage zu erzielen ist.

Die Erwartung, daß die Genossenschaft als Unternehmungstyp eine leistungsfähige Organisationsform darstellt, bildet sich nur langsam heraus. Nur in Bereichen, in denen erfolgreiche Genossenschaften existieren, wird sich diese positive Einstellung zur Genossenschaft ergeben.¹⁹ Dabei ist der Erfahrungshorizont der einzelnen Entschei-

¹⁹ "Die Entscheidung der Einzelwirtschaft, ob der Kooperationsweg durch Beitritt zu einer Genossenschaft eingeschlagen werden soll, wird wesentlich dadurch beeinflusst, ob sich mit der Anschauung einer benachbarten Genossenschaft der Gegenwart oder Vergangenheit ein positives oder ablehnendes Urteil verbindet." (DRAHEIM (1952) S.58).

dingssubjekte ausschlaggebend. Dieser Glaube an die Leistungsfähigkeit des Unternehmungstyps Genossenschaft, das Bewußtsein, "die eigene ökonomische und soziale Lage dann besser zu meistern, wenn sie sich zusammenschließen und zusammenwirken - ko-operieren -, als wenn sie in der Vereinzelung verharren" (HENZLER (1957) S. 67), wird von Henzler als Genossenschaftsgesinnung bezeichnet, und eine Genossenschaftsgesinnung dieses Typs ist "weder eine Blüte romantischer Vorstellungswelten noch das Produkt irgendwelcher ideologisch, religiös oder sozialreformatorisch ausgerichteter und untermauerter Bestrebungen" (SERAPHIM (1956) S. 44).

Die Errichtung einer leistungsfähigen Genossenschaft ist aber kein rein technisches Problem. Natürlich hängt die Leistungsfähigkeit von einer guten Kapitalausstattung, effizienten Produktionsverfahren usw. ab. Mitentscheidend für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit einer Genossenschaft ist aber die Erwartung über das Verhalten der anderen Mitglieder, denn deren Verhalten bestimmt letztendlich die Leistungsfähigkeit einer Genossenschaft. Die "Kooperationsneigung" (DRAHEIM (1965) S. 353), die Bereitschaft, einer Genossenschaft beizutreten, ist z.B. um so geringer, je größer die Erwartung ist, daß sich in Genossenschaften nur destruktive Auseinandersetzungen um Einkommensanteile zwischen den Mitgliedern vollziehen.

Welche genossenschaftstypischen Erwartungen sich über das Verhalten der Mitglieder in einer Genossenschaft herauskristallisieren können, gilt es im folgenden zu bestimmen.

9. Entscheidungskriterien

Bis jetzt haben wir untersucht, ob sich nicht aus den besonderen Präferenzen und aus der spezifischen Bewertung der Umwelt genossenschaftstypische Verhaltensweisen ableiten lassen. Nun ist der Begriff Umwelt als Handlungsdeterminante nicht ganz unproblematisch, verleitet er doch u.U. zu der falschen Assoziation, daß ein Wirtschaftssubjekt mit einer gegebenen, unbeeinflußbaren Umwelt konfrontiert ist und sich dieser mehr oder weniger passiv anpaßt. In vielen Entscheidungssituationen wird aber die Umwelt nicht als ein Datum angesehen, sondern als ein komplexes System, das zielgerichtet ist und von dem erwartet wird, daß es bewußt auf Handlungen des betrachteten Wirtschaftssubjekts reagiert. Unter diesem strategischen Aspekt ist die von Meckling vorgenommene Charakterisierung des REMM, daß dieser bei gegebener Umwelt und gegebenen Präferenzen eine Maximierung vornimmt, unzureichend. In einer solchen Situation der Ungewißheit über die Reaktion anderer Wirtschaftssubjekte ist die Handlungsvorschrift "den Nutzen zu maximieren" kein wohldefinierter Begriff²⁰ und bedarf einer Präzisierung. Denn wo das jeweilige Maximum liegt, das hängt davon ab, wie die anderen Wirtschaftssubjekte sich verhalten: ein Phänomen, das ausführlich in der Oligopol- und Spieltheorie behandelt wird. In solchen interdependenten Entscheidungssituationen gewinnt z.B. die Maximierungsvorschrift an Gehalt, wenn man von einer Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktion ausgeht und die subjektiven Wahrscheinlichkeiten bestimmt, wie dies für die Bayesianer typisch ist. Ausschlaggebend ist dabei, daß irgendwelche

²⁰ Dies wird besonders klar von ALCHIAN (1950) herausgearbeitet. Die Maximierungs-Annahme wird von HINES (1976) S. 71 als neoklassisches Paradigma bezeichnet und wie folgt charakterisiert: "In the usual neo-classical paradigm, its prototype agent is an isolated and alienated individual who, independently of others, maximizes his own utility."

Prämissen - sei es in Form subjektiver Wahrscheinlichkeiten - über die Reaktionsweisen der anderen Wirtschaftssubjekte gemacht werden müssen, damit man das Maximierungskalkül anwenden kann.

Wenn subjektive Erwartungen in irgendeiner Form über das Verhalten der anderen Akteure gebildet werden müssen, so ist es durchaus möglich, daß sich in Genossenschaften aufgrund langjähriger Leistungsbeziehungen Erwartungen besonderen Typs und besonderer Intensität über das Verhalten der anderen Mitglieder herausbilden und sich ein Vertrauensverhältnis in einer Genossenschaft herauskristallisiert, das solidarisches Verhalten ermöglicht und die besondere Leistungsfähigkeit einer Genossenschaft begründet.²¹

a. Einfaches Rationalitätskalkül

Um das breite Spektrum der Erwartungsbildung aufzuzeigen, betrachten wir eine typische Prisoner's Dilemma Situation, wie sie für Genossenschaften charakteristisch ist. Um den formalen Aufwand so gering wie möglich zu halten, wollen wir den Fall unterstellen, daß die betrachtete Genossenschaft nur zwei Mitglieder hat und jedes i-te Mitglied über zwei Handlungsalternativen C und D verfügt. C sei die genossenschaftsfördernde und D die genossenschaftsschädigende Strategie. Es soll die einfache Auszahlungsmatrix für beide Mitglieder gelten:

21 "It is useful for individuals to have some trust in each other's word. In the absence of trust, it would become very costly to arrange for alternative sanctions and guarantees, and many opportunities for mutually beneficial cooperation would have to be forgone." (ARROW (1971), S. 22). Zur besonderen Bedeutung von Vertrauen für die Effizienz und Stabilität von Genossenschaften siehe BONUS (1985).

22 Natürlich ist das nach dem Genossenschaftsgesetz nicht möglich.

	C	D
C	2 (2,2)	2 (0,3)
D	(3,0)	(1,1)

Erwartet nun jedes Mitglied, daß sich der andere rein eigennutzorientiert verhält - wie dies bei dem Draheimschen Kontrahententyp zu erwarten ist -, so muß es davon ausgehen, daß die Alternative D von dem anderen Mitglied gewählt wird, da die Strategie D die Strategie C dominiert. Das betrachtete Mitglied unterstellt so bei dem anderen Mitglied die Wahrscheinlichkeit von 1 für die Wahl der Alternative D bzw. von 0 für die Wahl der Strategie C. Bei dieser Erwartungsstruktur ist es für das betrachtete Mitglied ebenfalls rational, D zu wählen. Ja, selbst wenn das andere Mitglied die Strategie C wählt, so ist es für das betrachtete Mitglied rational, D zu wählen.

b. Vertrauen

Gegen dieses einfache Rationalitätskalkül, mit dem die Attraktivität der Außenseiterposition abgeleitet wird, kann nun eingewandt werden, daß eine solche Bewertung des anderen Mitglieds der Genossenschaft nicht dem viel beschworenen Genossenschaftsgeist gerecht wird und aufgrund der u.U. bisher gezeigten hohen "Kooperationsneigung" des anderen Akteurs ein solches Kalkül auch nicht sinnvoll sei. Vieles spricht dafür, die Erfahrungen, die man mit dem anderen Mitglied gemacht hat, das Vertrauenspotential, das sich zwischen den Mitgliedern der Genossenschaft gebildet hat, mit als Entscheidungsgrundlage zu berücksichtigen, und sich nicht so zu verhalten wie gegenüber einem x-beliebigen Akteur auf einem mehr oder weniger anonymen Markt.

Berücksichtigt ein Genossenschaftsmitglied seine "kollektive Erinnerung"²³, so kann es überlegen, wie groß die bedingte Wahrscheinlichkeit w ist, daß sich das andere Mitglied genauso verhält, wie es selbst. Glaubt jedes Mitglied, das Verhalten des anderen aufgrund langjähriger Zusammenarbeit richtig antizipieren zu können, und erwartet es dies auch von dem anderen (symmetrische Erwartung), so erhalten wir folgende Matrix der bedingten Wahrscheinlichkeiten:

	C	D
	2	2
C 1	w	1-w
D 1	1-w	w.

Je stärker in der Genossenschaft das Gefühl ist, sich zu kennen und zu wissen, was der andere macht und was er von einem erwartet, d.h. je näher die bedingte subjektive Wahrscheinlichkeit bei eins liegt, desto vorteilhafter ist es für die Mitglieder, die genossenschaftsfördernde Strategie C zu wählen. Eine hohe Wahrscheinlichkeit w wird sich aber nur in kleinen Gruppen nach OLSON (1968) herausbilden, weil zum einen in diesen Gruppen bei jedem das Gefühl herrscht, daß zum Überleben der Genossenschaft der eigene Beitrag ausschlaggebend sein kann, und weil zum anderen in kleinen Gruppen Außenseiterverhalten leicht

23 Diese Bezeichnung stammt von KINDLEBERGER (1982). Er will damit zum Ausdruck bringen, daß rational handelnde Menschen sich ganz unterschiedlich verhalten können, je nachdem welche subjektiven Erfahrungen sie gemeinsam in der Vergangenheit gemacht haben. Z. B. verhält sich eine Bevölkerung, die die Inflation der 20-iger Jahre mitgemacht hat, völlig anders gegenüber inflationären Prozessen als die Nachkriegsgeneration.

24
identifizierbar ist.

10. Solidarität

Wir sehen, es gibt zwei Sichtweisen des Prisoner's Dilemmas, die beide für sich den Anspruch erheben können, in sich rational zu sein:²⁵ zum einen die für den Kontrahententyp typische Reaktion, nach dem Maximinkriterium zu verfahren und die genossenschaftsschädliche Strategie zu wählen, zum anderen die auf Vertrauen und intime Kenntnis des Verhaltens der anderen Mitglieder aufbauende Reaktion, die genossenschaftsförderliche Strategie zu wählen, die für den Gemeinschaftstyp charakteristisch ist. Die Schaffung von Solidarität, die darauf beruht, daß man sich kennt und antizipieren kann, wie sich die anderen Mitglieder in Notsituationen verhalten werden, ist durchaus ein rationaler Weg, die Überlebensfähigkeit einer Genossenschaft zu verbessern.

Solidarität bedeutet dabei aber nicht, daß das einzelne Mitglied sich für die Genossenschaft bzw. für die anderen Mitglieder einseitig opfern soll. Vielmehr beinhaltet sie nach BOETTCHER (1974) S. 165 die Erkenntnis, daß die "rücksichtslose Wahrnehmung nur des eigenen Interesses ... destruktiv" ist und zu einer "Zerstörung und Auflösung" der Genossenschaft führt.²⁶ Genossenschaften sind langfristig nur überle-

24 Siehe zu den Kriterien "perceived effectiveness" und "noticeability" SWEENEY (1974).

25 Dieser Problembereich wird mit dem Begriff: Newcomb's Problem ausführlich in der spieltheoretischen Literatur diskutiert. Eine Darstellung des Problems findet man z.B. bei GARDNER (1973).

26 Eine so verstandene Loyalität der Mitglieder gegenüber ihrer Genossenschaft ist deshalb für BOETTCHER (1974) S. 164 f. eine unverzichtbare Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit einer Genossenschaft.

bensfähig, wenn die Beziehungen zwischen den Mitgliedern auf Reziprozität aufbauen, auf die - wenn auch unsichere - Erwartung, daß jeder seinen Beitrag leisten wird. Wird diese Erwartung enttäuscht, so²⁷ entschwindet schnell der Genossenschaftsgeist, und noch so viele Appelle an denselben werden ihn nicht wieder zum Leben erwecken.

²⁷ Zur universellen Bedeutung der erwarteten Reziprozität bei Austauschprozessen siehe die grundlegende Arbeit von BLAU (1964).

Literaturverzeichnis

- ALCHIAN, A.A. (1950), Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: Journal of Political Economy, Vol. 58, S. 211-221.
- ARROW, K.J. (1971), Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities, in: M.D. Intriligator (ed.), Frontiers of Quantitative Economics, Amsterdam, London, S. 3-25.
- BECKER, G.S. (1982), Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.
- BLAU, P.M. (1964), Exchange and Power in Social Life, New York.
- BOETTCHER, E. (1974), Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft, Tübingen.
- BONUS, H. (1985), Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Arbeitspapier des Instituts für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität, Nr. 6.
- BOULDING, K.E. (1956), The Image, Binghamton, N.W.
- COLLARD, D. (1978), Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics, Oxford.
- CYERT, R.M., DEGROOT, M.H. (1973), An Analysis of Cooperation and Learning in a Duopol Context, in: American Economic Review, Vol. 63, S. 24-37.
- DRAHEIM, G. (1952), Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Göttingen.
- (1965), Artikel: Genossenschaften (I) Überblick und Entwicklung, in: HDSW, 4. Bd., S. 350-373.
- EISENBERG, C. (1985), Frühe Arbeiterbewegung und Genossenschaften, Bonn.
- ENDERLE, G. (Hrsg.), (1985), Ethik und Wirtschaftswissenschaften, Berlin.
- ESCHENBURG, R. (1971), Ökonomische Theorie der genossenschaftlichen Zusammenarbeit, Tübingen.
- (1973), Konflikt- oder Harmonietheorie der Genossenschaften - Bemerkungen zur gleichnamigen Kritik Manfred Neumanns - in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 23, S. 101-114.
- FAUST, H. (1968), Ethik in der Genossenschaft, in: G. Weisser (Hrsg.), Genossenschaften und Genossenschaftsforschung, Göttingen, S. 21-41.

- FREY, B.S. (1980), Ökonomie als Verhaltenswissenschaft - Ansatz, Kritik und der europäische Beitrag, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 31, S. 21-35.
- FREY, B., STROEBE, W. (1980), Ist das Modell des Homo Oeconomicus "unpsychologisch"? in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 136, S. 82-97.
- GARDNER, M. (1973), Mathematical Games, in: Scientific American, S. 104-108.
- GRETSCHMANN, K. (1983), Wirtschaft im Schatten von Markt und Staat - Grenzen und Möglichkeiten einer Alternativökonomie, Frankfurt.
- HAMMOND, P. (1975), Charity: Altruism or Cooperative Egoism?, in: E.S. Phelps (ed.), Altruism, Morality and Economic Theory, New York, S. 115-131.
- HEAL, G. (1976), Do Bad Products Drive out Good?, in: Quarterly Journal of Economics., Vol. 90, S. 499-502.
- HENZLER, R. (1957), Die Genossenschaft eine fördernde Betriebswirtschaft, Essen.
- HINES, A.G. (1976), The 'Micro-economic Foundations of Employment and Inflation Theory': Bad Old Wine in Elegant New Bottles, in: G.D.N. Worswick (ed.), The Concept and Measurement of Involuntary Unemployment, London, S. 58-79.
- HOMANN, K. (1980), Die Interdependenzen von Zielen und Mitteln, Tübingen.
- KIESEL, D. (1984), Gegenentwürfe - Versuche, Alternativen aufzuzeigen, in: J. Harms u.a. (Hrsg.), Alternativökonomie und Gemeinwirtschaft, Frankfurt, S. 23-34.
- KINDLEBERGER, Ch.P. (1982), Collective Memory VS. Rational Expectations: Some Historical Puzzles in Macro-Economic Behavior, in: S. Andersen u.a. (eds.), Economic Essays in Honour of Jørgen H. Gelting, Copenhagen, S. 118-128.
- KIRCHGÄSSNER, G. (1989), Können Ökonomie und Soziologie voneinander lernen? Zum Verhältnis zwischen beiden Wissenschaften, mit besonderem Bezug auf die Theorie des Wählerverhaltens, in: Kyklos, Vol. 33, S. 420-448.
- LIEFMANN, R. (1927), Zur Theorie und Systematik der Genossenschaften, in: Schmollers Jahrbuch, 51. Bd., S. 103-133.
- LUCE, R.D., RAIFFA, H. (1967), Games and Decisions (introduction and critical survey), 7. Printing, New York, London, Sydney.

- MECKLING, W.H. (1976), Values and the Choice of the Model of the Individual in the Social Sciences, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 112 Jg., S. 545-559.
- NEUMANN, M. (1973), Konflikt- oder Harmonietheorie der Genossenschaften, in: Zeitschrift für die gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 23, S. 46-62.
- OLSON, M. (1968), Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen.
- OPP, K.-D., Sociology and Economic Man, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 141 Bd., S. 213-243.
- RODGERS, J.D. (1973), Distributional Externalities and the Optimal Form of Income Transfers, in: Public Finance Quarterly, Vol. 1, S. 266-299.
- RUNCIMAN, W.G. (1972), Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England, London, (Third impression).
- SELTEN, R. (1978), The Chain Store Paradox, in: Theory and Decision, Vol. 9, S. 127-159.
- SERAPHIM, H.-J. (1956), Die genossenschaftliche Gesinnung und das moderne Genossenschaftswesen, Karlsruhe.
- SMALE, St. (1980), The Prisoner's Dilemma and Dynamic Systems Associated to Non-Cooperative Games, in: Econometrica, Vol. 48, S. 1617-1634.
- STIGLER, G.J., BECKER, G.S. (1977), De Gustibus Non Est Disputandum, in: American Economic Review, Vol. 67, S. 76-90.
- SWEENEY, J.W. jr. (1974), Altruism, the Free Rider Problem and Group Size, in: Theory and Decision, Vol. 4, S. 259-275.
- TAYLOR, M. (1976), Anarchy and Cooperation, London, New York, Sydney, Toronto.
- WILLIAMSON, O.E. (1975), Markets and Hierarchies - Analysis and Antritrust Implications, New York, London.

ARBEITSPAPIERE DES INSTITUTS FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN
DER WESTFÄLISCHEN WILHELMS-UNIVERSITÄT MÜNSTER

- Nr. 1 Holger Bonus
WIRTSCHAFTLICHES INTERESSE
UND IDEOLOGIE IM UMWELTSCHUTZ
August 1984
- Nr. 2 Holger Bonus
WALDKRISE - KRISE DER
ÖKONOMIE?
September 1984
- Nr. 3 Wilhelm Jäger
GENOSSENSCHAFTSDEMOKRATIE
UND PRÜFUNGSVERBAND
Zur Frage der Funktion und
Unabhängigkeit der Geschäfts-
führungsprüfung
Oktober 1984
- Nr. 4 Wilhelm Jäger
GENOSSENSCHAFT UND
ORDNUNGSPOLITIK
Februar 1985
- Nr. 5 Heinz Grosseketler
ÖKONOMISCHE ANALYSE DER INTER-
KOMMUNALEN KOOPERATION
März 1985
- Nr. 6 Holger Bonus
DIE GENOSSENSCHAFT ALS
UNTERNEHMUNGSTYP
August 1985
- Nr. 7 Hermann Ribhegge
GENOSSENSCHAFTSGESINNUNG IN
ENTSCHEIDUNGSLOGISCHER PERSPEKTIVE
Februar 1986