

igenos Genossenschaftspraxis 13
Georg Scheumann

Der unsichtbare Vorteil



Wie genossenschaftliche Förderung
wieder erkennbar werden kann
– die Idee der Geno-Rente –



Zum Inhalt

Genossenschaften gelten als stabile Unternehmen – doch für viele Mitglieder bleibt ihr persönlicher Vorteil kaum erkennbar. Förderung findet weiterhin statt, zeigt sich jedoch meist nur im gemeinsamen Erfolg der Organisation.

Dieses Buch geht der Frage nach, wie dieser Zusammenhang wieder nachvollziehbar werden kann. Ausgehend vom klassischen Gedanken der Rückvergütung entwickelt es die Idee einer „Geno-Rente“: eine Form der Zuordnung wirtschaftlicher Teilhabe über den Lebensverlauf hinweg.

Es beschreibt keine neue Leistung, sondern macht einen bestehenden Zusammenhang verständlich – zwischen Mitgliedschaft, gemeinsamem Wirtschaften und persönlichem Vorteil.

Impressum

Herausgeber:

igenos Deutschland e.V.

Interessengemeinschaft der Genossenschaftsmitglieder

Kirchstraße 26, 56859 Bullay / Mosel

Vorstand: Gerald Wiegner, Georg Scheumann

Vereinsregister: Amtsgericht Koblenz NR 21586

Büro Bullay

Telefon Büro Bullay: 06542 9693840 / E-Mail: post@igenos.de

Regionalbüro Süd

Telefon Büro Großhabersdorf: 09105 1319 / E-Mail: post@igenos-sued.de

Text: Georg Scheumann, Großhabersdorf, www.wegfrei.de

© igenos e.V. Bullay, März 2026.

Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung vorbehalten.

Hinweis: Die nachfolgenden Ausführungen sowie die aufgezeigten Beispiele erfolgen ohne Gewähr für die Richtigkeit, geben die Meinung des Autors wieder und dienen lediglich der Information. Für die einzelne Genossenschaftsbank sind die Berechnungen des Vorstands maßgeblich, die dieser zusammen mit ausführlichen Erläuterungen der General- bzw. Vertreterversammlung vorzulegen hat.

INHALT

Die ursprüngliche Idee der Genossenschaft	8
1. Steuerliche Rahmenbedingungen – damals und heute	9
2. Was sich im modernen Wirtschaftsleben verändert hat	9
3. Warum Förderung heute unsichtbar wird	11
4. Das stille Vermögen – wem gehören die Rücklagen?	12
5. Das Generationenproblem	13
Die vergessene genossenschaftliche Rückvergütung	14
1. Was eine Rückvergütung ursprünglich war	14
2. Der Unterschied zur Dividende	15
3. Warum sie heute kaum noch vorkommt	15
4. Die eigentliche Bedeutung für die Gegenwart	16
5. Warum aus der Rückvergütung die Geno-Rente entsteht	17
6. Vom Jahresvorteil zur Lebensleistung	18
Die Idee der Geno-Rente	20
1. Warum das heute steuerlich noch nicht möglich ist	20
2. Der größere Zusammenhang: Altersvorsorge im Wandel	21
3. Warum eine Geno-Rente hier ansetzen kann	22
4. Warum das keine Gewinnbeteiligung ist	22
5. Kein Anteil am Vermögen der Genossenschaft	23
6. Warum die Stabilität der Genossenschaft erhalten bleibt	24
7. Förderung statt Rendite	24
8. Altersvorsorge durch Teilhabe – ein Rechenbeispiel	25
Die Antwort auf das Rentenproblem unserer Zeit	28
1. Das strukturelle Problem moderner Altersvorsorge	28
2. Sparen oder Teilhaben – ein systematischer Unterschied	29
3. Ein übersehener Ort der Vermögensbildung	29
4. Systemwirkung und volkswirtschaftliche Stabilität	30
5. Einordnung: Mitgliedschaft ist keine Kapitalanlage	30
6. Gesellschaftliche Bedeutung	31
Warum die heutige Rechtslage echte Mitgliederförderung verhindert	32
1. Was eine Rückvergütung ursprünglich bedeutet	32
2. Die steuerliche Einordnung	33
3. Die praktische Folge für moderne Genossenschaften	33
4. Die daraus entstehende Besonderheit	34

5. Die fehlende Kategorie	34
6. Folgen für die Entscheidungspraxis	35
7. Ein möglicher rechtlicher Anschluss	35
Die Realität moderner Genossenschaften.....	36
Wie eine gesetzliche Lösung konkret aussehen könnte.....	39
1. Keine neue Sozialleistung – nur eine neue Rechtskategorie.....	39
2. Die neue Kategorie: Vorsorgerückvergütung	40
3. Anpassung des Steuerrechts	40
4. Anpassung des Genossenschaftsgesetzes	41
5. Schutz vor Missbrauch	41
6. Warum das Eigenkapital trotzdem erhalten bleibt	42
7. Die Rolle der Satzung.....	42
8. Ergebnis: Eine neue Form wirtschaftlicher Teilhabe.....	42
9. Sichtbarmachung statt Veränderung	43
Was sich für Mitglieder konkret ändern würde.....	44
1. Förderung würde wieder spürbar	44
2. Ein neues Gefühl von Beteiligung.....	44
3. Beispiel aus dem Alltag (Bank)	45
4. Beispiel Wohnen.....	45
5. Veränderung der Mitgliederversammlung.....	45
6. Langfristige Bindung statt kurzfristiger Entscheidung	46
7. Sicherheit statt Spekulation	46
8. Bedeutung für junge Mitglieder	46
Welche Auswirkungen das auf die Genossenschaften selbst hätte..	47
1. Kein Verlust an Stabilität – sondern mehr Planungssicherheit.....	47
2. Mitglieder werden zu langfristigen Partnern	48
3. Wachstum durch Alleinstellungsmerkmal	48
4. Veränderung der Unternehmenssteuerung	49
5. Mehr Transparenz – weniger Konflikte.....	49
6. Wettbewerb nicht über Preis, sondern über Beziehung	49
7. Keine Schwächung der Eigenkapitalbasis	50
Warum diese Idee zur ursprünglichen Genossenschaft zurückführt	51
1. Die Genossenschaft war nie eine Kapitalgesellschaft	51
2. Förderung bedeutete früher unmittelbaren Vorteil	51
3. Warum dieser Vorteil heute verschwunden ist	52
4. Die Rücklage ersetzte die Förderung	52

5. Die Geno-Rente als moderne Form des alten Prinzips	52
6. Internationale Parallelen – das Beispiel Mondragon	53
Die Rolle der Genossenschaften im 21. Jahrhundert	54
1. Zwischen Markt und Staat entsteht eine Lücke	55
2. Das heutige Problem.....	56
3. Die Chance einer neuen Förderlogik	56
4. Bedeutung für eine alternde Gesellschaft.....	56
5. Wirtschaftliche Wirkung.....	57
Warum dies ohne staatliche Mehrkosten möglich wäre.....	58
1. Die typische Erwartung	58
2. Es wird kein neues Geld benötigt.....	58
3. Auch steuerlich kein Verlustgeschäft	59
4. Entlastung statt Belastung der Sozialsysteme	59
5. Kein Eingriff in bestehende Systeme	59
6. Warum gerade diese Lösung realistisch ist.....	60
7. Die eigentliche Rolle des Gesetzgebers.....	60
Warum diese Idee entstanden ist	61
Die Rückkehr der erkennbaren Förderung.....	62

Vorwort

Die meisten Mitglieder einer Genossenschaft wissen, dass sie Mitglied sind – aber selten, warum es für sie einen Unterschied macht.

Die Mitgliedschaft besteht oft über Jahrzehnte hinweg. Man eröffnet ein Konto, zeichnet einen Geschäftsanteil, nimmt vielleicht einen Kredit auf – und bleibt Mitglied.

Fragt man jedoch nach dem konkreten Vorteil dieser Mitgliedschaft, fällt die Antwort heute schwerer als früher.

Historisch entstand die Genossenschaft aus einem einfachen Gedanken:

Menschen schließen sich zusammen, um gemeinsam wirtschaftliche Nachteile zu überwinden. Die Förderung erfolgte unmittelbar. Kredite waren günstiger, Waren billiger, Leistungen verlässlicher. Mitglied zu sein bedeutete, im täglichen Leben einen spürbaren Unterschied zu erfahren.

Im modernen Wirtschaftsleben hat sich die Situation verändert. Produkte, Konditionen und Dienstleistungen unterscheiden sich zwischen Anbietern nur noch geringfügig. Auch Genossenschaften handeln heute im Wettbewerb und müssen sich an Marktpreise anpassen. Dadurch ist die Förderung für das einzelne Mitglied oft nicht mehr direkt wahrnehmbar.

Gleichzeitig hat sich im Laufe vieler Jahrzehnte ein beträchtliches Vermögen innerhalb zahlreicher Genossenschaften aufgebaut. Dieses Vermögen entstand aus den Geschäften mit den Mitgliedern und aus der gemeinsamen wirtschaftlichen Tätigkeit. Für das einzelne Mitglied bleibt es jedoch abstrakt. Es stärkt die Institution, ohne persönlich zuzuordnen zu sein.

Damit stellt sich weniger die Frage, ob Förderung noch stattfindet, sondern ob sie noch als persönliches Ergebnis erkennbar ist.

Wie kann genossenschaftliche Mitgliedschaft unter heutigen wirtschaftlichen Bedingungen wieder einen nachvollziehbaren individuellen Bezug erhalten?

Die folgenden Ausführungen gehen dieser Frage nach. Sie versuchen nicht, die Genossenschaft neu zu definieren, sondern den Zusammenhang zwischen gemeinschaftlichem wirtschaftlichem Erfolg und persönlicher Teilhabe wieder verständlich zu machen

Großhabersdorf im April 2026

Georg Scheumann

Die ursprüngliche Idee der Genossenschaft

Die Genossenschaft entstand nicht als besondere Unternehmensform, sondern als praktische Lösung für ein alltägliches Problem.

Einzelne Menschen waren wirtschaftlich zu schwach, um sich am Markt zu behaupten. Kredite waren teuer oder gar nicht erhältlich, Waren mussten über Zwischenhändler bezogen werden, Risiken konnten allein kaum getragen werden. Die Antwort darauf war kein staatliches Programm, sondern Selbsthilfe: Viele schließen sich zusammen und wirtschaften gemeinsam.

Der entscheidende Gedanke dabei war einfach:

Nicht das Unternehmen sollte Gewinn erzielen, sondern die Mitglieder sollten Vorteile haben.

Die Genossenschaft war deshalb ursprünglich kein Vermögensunternehmen. Sie sollte keine Eigentümer reich machen und kein Kapital vermehren. Sie war ein Werkzeug ihrer Mitglieder. Ihr Erfolg zeigte sich nicht in hohen Rücklagen, sondern darin, dass ihre Mitglieder besser wirtschaften konnten als allein.

Die Förderung erfolgte unmittelbar.

Ein Landwirt erhielt günstiger Saatgut, ein Handwerker besseren Zugang zu Waren, ein Bürger einen verlässlichen und tragbaren Kredit. Mitgliedschaft war kein symbolischer Zustand, sondern im Alltag spürbar.

Die gemeinschaftliche wirtschaftliche Tätigkeit erzeugte natürlich dennoch Überschüsse. Diese waren aber nicht Selbstzweck. Sie dienten der Stabilität der Einrichtung und ermöglichten es, dauerhaft günstige Leistungen anzubieten. Das Vermögen der Genossenschaft war damit kein Ziel, sondern ein Mittel.

Wichtig war dabei ein Gleichgewicht: Das Unternehmen musste stark genug sein, um dauerhaft bestehen zu können, durfte aber nicht zum Selbstzweck werden. Sobald das Unternehmen wichtiger wurde als die Mitglieder, hätte sich die Idee umgekehrt.

Die Genossenschaft war daher weder Verein noch Kapitalgesellschaft. Sie war eine wirtschaftliche Gemeinschaft mit einem klaren Zweck: den Mitgliedern Vorteile zu verschaffen, die sie allein nicht erreichen könnten.

1. Steuerliche Rahmenbedingungen – damals und heute

Die ursprüngliche Funktionsweise setzte voraus, dass Förderung unmittelbar stattfand: günstigerer Preis, bessere Konditionen oder direkte Rückvergütung. Steuerlich war das unproblematisch, weil die Förderung im selben Moment beim Mitglied ankam.

Im heutigen Steuerrecht wird Förderung jedoch anders eingeordnet. Damit z.B. eine genossenschaftliche Rückvergütung den Gewinn der Genossenschaft mindert, muss sie dem Mitglied tatsächlich zufließen. Bleibt sie im Unternehmen, gilt sie nicht als Förderung, sondern als Gewinnverwendung.

Diese Unterscheidung stammt aus einer Zeit, in der Förderung ausschließlich als unmittelbarer Vorteil gedacht wurde. Sie berücksichtigt nicht, dass Förderung auch über längere Zeiträume erfolgen kann – etwa durch Vermögensbildung für das Mitglied.

Damit entsteht ein strukturelles Hindernis:

Gerade die Form der Förderung, die unter heutigen wirtschaftlichen Bedingungen sinnvoll wäre – nämlich eine langfristige Zuordnung zum Mitglied bei gleichzeitigem Kapitalerhalt der Genossenschaft – wird steuerlich derzeit nicht anerkannt.

Die historische Idee der Genossenschaft bleibt dadurch an eine Förderform gebunden, die im modernen Wirtschaftsleben kaum noch sichtbar werden kann.

2. Was sich im modernen Wirtschaftsleben verändert hat

Die Rahmenbedingungen, unter denen Genossenschaften entstanden sind, haben sich grundlegend gewandelt.

Der unsichtbare Vorteil

Zur Zeit ihrer Gründung bestand ein deutlicher Unterschied zwischen einzelnen Marktteilnehmern. Kredit war knapp, Waren mussten über mehrere Handelsstufen bezogen werden, Informationen waren ungleich verteilt. Die Stärke der Gemeinschaft führte deshalb unmittelbar zu besseren Konditionen für jedes Mitglied.

Heute ist die wirtschaftliche Umgebung eine andere.

Preise sind transparent, Produkte standardisiert und gesetzliche Vorgaben weitgehend vereinheitlicht. Banken, Energieversorger oder Wohnungsanbieter stehen unter ähnlichen regulatorischen Anforderungen und müssen ihre Leistungen nach vergleichbaren Maßstäben anbieten. Dadurch sind die Unterschiede zwischen Anbietern für den einzelnen Nutzer deutlich kleiner geworden.

Auch Genossenschaften unterliegen diesen Bedingungen.

Sie können ihren Mitgliedern zwar weiterhin Vorteile gewähren — etwa bei Gebühren, Konditionen oder Serviceleistungen — doch bewegen sich diese innerhalb eines engen Markt- und Wettbewerbsrahmens. Die Förderung ist damit oft weniger grundlegend als früher und für viele Mitglieder im Alltag kaum noch klar erkennbar oder messbar.

Damit verändert sich die Wahrnehmung der Förderung.

Früher bedeutete Mitgliedschaft einen sofort spürbaren wirtschaftlichen Unterschied. Heute bestehen Vorteile häufig in Nuancen: etwas bessere Konditionen, stabilere Preise, verlässliche Betreuung oder regionale Verantwortung. Diese Eigenschaften sind wichtig, lassen sich aber für das einzelne Mitglied schwer konkret beziffern.

Gleichzeitig entstehen weiterhin Überschüsse aus der gemeinsamen wirtschaftlichen Tätigkeit. Diese verbleiben überwiegend im Unternehmen und stärken seine Substanz. Für die Gemeinschaft ist das sinnvoll – für das einzelne Mitglied jedoch kaum wahrnehmbar.

Es entsteht eine neue Situation:

Die Genossenschaft erfüllt weiterhin ihren Zweck im institutionellen Sinne, doch die individuelle Erfahrung der Förderung tritt in den Hintergrund.

Damit verschiebt sich die Bedeutung der Mitgliedschaft.

Sie wird von einer unmittelbar wirtschaftlichen Beziehung zu einer eher organisatorischen Zugehörigkeit. Das Mitglied ist beteiligt, ohne eine persönliche Zuordnung des wirtschaftlichen Erfolgs zu erleben.

Die Frage stellt sich daher neu:

Wie kann Förderung unter modernen Marktbedingungen wieder individuell nachvollziehbar werden, ohne die Stabilität der Genossenschaft zu gefährden?

3. Warum Förderung heute unsichtbar wird

Die heutige Praxis wird zusätzlich durch steuerliche Regeln verstärkt.

Eine Genossenschaft kann den Mitgliedern erwirtschaftete Vorteile grundsätzlich auf zwei Arten zukommen lassen:

1. als unmittelbarer Vorteil (z. B. Konditionen, Gebühren, Preisgestaltung)
2. als Auszahlung (Rückvergütung)
3. durch Verbleib im Unternehmen zur Stärkung des Eigenkapitals

Die erste Variante ist möglich, aber im Wettbewerb begrenzt und schwer messbar.

Die zweite macht Förderung sichtbar, schwächt jedoch die Kapitalbasis.

Die dritte stabilisiert das Unternehmen, bleibt für das Mitglied aber abstrakt.

Eine Zwischenform – individuelle Zuordnung bei gleichzeitigem Kapitalerhalt – erkennt das Steuerrecht derzeit nicht an. Wird ein Vorteil dem Mitglied nicht ausgezahlt, gilt er nicht als Förderung, sondern als unternehmensinterne Vermögensbildung.

Damit entsteht ein Zielkonflikt:

Was wirtschaftlich sinnvoll wäre, ist steuerlich nachteilig.

Was steuerlich möglich ist, schwächt unter Umständen die Genossenschaft.

Die Folge ist eine strukturelle Entwicklung: Förderung verlagert sich in die Institution, nicht mehr zum einzelnen Mitglied.

4. Das stille Vermögen – wem gehören die Rücklagen?

Genossenschaften wirtschaften nicht Gewinnlos.

Auch wenn ihr Zweck nicht die Kapitalvermehrung ist, entstehen im Laufe der Jahre Überschüsse. Ein kleiner Teil davon wird als Dividende an die Mitglieder ausgeschüttet, der Rest verbleibt im Unternehmen. Aus diesen einbehaltenen Überschüssen entstehen Rücklagen.

Diese Rücklagen erfüllen eine wichtige Aufgabe: Sie machen die Genossenschaft stabil, widerstandsfähig und unabhängig von externen Kapitalgebern. Gerade bei Banken, Wohnungs- oder Versorgungs-genossenschaften ist das von großer Bedeutung. Die Gemeinschaft soll dauerhaft bestehen können.

Im Laufe vieler Jahrzehnte kann dadurch jedoch ein erheblicher Vermögensbestand entstehen. Für die Institution ist dieses Vermögen eindeutig zugeordnet – es gehört der Genossenschaft.

Für das einzelne Mitglied bleibt seine Rolle dabei unklar: Es hat an der Entstehung mitgewirkt, kann aber keinen bestimmten Anteil daran benennen.

Damit entsteht ein besonderer Zustand: Das Vermögen wird gemeinschaftlich aufgebaut, ohne individuell zugeordnet zu sein.

Ein einfaches Beispiel

Angenommen eine Genossenschaft hat:

- 20.000 Mitglieder
- jedes Mitglied durchschnittlich 500 € Geschäftsanteil
→ Geschäftsguthaben gesamt: **10 Mio. €**

Im Laufe von 40 Jahren entstehen aus einbehaltenen Überschüssen:

→ Rücklagen: **120 Mio. €**

Das bedeutet:

Der überwiegende Teil des wirtschaftlichen Erfolgs stammt nicht aus eingezahltem Kapital, sondern aus gemeinsamer Tätigkeit über Generationen hinweg.

Ein Mitglied, das 30 Jahre dabei war, hat zur Bildung dieser Rücklagen beigetragen – etwa durch Nutzung von Leistungen, Zinserträge oder erwirtschaftete Überschüsse im gemeinsamen Geschäftsbetrieb.

Beim Austritt erhält es jedoch ausschließlich sein Geschäftsguthaben zurück:

500,00 €

obwohl der innere Wert das 12-fache, also 6.000 € beträgt.

Das während der Mitgliedschaft mit aufgebaute Vermögen bleibt vollständig in der Genossenschaft.

Dieses Ergebnis ist rechtlich konsequent. Mitglieder erhalten keine Beteiligung am Unternehmenswert, das ist gesetzlich so festgelegt und höchstrichterlich bestätigt. Dennoch entsteht für viele Mitglieder ein schwer greifbarer Eindruck: Die eigene Mitwirkung hat keine persönlich zuordenbare wirtschaftliche Spur hinterlassen.

5. Das Generationenproblem

Rücklagen wachsen über lange Zeiträume. Mitglieder treten ein, bleiben viele Jahre und scheiden wieder aus. Neue Mitglieder kommen

hinzu. Dadurch entsteht eine fortlaufende Vermögensbildung über mehrere Generationen hinweg.

Jede Generation trägt dazu bei, ohne selbst eine entsprechende Zuordnung zu erhalten. Die Förderung erfolgt kollektiv und zeitlich unbestimmt. Je größer und älter eine Genossenschaft wird, desto stärker tritt dieser Effekt hervor:

Die wirtschaftliche Stabilität steigt – die individuelle Wahrnehmbarkeit sinkt.

Die vergessene genossenschaftliche Rückvergütung

Das heutige Mitglied einer Genossenschaftsbank verbindet mit seiner Mitgliedschaft meist zwei Dinge: ein Geschäftsanteil und eine jährliche Dividende. Damit scheint die Sache erklärt zu sein. Tatsächlich lag der eigentliche Kern der genossenschaftlichen Idee jedoch an ganz anderer Stelle.

Die klassische Genossenschaft beruhte nicht auf Kapitalbeteiligung, sondern auf Nutzung. Mitglieder sollten gemeinsam wirtschaften, um bessere Bedingungen zu erhalten, als sie jeder für sich allein bekommen hätte. Die Förderung geschah deshalb nicht über Gewinne, sondern über Vorteile im Geschäft selbst.

Genau hier setzte die genossenschaftliche Rückvergütung an.

1. Was eine Rückvergütung ursprünglich war

Die Rückvergütung war kein Bonus und auch kein Gewinnanteil. Sie war im Grunde eine nachträgliche Preisberichtigung.

Wenn Mitglieder die Leistungen ihrer Genossenschaft nutzten — etwa Kredite, Warenbezug oder Dienstleistungen — entstand daraus ein wirtschaftlicher Überschuss. Dieser Überschuss wurde nicht als Gewinn betrachtet, sondern als zu hoch kalkulierter Preis. Folgerichtig erhielt ihn das Mitglied anteilig zurück.

Die Genossenschaft arbeitete damit nicht gewinnorientiert, sondern kostendeckend. Was darüber hinausging, gehörte wirtschaftlich den Nutzern.

Man kann es vereinfacht so verstehen:

Die Genossenschaft wusste erst am Jahresende, was ihre Leistungen tatsächlich gekostet hatten.

Alles, was zu viel bezahlt wurde, wurde zurückgegeben.

2. Der Unterschied zur Dividende

Hier liegt ein grundlegender Unterschied zur Kapitalgesellschaft.

Eine Dividende erhält man, weil man Kapital zur Verfügung stellt. Eine Rückvergütung erhielt man, weil man Leistungen nutzt.

Dividende

Ertrag aus Kapital

Aktionär

Gewinnbeteiligung

unabhängig vom Geschäft

Rückvergütung

Vorteil aus Nutzung

Mitglied

Förderleistung

abhängig vom Geschäft

In der ursprünglichen Genossenschaft war deshalb die Dividende nebensächlich.

Die eigentliche Förderung bestand in der Rückvergütung.

3. Warum sie heute kaum noch vorkommt

Mit der Entwicklung zu modernen Universalbanken veränderte sich die Situation. Preise orientieren sich heute am Markt. Damit verschwand die sichtbare Überzahlung, die früher oft zurückgegeben wurde.

Entscheidend dabei ist das derzeitige Steuerrecht.

Eine Rückvergütung gilt steuerlich nur dann als Aufwand der Genossenschaft, wenn sie dem Mitglied tatsächlich zufließt. Bleibt sie im Unternehmen, wird sie wie Gewinn behandelt. Damit verliert sie ihren Fördercharakter.

Die Folge ist ein Widerspruch:

Die Genossenschaft kann ihren Mitgliedern den aus ihren Geschäften entstandenen Vorteil nur dann zurechnen, wenn sie ihn sofort auszahlt. **Dauerhafte Vermögensbildung** innerhalb der Genossenschaft ist mit der Rückvergütung dagegen nicht möglich.

Gerade bei Kreditgenossenschaften führt dies zu einem praktischen Ergebnis: Die Rückvergütung verschwindet, und an ihre Stelle treten Rücklagen.

4. Die eigentliche Bedeutung für die Gegenwart

Damit ging unbemerkt etwas Entscheidendes verloren.
Nicht rechtlich — aber wirtschaftlich.

Die Genossenschaft blieb formal Fördergemeinschaft, praktisch wurde sie Kapitalträger.

Die Mitglieder nutzen die Bank, bauen aber kein individuell zurechenbares Fördervermögen mehr auf.

Hier liegt der **Ausgangspunkt der nachfolgend beschriebenen Geno-Rente**:

Sie erfindet nichts Neues. Sie versucht lediglich, den ursprünglichen Mechanismus der Rückvergütung unter modernen Bedingungen wieder möglich zu machen — ohne die Stabilität der Genossenschaft zu gefährden.

5. Warum aus der Rückvergütung die Geno-Rente entsteht

Die klassische Rückvergütung funktionierte in einer Zeit, in der wirtschaftliche Vorteile unmittelbar spürbar waren. Mitglieder erhielten am Jahresende einen Teil dessen zurück, was sie im laufenden Geschäft zu viel bezahlt hatten. Förderung war damit konkret, sichtbar und einfach nachvollziehbar.

Mit der Entwicklung moderner Märkte verschwand diese Unmittelbarkeit. Preise orientieren sich heute am Wettbewerb, nicht mehr an der isolierten Kostenrechnung einer einzelnen Genossenschaft. Dadurch entsteht kein deutlich erkennbarer „zu viel gezahlter Betrag“ mehr, der einfach zurückgegeben werden könnte.

Gleichzeitig bleibt jedoch ein anderer Effekt bestehen: Durch die dauerhafte Nutzung der Genossenschaft entstehen weiterhin wirtschaftliche Vorteile. Sie zeigen sich nur nicht mehr im einzelnen Geschäftsvorgang, sondern im langfristigen Gesamtergebnis.

Mit anderen Worten: Die Förderung hat sich vom einzelnen Geschäft auf die gemeinsame Dauerbeziehung verlagert.

Genau hier stößt die klassische Rückvergütung an ihre Grenze. Sie ist auf den Moment ausgerichtet — die moderne Genossenschaft arbeitet aber über Zeiträume.

Würde man die Rückvergütung weiterhin jährlich vollständig auszahlen, hätte sie kaum noch Bedeutung. Würde man sie im Unternehmen belassen, verliert sie steuerlich ihren Charakter als Förderung.

Damit entsteht ein strukturelles Problem: Die ursprüngliche Förderidee existiert weiterhin, aber ihr Instrument passt nicht mehr zur wirtschaftlichen Realität.

Die logische Konsequenz ist daher kein Ersatz, sondern eine Weiterentwicklung.

Die Förderung muss dorthin verlagert werden, wo sie tatsächlich entsteht — in die Dauer der Mitgliedschaft. Nicht mehr als einmalige Rückgabe, sondern als über die Zeit wachsender Anspruch.

Genau das beschreibt die Geno-Rente:

Die Rückvergütung wird nicht abgeschafft, sondern zeitlich neu geordnet.

Sie wird aus der kurzfristigen Auszahlung in eine langfristige, individuelle Zuordnung überführt.

So bleibt ihr Wesen erhalten: kein Gewinn aus Kapital, sondern Vorteil aus Teilhabe.

Die Genossenschaft kehrt damit nicht zu früheren Verhältnissen zurück.

Sie führt deren Grundgedanken in eine wirtschaftliche Gegenwart fort, in der Förderung nicht mehr im einzelnen Geschäftsvorgang sichtbar wird, sondern im gemeinsamen Bestehen über viele Jahre hinweg.

6. Vom Jahresvorteil zur Lebensleistung

Die ursprüngliche Rückvergütung war auf das einzelne Jahr bezogen. Am Ende eines Geschäftsjahres wurde festgestellt, welcher Vorteil entstanden war, und dieser wurde an die Mitglieder verteilt. Förderung bedeutete damit eine momentane Entlastung.

In der heutigen wirtschaftlichen Realität verliert dieser Jahresblick jedoch an Bedeutung. Die meisten wirtschaftlichen Entscheidungen der Mitglieder sind langfristig angelegt: Baufinanzierungen laufen über Jahrzehnte, Sparvorgänge über ganze Erwerbsbiografien, und auch die Beziehung zur Hausbank erstreckt sich oft über ein ganzes Leben.

Die Förderung entsteht deshalb nicht mehr im einzelnen Jahr, sondern in der Summe der Jahre.

Was früher als kleiner Vorteil spürbar war, verteilt sich heute unmerklich über lange Zeiträume. Für das einzelne Mitglied wird der Fördergedanke dadurch kaum noch erlebbar, obwohl er wirtschaftlich weiterhin vorhanden ist.

Hier liegt der entscheidende Perspektivwechsel:

Die Genossenschaft fördert nicht mehr den einzelnen Geschäftsabschluss, sondern die dauerhafte Zugehörigkeit.

Wenn Förderung aber über Jahrzehnte entsteht, kann sie nicht sinnvoll in kurzen Abständen vollständig ausgezahlt werden. Sie würde ihre Wirkung verlieren und wieder zu einem beiläufigen Betrag werden.

Erst die Bündelung über die Zeit macht ihre Bedeutung sichtbar.

Die Geno-Rente folgt genau dieser Logik.

Sie sammelt nicht neue Vorteile an, sondern macht die ohnehin entstehenden langfristigen Vorteile erkennbar und zuordenbar.

Aus vielen kleinen, kaum wahrnehmbaren Jahresvorteilen entsteht so ein zusammenhängendes Fördervermögen. Dieses steht nicht am Anfang der Mitgliedschaft im Vordergrund, sondern am Ende — dort, wo wirtschaftliche Sicherheit besonders wichtig wird.

Die Förderung begleitet damit das Mitglied über seine gesamte Teilhabe hinweg und wird erst dann vollständig sichtbar, wenn sie ihre größte Wirkung entfalten kann.

Aus dem Jahresvorteil wird eine Lebensleistung.

Die Idee der Geno-Rente

Die genossenschaftliche Rückvergütung ist ein vom Gesetzgeber nur für Genossenschaften geschaffenes Instrument zur Förderung der Mitglieder. Doch die praktische Umsetzbarkeit scheidet oft und wird daher nicht genutzt. Denn aus steuerlicher Vorgabe kennt das System nur zwei Zustände:

- direkte Auszahlung an das Mitglied
- oder Verbleib im Unternehmen.

Die Geno-Rente beschreibt eine **dritte Möglichkeit**.

Die Genossenschaft schreibt den aus Mitgliedergeschäften entstandenen Vorteil jedem Mitglied individuell gut — behält das Kapital jedoch im Unternehmen. Das Mitglied erhält damit kein Geld im Moment der Entstehung, sondern einen persönlichen Anspruch auf spätere Auszahlung, z. B. als **monatliche Rente**.

Die Förderung wird dadurch zeitlich verlagert: nicht mehr sofort, sondern über den Lebensverlauf.

Das Unternehmen bleibt stabil, und dennoch entsteht eine persönliche Zuordnung.

1. Warum das heute steuerlich noch nicht möglich ist

Nach geltendem Steuerrecht gilt eine Rückvergütung nur dann als Förderung, wenn sie dem Mitglied tatsächlich zufließt. Bleibt sie im Unternehmen, wird sie nicht als Aufwand anerkannt, sondern als Gewinnverwendung behandelt.

Die Genossenschaft müsste also Steuern zahlen, obwohl sie das Geld dem Mitglied bereits wirtschaftlich zugeordnet hat.

Die Folge ist ein Zwang zu einer der beiden unbefriedigenden Lösungen:

- sofortige Auszahlung → schwächt die Kapitalbasis
- vollständiger Verbleib → keine individuelle Förderung

Eine dauerhafte individuelle Zuordnung ohne Liquiditätsabfluss ist steuerlich derzeit nicht vorgesehen.

Die **Geno-Rente** setzt genau an diesem Punkt an:

Die Gutschrift auf einem persönlichen Förderkonto würde steuerlich als zugeflossen gelten, obwohl das Kapital weiterhin im Unternehmen arbeitet. Besteuert wird erst bei späterer Auszahlung.

Damit entsteht eine Förderung, die nicht den einzelnen Jahresabschluss, sondern den gesamten Lebensweg des Mitglieds betrachtet.

2. Der größere Zusammenhang: Altersvorsorge im Wandel

Diese Überlegung fällt nicht zufällig in die heutige Zeit.

Das gesetzliche Rentensystem beruht auf einem Umlageverfahren: Die erwerbstätige Generation finanziert die Leistungen der älteren Generation. Dieses Modell setzt ein dauerhaft stabiles Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Rentenempfängern voraus.

Mit steigender Lebenserwartung und sinkenden Geburtenraten verändert sich dieses Verhältnis jedoch strukturell. Die Folgen sind absehbar: steigende Beitragssätze, wachsende Steuerzuschüsse oder sinkende Leistungsniveaus.

Parallel dazu gewinnt die individuelle Vorsorge an Bedeutung. Sie verlangt jedoch vom Einzelnen regelmäßiges Einkommen, langfristige Planungssicherheit und die Fähigkeit, über Jahrzehnte Kapital zu bilden. Gerade diese Voraussetzungen sind in modernen Erwerbsbiografien zunehmend unsicher.

Damit entsteht ein Spannungsfeld:

Während kollektive Sicherungssysteme unter demografischem Druck stehen, ist individuelle Vorsorge für viele Menschen nur eingeschränkt realisierbar.

3. Warum eine Geno-Rente hier ansetzen kann

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob wirtschaftliche Teilhabe selbst eine ergänzende Vorsorgewirkung entfalten kann.

Genossenschaften verbinden Menschen nicht durch Kapitalanlage, sondern durch dauerhafte Nutzung gemeinsamer Leistungen. Aus dieser Nutzung entstehen regelmäßig wirtschaftliche Überschüsse. Gegenwärtig verbleiben sie überwiegend kollektiv im Unternehmen.

Würde ein Teil dieser Überschüsse individuell zugeordnet, entstünde über längere Zeiträume ein personenbezogener Förderwert, ohne dass zusätzliches Sparen erforderlich wäre.

Damit würde Vorsorge nicht ausschließlich aus individuellem Verzicht entstehen, sondern aus wirtschaftlicher Teilhabe.

Die Geno-Rente ersetzt weder das Umlagesystem noch private Vorsorge. Sie beschreibt vielmehr die Möglichkeit einer ergänzenden Beteiligungsform, deren Wirkungsweise im weiteren Verlauf näher erläutert wird.

4. Warum das keine Gewinnbeteiligung ist

Im bisherigen Verlauf wurde der Grundgedanke entwickelt, dass genossenschaftliche Förderung nicht im Zeitpunkt der Auszahlung, sondern im Lebensverlauf ihre eigentliche Wirkung entfaltet. Die folgenden Überlegungen begründen diesen Gedanken nicht erneut, sondern beschreiben ausschließlich seine praktische und rechtliche Ausgestaltung.

Ein häufiger Einwand gegen die Idee einer Geno-Rente lautet: Wenn Mitglieder ein persönliches Guthaben erhalten, wird aus der Genossenschaft doch eine Kapitalgesellschaft.

Dieser Einwand entsteht aus der Nähe zweier Begriffe, die sich ähnlich anhören, aber etwas grundsätzlich Unterschiedliches meinen: Beteiligung am Unternehmen und Förderung durch Teilhabe.

Ein Aktionär stellt Kapital zur Verfügung, damit ein Unternehmen wirtschaftet. Sein Anspruch richtet sich auf die Rendite dieses Kapitals. Der Gewinn gehört ihm anteilig, weil er Eigentümer eines Teils des Unternehmenswertes ist.

Das Mitglied einer Genossenschaft verfolgt einen anderen Zweck. Es beteiligt sich nicht, um Kapitalertrag zu erzielen, sondern um Leistungen zu nutzen. Sein Vorteil entsteht nicht aus dem Besitz von Kapital, sondern aus der gemeinsamen wirtschaftlichen Tätigkeit.

Die Geno-Rente knüpft genau an dieser Nutzung an.

Das persönliche Förderkonto entsteht nicht aus eingezahltem Kapital, sondern aus den Geschäften zwischen Mitglied und Genossenschaft. Wer die Leistungen stärker nutzt, trägt mehr zum gemeinsamen Ergebnis bei und erhält entsprechend eine höhere Gutschrift. Wer sie weniger nutzt, erhält entsprechend weniger.

Damit bleibt der Grundgedanke erhalten:

Nicht Kapital erzeugt Ertrag, sondern Teilhabe erzeugt Förderung.

5. Kein Anteil am Vermögen der Genossenschaft

Entscheidend ist, dass das Förderkonto keine Beteiligung des Mitglieds am Vermögen der Genossenschaft begründet.

Das Mitglied kann:

- es nicht kündigen
- es nicht verkaufen
- es nicht beleihen
- keinen Einfluss auf den Unternehmenswert daraus ableiten

Der Bestand der Genossenschaft bleibt vollständig gemeinschaftlich. Die individuelle Zuordnung betrifft nur den aus der Teilhabe entstandenen Förderwert.

Damit unterscheidet sich die Geno-Rente sowohl von Aktien als auch von klassischen Spareinlagen. Sie ist kein handelbares Recht und kein Kapitalanspruch, sondern eine zweckgebundene Förderanwartschaft.

6. Warum die Stabilität der Genossenschaft erhalten bleibt

Ein weiterer Einwand lautet, eine solche Zuordnung würde das Eigenkapital schwächen.

Gerade das Gegenteil ist der Fall. Heute stehen Genossenschaften vor einem Zielkonflikt: Ausschüttung stärkt die Mitglieder, Thesaurierung stärkt das Unternehmen.

Die Geno-Rente verbindet beides.

Das Kapital verbleibt vollständig im Unternehmen und steht dauerhaft zur Verfügung. Gleichzeitig entsteht eine persönliche Zuordnung, die erst in der Zukunft liquiditätswirksam wird. Die Stabilität bleibt erhalten, während die Förderung sichtbar wird.

Die Genossenschaft wird dadurch nicht kapitalmarktabhängiger, sondern unabhängiger:

Sie kann Eigenkapital aufbauen, ohne den Förderzweck aus den Augen zu verlieren.

7. Förderung statt Rendite

Der entscheidende Unterschied lässt sich einfach beschreiben:

Ein Aktionär fragt: *Wie viel Gewinn macht mein Geld?*

Ein Mitglied fragt: *Welchen Vorteil habe ich durch die Genossenschaft?*

Die Geno-Rente beantwortet diese zweite Frage in einer zeitgemäßen Form.

Sie verwandelt die kollektive wirtschaftliche Tätigkeit wieder in einen individuell nachvollziehbaren Vorteil, ohne die Struktur der Genossenschaft zu verändern.

Damit entsteht keine Kapitalgesellschaft im neuen Gewand, sondern eine modernisierte Form der ursprünglichen Idee: Förderung durch gemeinsames Wirtschaften — nur nicht mehr ausschließlich im Moment, sondern über den gesamten Lebensweg.

Die Geno-Rente ist **Mitgliederförderung in Reinform**

8. Altersvorsorge durch Teilhabe – ein Rechenbeispiel

Die Wirkung der Geno-Rente erschließt sich weniger durch Definitionen als durch Zeit. Förderung entsteht hier nicht in einem einzelnen Jahr, sondern durch die dauerhafte Teilhabe am wirtschaftlichen Leben. Deshalb lässt sich ihr Nutzen am besten über einen längeren Lebensabschnitt betrachten.

Im folgenden Beispiel wird keine außergewöhnliche Entwicklung angenommen. Es wird lediglich unterstellt, dass ein Mitglied typische Leistungen seiner Genossenschaft regelmäßig nutzt.

Beispiel 1: Kreditgenossenschaft (Bank)

Ein Mitglied tritt mit 25 Jahren einer Genossenschaftsbank bei.

Im Laufe seines Lebens nutzt es:

- Girokonto und Zahlungsverkehr
- Konsumentenkredite
- Baufinanzierung
- Geldanlagen

Aus diesen Geschäften entstehen Überschüsse im gemeinsamen Geschäftsbetrieb.

Angenommen, daraus ergibt sich durchschnittlich eine jährliche förderfähige Rückvergütung von:

1.000 € pro Jahr

Dieser Betrag wird nicht ausgezahlt, sondern dem persönlichen Förderkonto gutgeschrieben.

Entwicklung über die Zeit bei 2 % Verzinsung

Alter	Jahre Mitglied	Förderkonto
35	10	ca. 10.900 €
45	20	ca. 24.300 €
55	30	ca. 40.500 €
67	42	ca. 63.500 €

bei 3 % Verzinsung

Alter	Jahre Mitglied	Förderkonto
35	10	ca. 11.500 €
45	20	ca. 27.000 €
55	30	ca. 47.800 €
67	42	ca. 82.000 €

bei 4 % Verzinsung

Alter	Jahre Mitglied	Förderkonto
35	10	ca. 12.000 €
45	20	ca. 30.900 €
55	30	ca. 58.300 €
67	42	ca. 107.000 €

Selbst bei vorsichtiger Verzinsung entsteht ein spürbares Vorsorgevermögen — ohne zusätzlichen Sparaufwand.

Ein Betrag zwischen etwa 60.000 € und über 100.000 € entsteht allein aus der Nutzung der genossenschaftlichen Leistungen.

Beispiel 2: Wohnungsgenossenschaft

Ein Mitglied wohnt ab dem 25. Lebensjahr dauerhaft in einer Wohnung seiner Genossenschaft.

Durch die Nutzung entstehen laufend Überschüsse aus:

- Mietzahlungen
- Bewirtschaftung
- gemeinschaftlicher Finanzierung

Angenommene jährliche Rückvergütung:

600 € pro Jahr

Ergebnis nach 40 Jahren

Verzinsung	Förderkonto
2 %	ca. 36.000 €
3 %	ca. 45.000 €
4 %	ca. 56.000 €

Die Wohnung erfüllt damit nicht nur eine Versorgungs-, sondern zugleich eine Vorsorgefunktion.

Der entscheidende Unterschied

Klassische Altersvorsorge verlangt Verzicht in der Gegenwart. Die Geno-Rente entsteht aus Teilhabe in der Gegenwart.

Der wirtschaftliche Vorteil entsteht dort, wo ohnehin wirtschaftliche Aktivität stattfindet.

Die Genossenschaft erfüllt damit ihren Förderauftrag nicht mehr nur punktuell, sondern lebensbegleitend.

Die Antwort auf das Rentenproblem unserer Zeit

1. Das strukturelle Problem moderner Altersvorsorge

Die gesetzliche Altersrente basiert auf einem Umlageverfahren: Die Erwerbstätigen finanzieren die Rentner. Dieses System funktionierte über Jahrzehnte stabil, weil seine demografischen Voraussetzungen erfüllt waren. Viele Beitragszahler standen wenigen Ruheständlern gegenüber, Erwerbsbiografien verliefen weitgehend kontinuierlich und wirtschaftliche Entwicklung war planbar.

Diese Grundlage hat sich schrittweise verändert. Steigende Lebenserwartung, sinkende Geburtenraten, unterbrochene Erwerbsverläufe und häufige Berufswechsel führen dazu, dass das Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern dauerhaft unter Druck gerät.

Die politische Antwort darauf ist bekannt:

Die gesetzliche Rente soll durch private Vorsorge ergänzt werden.

Damit verschiebt sich jedoch das Sicherungsprinzip. Aus gemeinsamer Risikoübernahme wird individuelle Vorsorgeleistung. Die Verantwortung wandert vom System zum Einzelnen.

Hier entsteht ein struktureller Widerspruch.

Moderne Erwerbsbiografien sind zunehmend diskontinuierlich. Einkommen schwanken, Lebensphasen unterbrechen sich, Planungssicherheit nimmt ab. Altersvorsorge verlangt jedoch genau das Gegenteil: langfristige Stabilität, regelmäßige Sparfähigkeit und disziplinierte Kapitalbildung über Jahrzehnte.

Das System verlangt Kontinuität — das Leben liefert Diskontinuität.

Das Vorsorgeproblem liegt daher nicht allein in mangelnder Bereitschaft, sondern in einer strukturellen Spannung zwischen individueller Sparlogik und kollektiver wirtschaftlicher Realität.

2. Sparen oder Teilhaben – ein systematischer Unterschied

Klassische Altersvorsorge beruht auf Verzicht.

Heute wird Einkommen zurückgelegt, um morgen Sicherheit zu schaffen.

Dieses Prinzip funktioniert nur, wenn dauerhaft Mittel übrigbleiben. Viele Haushalte verfügen jedoch nur begrenzt über freien finanziellen Spielraum.

Die Geno-Rente setzt an einer anderen Stelle an. Sie knüpft nicht am Verzicht an, sondern an der Teilhabe.

Mitglieder von Genossenschaften nutzen dauerhaft Leistungen: Konten, Kredite, Wohnraum, Energieversorgung oder landwirtschaftliche Dienstleistungen. Aus dieser Nutzung entstehen regelmäßig wirtschaftliche Überschüsse.

Heute verbleiben diese Überschüsse überwiegend kollektiv im Unternehmen. Sie stärken dessen Stabilität, werden jedoch dem einzelnen Mitglied nicht individuell zugeordnet.

Wird ein Teil dieser Überschüsse personenbezogen verbucht und langfristig gebunden, entsteht Vorsorgevermögen nicht aus zusätzlichem Sparen, sondern aus wirtschaftlicher Mitwirkung.

Der Unterschied ist grundlegend:

- Klassische Vorsorge: Vermögen entsteht aus individuellem Verzicht.
- Geno-Rente: Vermögen entsteht aus gemeinschaftlicher Teilhabe.

3. Ein übersehener Ort der Vermögensbildung

Nahezu jeder Bürger ist Mitglied einer Genossenschaft — sei es einer Bank, einer Wohnungsbau-, Energie- oder landwirtschaftlichen Genossenschaft.

In all diesen Organisationen wird wirtschaftlicher Erfolg gemeinschaftlich erzeugt. Mitglieder finanzieren, kaufen, mieten, zahlen Entgelte und sichern dadurch die wirtschaftliche Tätigkeit der Gemeinschaft.

Der wirtschaftliche Beitrag besteht nicht primär in der Kapitalüberlassung, sondern in der Nutzung.

Gerade hier liegt der Ansatzpunkt der Geno-Rente: Überschüsse aus Mitgliedergeschäften werden nicht ausschließlich kollektiv gebunden, sondern zusätzlich individuell zugeordnet.

Damit wird wirtschaftliche Teilhabe selbst zur Quelle langfristiger Vorsorge.

4. Systemwirkung und volkswirtschaftliche Stabilität

Die Geno-Rente besitzt eine Eigenschaft, die klassische Vorsorgemodelle nur eingeschränkt aufweisen:

Sie benötigt kein zusätzliches Sparen.

Klassische Vorsorge entzieht Mittel dem Konsum und ist häufig kapitalmarktabhängig.

Die Geno-Rente entsteht innerhalb des bestehenden Wirtschaftskreislaufs aus real erwirtschafteten Überschüssen.

Ihre Stabilität beruht nicht auf spekulativen Erträgen, sondern auf kontinuierlicher wirtschaftlicher Nutzung.

Dadurch wirkt sie kollektiv stabilisierend, ohne individuell spekulativ zu sein.

5. Einordnung: Mitgliedschaft ist keine Kapitalanlage

Auf den ersten Blick könnte die Geno-Rente einer Kapitalbeteiligung ähneln. Tatsächlich beruht sie auf einem grundlegend anderen Prinzip.

Eine Aktie vergütet Kapitalüberlassung. Der wirtschaftliche Beitrag besteht im Einsatz von Vermögen.

Die Geno-Rente ordnet Nutzung zu. Der wirtschaftliche Beitrag entsteht aus dauerhafter Teilhabe.

Der Anspruch wächst nicht mit der Höhe der Einlage, sondern mit der Intensität der Geschäftsbeziehung. Er ist nicht handelbar, nicht spekulativ verwertbar und nicht vom Unternehmen entkoppelt.

Die Geno-Rente macht das Mitglied nicht zum Kapitalgeber im marktwirtschaftlichen Sinn.

Sie lässt es am gemeinsam entstandenen Vorteil teilhaben, ohne das kollektive Vermögen aufzuteilen.

6. Gesellschaftliche Bedeutung

Die Geno-Rente ersetzt weder die gesetzliche Rente noch private Vorsorge.

Sie ergänzt sie.

Wenn Millionen Mitglieder langfristig 40.000–80.000 € zusätzliches Alterskapital aufbauen, entstehen:

- geringere Abhängigkeit von Grundsicherung
- höhere individuelle Stabilität
- stärkere Akzeptanz des Rentensystems
- breitere Vermögensbildung

Es entsteht eine zusätzliche Vorsorgeebene ohne staatliche Finanzierung und ohne Kapitalmarktabhängigkeit.

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente ist keine Sozialleistung, keine Kapitalanlage und keine Subvention.

Sie ist organisierte wirtschaftliche Selbsthilfe — übersetzt in eine moderne Form langfristiger Vorsorge durch Teilhabe.

Warum die heutige Rechtslage echte Mitgliederförderung verhindert

Die vorangegangenen Überlegungen zeigen:

Altersvorsorge kann aus wirtschaftlicher Teilhabe entstehen, ohne dass Mitglieder zusätzlich sparen müssen.

Eine solche Lösung setzt jedoch voraus, dass der aus der Nutzung entstehende Vorteil dem einzelnen Mitglied dauerhaft zugeordnet werden kann.

Genau hier liegt das eigentliche Problem nicht in der Wirtschaft, sondern im Recht.

Die heutige Auslegung des Genossenschaftsrechts behandelt genossenschaftliche Überschüsse weitgehend als unternehmensgebundenes Ergebnis. Die individuelle Zuordnung wird auf die kurzfristige Rückvergütung beschränkt – und selbst diese wird in der Praxis nur noch eingeschränkt genutzt.

Damit wird ausgerechnet das Instrument, das die unmittelbare Mitgliederförderung verwirklichen soll, strukturell blockiert.

Um zu verstehen, warum eine langfristige Förderzuordnung heute kaum stattfindet, muss zunächst geklärt werden, was die Rückvergütung ihrem Wesen nach überhaupt ist.

1. Was eine Rückvergütung ursprünglich bedeutet

Die klassische Idee der Genossenschaft lautet:

Ein Mitglied kauft nicht möglichst billig ein, sondern wirtschaftet gemeinsam.

Am Jahresende wird deshalb korrigiert: War der Preis vorsichtig kalkuliert, erhält das Mitglied den Vorteil zurück.

Das nennt man genossenschaftliche Rückvergütung.

Sie ist kein Gewinnanteil wie eine Dividende.

Sie ist eine nachträgliche Preisberichtigung innerhalb einer gemeinsamen Wirtschaftsbeziehung.

2. Die steuerliche Einordnung

Das Steuerrecht behandelt diese Rückvergütung folgerichtig als Aufwand der Genossenschaft — jedoch unter einer Voraussetzung:

Sie muss dem Mitglied tatsächlich zufließen.

Damit orientiert sich die Rechtsordnung an der klassischen Förderform:

Der Vorteil wird unmittelbar ausgezahlt und damit wirtschaftlich abgeschlossen.

Bleibt der Betrag dagegen im Unternehmen, erhält er rechtlich einen anderen Charakter:

Er wird Teil des Jahresergebnisses der Genossenschaft.

Die Regelung folgt damit einem klaren Prinzip:

Entweder unmittelbare Förderung oder kollektives Vermögen.

3. Die praktische Folge für moderne Genossenschaften

Moderne Genossenschaften stehen heute vor einer anderen wirtschaftlichen Realität als zur Entstehungszeit des Genossenschaftsrechts:

- langfristige Geschäftsbeziehungen
- hohe Stabilitätsanforderungen
- wachsende Eigenkapitalanforderungen
- dauerhafte Mitgliederbindung

Unter diesen Bedingungen entsteht Förderung häufig nicht mehr punktuell, sondern über lange Zeiträume hinweg.

Die geltende Rechtsordnung bildet jedoch vor allem den unmittelbaren Fördervorgang ab.

Daher geschieht in der Praxis regelmäßig Folgendes:

- Überschüsse verbleiben im Unternehmen
- Rücklagen wachsen
- individuelle Zuordnungen unterbleiben

Das entspricht nicht einer Abkehr vom Fördergedanken — sondern einer Anpassung an die vorhandenen rechtlichen Kategorien.

4. Die daraus entstehende Besonderheit

Es ergibt sich eine typische Situation moderner Genossenschaften:

Wirtschaftlich	Rechtlich
Mitglieder erzeugen gemeinsam Vorteile	Vorteile werden kollektiv gebunden
Nutzung trägt die Organisation	Vermögen bleibt unpersönlich
Förderung entsteht fortlaufend	Förderung erscheint nicht individuell

Die Genossenschaft gewinnt dadurch Stabilität.

Für das einzelne Mitglied bleibt der Zusammenhang jedoch abstrakt.

5. Die fehlende Kategorie

Eine langfristig gebundene individuelle Förderzuordnung ist derzeit rechtlich nicht ausdrücklich vorgesehen. Die Ordnung kennt zwei klare Zustände:

Ausgezahlt → unmittelbare Förderung

Nicht ausgezahlt → kollektives Ergebnis

Ein dritter Zustand fehlt bislang:

zugeordnet, aber gebunden

Gerade dieser Zustand würde jedoch den heutigen wirtschaftlichen Strukturen vieler Genossenschaften entsprechen.

6. Folgen für die Entscheidungspraxis

Vorstände bewegen sich daher innerhalb klarer Rahmenbedingungen:

Vorgehen	Wirkung
Auszahlung	unmittelbare Förderung, geringere Kapitalbindung
Einbehalt	Stärkung der Stabilität
individuelle Bindung	derzeit rechtlich nicht vorgesehen

Die verbreitete Rücklagenbildung stellt deshalb keine Abkehr vom Förderauftrag dar, sondern eine folgerichtige Anwendung der bestehenden Ordnung.

7. Ein möglicher rechtlicher Anschluss

Erforderlich wäre keine grundlegende Systemänderung, sondern lediglich eine ergänzende Zuordnungskategorie:

Die gebundene genossenschaftliche Rückvergütung

Merkmale:

- individuell zugeordnet
- im Unternehmen belassen
- zweckgebunden gebunden
- spätere Auszahlung
- steuerlich anerkannt

Damit könnte Förderung sichtbar werden, ohne Stabilität zu vermindern.

Kernaussage des Kapitels

Die heutige Förderpraxis moderner Genossenschaften entspricht den bestehenden rechtlichen Rahmenbedingungen.

Diese sind auf unmittelbare Förderformen ausgerichtet.

Eine langfristig zugeordnete Förderung ist bislang nicht abgebildet.

Die Geno-Rente beschreibt genau diese ergänzende Förderform.

Die Realität moderner Genossenschaften

Die bisherigen Ausführungen beschreiben einen strukturellen Zusammenhang:

Je weniger sich Förderung im einzelnen Mitglied nachvollziehbar zeigt, desto stärker verändert sich die Wahrnehmung der Genossenschaft.

Diese Veränderung entsteht nicht durch einzelne Entscheidungen oder Personen.

Sie ergibt sich aus den Rahmenbedingungen, unter denen Genossenschaften heute handeln.

Genossenschaften stehen dauerhaft vor der Aufgabe, Stabilität, aufsichtsrechtliche Anforderungen und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sicherzustellen. Unter diesen Bedingungen werden Maßnahmen bevorzugt, die das Unternehmen insgesamt stärken. Entscheidungen orientieren sich folgerichtig an Bilanzstruktur, Risikotragfähigkeit und organisatorischer Effizienz.

Förderung wirkt dabei weiterhin — jedoch zunehmend kollektiv.

Der einzelne Geschäftsvorgang kann die Mitgliedschaft wirtschaftlich kaum noch unterscheiden. Vorteile entstehen vor allem in der langfristigen Stabilität des Unternehmens, in Sicherheitsmechanismen

und in der dauerhaften Leistungsfähigkeit der Organisation. Diese Form der Förderung ist real, bleibt für das Mitglied jedoch abstrakt.

Damit verschiebt sich die Wahrnehmung:

Die Genossenschaft wird als verlässliches Institut verstanden, aber immer weniger als persönliche wirtschaftliche Kooperation.

Aus dieser Entwicklung ergeben sich weitere Folgen.

Wächst die Bedeutung der Gesamtstabilität gegenüber dem Einzelvorteil, werden strukturelle Maßnahmen zur Unternehmenssicherung naheliegend. Zusammenschlüsse, Standardisierung von Leistungen und organisatorische Vereinheitlichung verbessern nachvollziehbar die Tragfähigkeit des Unternehmens. Für das einzelne Mitglied wird der Zusammenhang zwischen eigener Teilhabe und persönlichem Vorteil dadurch jedoch zunehmend indirekt.

Die Organisation erfüllt weiterhin ihren Zweck — nur nicht mehr erkennbar individuell.

Unter solchen Bedingungen verändert sich auch die Rolle der Mitgliedschaft. Sie bestätigt Zugehörigkeit, begründet aber immer seltener eine konkret zuordenbare wirtschaftliche Wirkung. Die Genossenschaft unterscheidet sich damit in der Wahrnehmung weniger durch den Vorteil für das Mitglied als durch die Stabilität des Unternehmens.

Diese Entwicklung ist kein Ergebnis einzelner Entscheidungen, sondern eine systemische Folge fehlender individueller Zuordnungsmöglichkeit von Förderung.

Wo Vorteile nur kollektiv entstehen können, müssen Entscheidungen ebenfalls kollektiv ausgerichtet werden.

Gerade daraus ergibt sich die eigentliche Herausforderung:

Der Förderauftrag bleibt bestehen, wird jedoch strukturell unsichtbar.

Solange Förderung ausschließlich in der Gesamtleistung der Organisation aufgeht, entsteht für die Beteiligten kein Anlass, anders zu handeln. Weder Organe noch begleitende Institutionen können individuell wirkende Förderung herstellen, wenn die wirtschaftlichen Instrumente dafür fehlen.

Eine individuell zuordenbare Rückvergütung würde deshalb nicht gegen die bestehende Praxis wirken, sondern sie ergänzen. Sie würde den wirtschaftlichen Zusammenhang zwischen Nutzung und Vorteil wieder sichtbar machen, ohne die Stabilitätsorientierung der Unternehmen zu verändern.

Die Geno-Rente erscheint vor diesem Hintergrund nicht als Korrektur von Verhalten, sondern als Anpassung der Rahmenbedingungen. Sie ermöglicht individuelle Förderung, ohne kollektive Stabilität aufzugeben.

Damit wird verständlich:

Nicht Entscheidungen haben die Förderung verdrängt — sondern fehlende Zuordnungsmöglichkeiten haben Entscheidungen geprägt.

Eine Änderung dieser Zuordnung schafft daher keinen Gegensatz zur bestehenden Organisation, sondern eine Ergänzung ihres Wirkungsmechanismus.

Damit zeigt sich:

Die Frage der Mitgliederförderung lässt sich nicht allein durch betriebliche Entscheidungen beantworten. Solange Förderung nur kollektiv wirken kann, bleiben individuelle Vorteile unsichtbar — unabhängig davon, wie Genossenschaften im Einzelnen handeln.

Soll Förderung wieder persönlich nachvollziehbar werden, bedarf es daher eines Rahmens, der individuelle Zuordnung ermöglicht, ohne die Stabilitätsanforderungen der Unternehmen zu verändern.

Eine solche Lösung kann folglich nicht auf Ebene einzelner Satzungen entstehen, sondern muss allgemein verbindlich ausgestaltet werden.

Wie ein entsprechender gesetzlicher Ansatz aussehen könnte, soll im folgenden Kapitel dargestellt werden.

Wie eine gesetzliche Lösung konkret aussehen könnte

Wenn Förderung individuell zugeordnet werden soll, ohne die Kapitalbasis der Genossenschaft zu schwächen, muss sie wirtschaftlich zugleich als Vorteil des Mitglieds und als Bestandteil des Unternehmens bestehen können.

Ein geeigneter Ansatz besteht darin, die aus Mitgliedergeschäften entstehenden Vorteile personenbezogen zu erfassen, ihre Auszahlung jedoch zeitlich von ihrer Entstehung zu trennen. Der wirtschaftliche Zusammenhang zwischen Nutzung und Förderung bleibt erhalten, während die Mittel weiterhin der Genossenschaft zur Verfügung stehen.

Damit eine solche Zuordnung rechtssicher und einheitlich erfolgen kann, bedarf es einer allgemeinen Regelung. Sie würde keine neue Förderform schaffen, sondern die bereits im Genossenschaftsgedanken angelegte Rückvergütung in eine langfristig zuordenbare Form überführen.

Die folgenden Überlegungen skizzieren, wie eine entsprechende gesetzliche Ausgestaltung aufgebaut sein könnte.

1. Keine neue Sozialleistung – nur eine neue Rechtskategorie

Für die Einführung der Geno-Rente wäre kein staatliches Förderprogramm nötig.

Kein Zuschuss, keine Prämie, keine Steuerfinanzierung.

Es fehlt lediglich eine rechtliche Möglichkeit, die bisher nicht existiert:

Eine Rückvergütung, die dem Mitglied gehört, aber im Unternehmen bleibt.

Heute kennt das Recht nur zwei Zustände:

Zustand	Folge
Auszahlung	Geld verlässt die Genossenschaft
Einbehalt	Geld gehört der Genossenschaft

Die Geno-Rente benötigt einen dritten Zustand:

Zugeordnetes, gebundenes Mitgliederguthaben

2. Die neue Kategorie: Vorsorgerückvergütung

Der Gesetzgeber müsste dafür einen neuen Begriff einführen:

Genossenschaftliche Vorsorgerückvergütung

Sie hätte vier Eigenschaften:

1. Sie entsteht aus Geschäften mit Mitgliedern
2. Sie wird individuell zugeordnet
3. Sie bleibt im Unternehmen gebunden
4. Sie wird erst später ausgezahlt

Damit wird aus einem kollektiven Überschuss ein persönlicher Förderanspruch — ohne Kapitalabfluss.

3. Anpassung des Steuerrechts

Der entscheidende Punkt liegt im Steuerrecht.

Heute gilt:

Eine Rückvergütung ist nur abzugsfähig, wenn sie ausgezahlt wird.

Künftig müsste gelten:

Eine verpflichtend gebuchte Vorsorgerückvergütung gilt steuerlich als zugeflossen.

Das bedeutet:

- Betriebsausgabe für die Genossenschaft
- keine sofortige Besteuerung beim Mitglied
- Besteuerung erst bei Auszahlung im Alter

Damit würde sie wie eine betriebliche Altersversorgung behandelt.

4. Anpassung des Genossenschaftsgesetzes

Zusätzlich müsste das Genossenschaftsgesetz ergänzt werden. Genossenschaften bestimmter Größe und Struktur würden verpflichtet:

- Überschüsse aus Mitgliedergeschäften zu ermitteln
- anteilig Mitgliedern zuzuordnen
- auf Förderkonten zu verbuchen

Nicht freiwillig — sondern als Teil des Förderauftrags.

Damit würde Förderung messbar.

5. Schutz vor Missbrauch

Damit daraus kein Kapitalanlageprodukt wird, braucht es klare Regeln:

- nicht handelbar
- nicht beleihbar
- nicht vorzeitig auszahlbar
- nur für Mitglieder
- erlischt nicht bei Kündigung oder Ausschluss
- Auszahlung nur bei Erreichen Rentenalter, Tod oder langer Mitgliedschaft (> 50 Jahre)

So bleibt der Charakter erhalten:

Förderung durch Teilhabe – nicht Rendite auf Kapital.

6. Warum das Eigenkapital trotzdem erhalten bleibt

Entscheidend ist:

Das Geld verlässt die Genossenschaft nicht.

Es bleibt wirtschaftlich Eigenkapital — aber rechtlich mit Zuordnung.

Dadurch entsteht kein Stabilitätsverlust, sondern eher das Gegenteil:

- langfristigere Mittel
- stabilere Mitgliederbindung
- planbare Liquidität

7. Die Rolle der Satzung

Die konkrete Ausgestaltung erfolgt durch die Mitglieder selbst:

- Verzinsungsformel
- Mindestdauer
- Auszahlungszeitpunkt

Aber unter einer wichtigen Bedingung:

Änderungen benötigen eine sehr hohe Zustimmung aller Mitglieder.

So wird verhindert, dass spätere Generationen die Ansprüche früherer Mitglieder entwerten.

8. Ergebnis: Eine neue Form wirtschaftlicher Teilhabe

Die Rechtsordnung würde damit erstmals drei Beteiligungsformen kennen:

Form	Grundlage	Ergebnis
Aktie	Kapital	Rendite
Sparen	Verzicht	Zins
Genossenschaft (neu)	Nutzung	Fördervermögen

Die Genossenschaft bekäme damit wieder eine eigenständige Rolle — nicht zwischen Markt und Staat, sondern daneben.

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente erfordert keine Systemrevolution.

Nur eine kleine Ergänzung des Rechts:

Aus „entweder Auszahlung oder Kollektivvermögen“ wird „persönlich zugeordnetes Gemeinschaftskapital“.

Damit würde der Förderauftrag erstmals dauerhaft sichtbar.

9. Sichtbarmachung statt Veränderung

Die vorgeschlagene Regelung verfolgt nicht das Ziel, in die wirtschaftlichen Entscheidungen der Genossenschaften einzugreifen. Sie legt weder Geschäftsmodelle fest noch bestimmt sie die Höhe der Förderung im Einzelfall.

Ihr Zweck besteht ausschließlich darin, einen Rahmen zu schaffen, innerhalb dessen aus Nutzung entstehende Vorteile einzelnen Mitgliedern dauerhaft zugeordnet werden können, ohne die Stabilitätsanforderungen der Unternehmen zu beeinträchtigen.

Die Genossenschaft behält damit ihre unternehmerische Freiheit, während die Mitgliedschaft wieder eine nachvollziehbare wirtschaftliche Bedeutung erhält. Förderung wird nicht erweitert, sondern sichtbar gemacht.

Gerade darin liegt der Unterschied zu neuen Leistungsansprüchen: Die Regelung begründet keine zusätzliche Belastung der Genossenschaft, sondern ordnet einen bereits entstehenden wirtschaftlichen Zusammenhang.

Sie wirkt daher nicht als Eingriff in bestehende Strukturen, sondern als Klärung ihrer Wirkung.

Wo Förderung erkennbar wird, entsteht Verständnis für die Rechtsform.

Wo Verständnis besteht, entsteht Bindung.

Die gesetzliche Ausgestaltung würde damit weniger eine neue Institution schaffen, sondern eine vorhandene Funktionsweise verständlich machen — sowohl für Mitglieder als auch für die Öffentlichkeit.

Was sich für Mitglieder konkret ändern würde

1. Förderung würde wieder spürbar

Heute erleben viele Mitglieder ihre Genossenschaft kaum anders als ein gewöhnliches Unternehmen.

- Konto ist Konto
- Kredit ist Kredit
- Miete ist Miete

Der Unterschied zur Bank oder zum Anbieter am Markt ist selten unmittelbar erkennbar. Die Geno-Rente würde das grundlegend verändern.

Nicht durch günstigere Preise im Einzelfall — sondern durch einen dauerhaft sichtbaren Vorteil: Jede Nutzung der Genossenschaft baut persönliches Fördervermögen auf. Damit entsteht wieder ein Zusammenhang zwischen Mitgliedschaft und Nutzen.

2. Ein neues Gefühl von Beteiligung

Mitglieder wären nicht mehr nur formal beteiligt, sondern wirtschaftlich nachvollziehbar. Jeder hätte ein eigenes Förderkonto.

Dort ließe sich Jahr für Jahr ablesen:

- Wie viel habe ich beigetragen?
- Wie viel Vorteil ist daraus entstanden?
- Wie entwickelt sich mein Anteil am gemeinsamen Erfolg?

Das verändert die Wahrnehmung: Man ist nicht Kunde bei einer Organisation, sondern Teil eines wirtschaftlichen Zusammenhangs.

3. Beispiel aus dem Alltag (Bank)

Ein Mitglied finanziert ein Haus, nutzt sein Konto, nimmt später vielleicht noch einen Renovierungskredit auf.

Heute bedeutet das: Geschäft abgeschlossen — Beziehung beendet.

Mit Geno-Rente bedeutet es: Jeder dieser Schritte erhöht langfristig das eigene Altersvorsorgeguthaben.

Der wirtschaftliche Vorteil entsteht nicht im Moment des Vertrags, sondern über die gesamte Lebensdauer der Mitgliedschaft.

4. Beispiel Wohnen

Ein Bewohner lebt Jahrzehnte in einer Genossenschaftswohnung.

Heute erhält er:

- stabile Miete
- sicheres Wohnen

Künftig zusätzlich:

- aufgebautes Förderguthaben aus der Nutzung

Beim Auszug oder im Alter wird sichtbar, dass langjährige Mitgliedschaft Vermögen geschaffen hat.

5. Veränderung der Mitgliederversammlung

Versammlungen würden einen anderen Charakter bekommen. Heute wird oft über abstrakte Zahlen gesprochen:

- Bilanzsumme
- Eigenkapitalquote
- Rücklagenhöhe

Künftig würde eine zentrale Frage lauten:

Wie hoch war die Förderung pro Mitglied?

Die wirtschaftliche Entwicklung würde für jedes Mitglied persönlich relevant.

6. Langfristige Bindung statt kurzfristiger Entscheidung

Mitglieder würden Entscheidungen anders treffen.

Heute:

- Anbieter vergleichen
- kurzfristiger Preis zählt

Mit Geno-Rente:

- langfristiger Nutzen zählt
- Beziehung bekommt Wert

Die Genossenschaft wird wieder ein dauerhafter wirtschaftlicher Partner.

7. Sicherheit statt Spekulation

Das Förderkonto wäre keine Kapitalanlage.

Es schwankt nicht täglich, es hängt nicht von Börsenkursen ab, es erfordert keine Entscheidungen.

Der Vorteil entsteht automatisch durch Teilhabe.

Gerade für Menschen, die sich mit Finanzanlagen nicht beschäftigen wollen, entsteht erstmals eine verständliche Vorsorge.

8. Bedeutung für junge Mitglieder

Besonders stark wirkt das Modell für junge Menschen.

Wer früh Mitglied wird, sammelt über Jahrzehnte Förderguthaben — ohne aktiv sparen zu müssen.

Die Altersvorsorge beginnt damit nicht erst im Berufsleben, sondern mit der ersten Teilhabe am Wirtschaftsleben.

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente verändert nicht nur Bilanzen, sondern die Beziehung zwischen Mensch und Unternehmen.

Aus einer Mitgliedschaft ohne greifbaren Unterschied wird eine nachvollziehbare wirtschaftliche Partnerschaft.

Förderung wird nicht erklärt — sie wird erlebt.

Welche Auswirkungen das auf die Genossenschaften selbst hätte

1. Kein Verlust an Stabilität – sondern mehr Planungssicherheit

Der häufigste Einwand lautet:

Wenn Ansprüche entstehen, verliert die Genossenschaft Eigenkapital.

Tatsächlich wäre das Gegenteil der Fall.

Das Förderguthaben bleibt im Unternehmen gebunden. Es kann nicht kurzfristig abgezogen werden und steht langfristig zur Verfügung.

Der Unterschied zu heutigen Rücklagen liegt nur in der Zuordnung — nicht in der Verfügbarkeit.

Für die Genossenschaft bedeutet das:

- kalkulierbare Abflüsse
- langfristig gebundene Mittel
- höhere Stabilität der Finanzierung

Die Mittel werden planbarer als heutige Einlagen.

2. Mitglieder werden zu langfristigen Partnern

Heute verhalten sich Mitglieder oft wie Kunden:

- Anbieterwechsel bei kleinen Vorteilen
- geringe emotionale Bindung
- Mitgliedschaft wird nebensächlich

Mit Förderkonto ändert sich das Verhalten:

Ein Austritt bedeutet nicht mehr nur Vertragswechsel — sondern Unterbrechung eines langfristigen Vermögensaufbaus.

Die Folge:

Mitgliederbindung entsteht wirtschaftlich, nicht organisatorisch.

3. Wachstum durch Alleinstellungsmerkmal

Genossenschaften hätten erstmals wieder ein klares Unterscheidungsmerkmal am Markt.

Nicht:

- etwas günstigere Konditionen
- etwas persönlicher Service

sondern:

eine einzigartige wirtschaftliche Beteiligung durch Nutzung

Ein Angebot, das weder Banken noch Kapitalgesellschaften leisten können. Das hätte direkte Auswirkungen:

- neue Mitglieder
- mehr Nutzung bestehender Leistungen
- Rückkehr ehemaliger Mitglieder

4. Veränderung der Unternehmenssteuerung

Der Blick auf den Jahresüberschuss würde sich verändern.

Heute: möglichst hoher Bilanzgewinn bei ausreichender Rücklagenbildung

Künftig: möglichst hohe nachhaltige Förderung der Mitglieder

Die wirtschaftliche Kennzahl verschiebt sich: Von der Kapitalstärke zur Förderleistung.

Das entspricht dem ursprünglichen Unternehmenszweck.

5. Mehr Transparenz – weniger Konflikte

Viele Diskussionen in Genossenschaften entstehen aus einem Wahrnehmungsproblem:

Mitglieder sehen wachsende Rücklagen, aber keinen persönlichen Vorteil.

Die Geno-Rente löst diesen Konflikt strukturell.

Rücklagenwachstum bedeutet dann automatisch steigende individuelle Förderung.

Die Bilanz wird erklärbar.

6. Wettbewerb nicht über Preis, sondern über Beziehung

Heute konkurrieren Genossenschaften häufig über Konditionen.

Das zwingt sie in denselben Wettbewerb wie Kapitalgesellschaften.

Mit Geno-Rente verschiebt sich der Wettbewerb:

Nicht der billigste Anbieter gewinnt, sondern der langfristig nützlichste.

Damit entsteht ein stabilerer Marktauftritt.

7. Keine Schwächung der Eigenkapitalbasis

Ökonomisch entspricht das Förderguthaben dauerhaftem Eigenkapital:

- keine tägliche Fälligkeit
- kein kurzfristiger Abzug
- vorhersehbare Auszahlung

In vielen Fällen wäre es stabiler als heutige Einlagen.

Die Genossenschaft gewinnt damit eine neue Kapitalform: **persönlich zugeordnetes, aber kollektiv gebundenes Kapital**

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente wäre kein sozialer Zusatz, sondern eine strukturelle Stärkung der Genossenschaft.

Sie macht aus Mitgliedern wieder Träger des Unternehmens — nicht nur Nutzer seiner Leistungen. Die Genossenschaft würde dadurch wirtschaftlich unterscheidbar und organisatorisch stabiler.

Warum diese Idee zur ursprünglichen Genossenschaft zurückführt

1. Die Genossenschaft war nie eine Kapitalgesellschaft

Als die ersten Genossenschaften entstanden, ging es nicht um Kapitalanlage.

Niemand trat bei, um Rendite zu erzielen.

Man trat bei, weil man alleine wirtschaftlich zu schwach war.

- Bauern bekamen keine Kredite
- Handwerker keine Rohstoffe
- Arbeiter keine bezahlbaren Wohnungen

Die Lösung war gemeinsame Wirtschaftskraft.

Der entscheidende Gedanke lautete:

Der Nutzen entsteht aus Teilhabe — nicht aus Kapitaleinsatz.

2. Förderung bedeutete früher unmittelbaren Vorteil

Die Förderung war direkt spürbar.

Ein Mitglied merkte sofort:

- niedrigere Einkaufspreise
- fairere Kreditbedingungen
- sichere Versorgung

Es gab keine abstrakte Förderung.

Der Vorteil lag im Alltag.

3. Warum dieser Vorteil heute verschwunden ist

Mit wachsender Wirtschaft änderten sich die Rahmenbedingungen:

- Märkte wurden einheitlicher
- Preise vergleichbarer
- Regulierung stärker
- Wettbewerb intensiver

Die unmittelbare Förderung verschwand nicht aus Absicht — sie verlor schlicht ihre technische Grundlage.

Damit entstand ein Problem: Die Genossenschaft blieb rechtlich eine Fördergemeinschaft, wirtschaftlich wurde sie aber zu einem normalen Anbieter.

Ohne individuell spürbare Förderung verliert die Genossenschaft jedoch ihren wirtschaftlichen Sinn.

4. Die Rücklage ersetzte die Förderung

Der gemeinsame Erfolg zeigte sich nun nicht mehr im Preis, sondern im Wachstum der Rücklagen. Das stärkte zwar das Unternehmen, aber der einzelne Mensch erlebte es nicht mehr als eigenen Vorteil.

Die Folge:

Mitgliedschaft wurde formal — nicht mehr wirtschaftlich fühlbar.

5. Die Geno-Rente als moderne Form des alten Prinzips

Die Geno-Rente verändert nicht das Ziel, sondern die Form der Förderung.

Früher: Vorteil beim einzelnen Geschäft

Heute: Vorteil über das ganze Mitgliedsleben

Die Idee bleibt gleich:

Wer teilnimmt, soll profitieren. Nur der Zeitpunkt verschiebt sich.

6. Internationale Parallelen – das Beispiel Mondragon

Ein ähnlicher Gedanke findet sich in der spanischen Genossenschaftsgruppe **Mondragon**.

Dort sind die Beschäftigten zugleich Mitglieder der Genossenschaften. Ein Teil des erwirtschafteten Ergebnisses wird individuell zugeordnet, jedoch langfristig gebunden und erst später verfügbar gemacht — insbesondere zur Altersversorgung.

Das Modell wirkt deshalb stabil:

- Kapital bleibt im Unternehmen
- Mitglieder bauen Vermögen auf
- langfristige Bindung entsteht

Die gesetzliche Rente wird dadurch nicht ersetzt, aber spürbar ergänzt.

Der Erfolg dieses Systems beruht weniger auf seiner konkreten Ausgestaltung als auf seinem Grundprinzip: **Wirtschaftlicher Erfolg wird individuell zugeordnet, ohne das Unternehmen zu schwächen.**

Genau darin liegt auch der Kern der Geno-Rente.

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente ist keine neue Idee.

Sie ist die Übersetzung des ursprünglichen Fördergedankens in eine Wirtschaft, in der unmittelbare Preisvorteile kaum noch möglich sind.

Nicht die Genossenschaft verändert sich — sondern die Form, in der Förderung sichtbar wird.

Die Rolle der Genossenschaften im 21. Jahrhundert

Die Genossenschaft entstand nicht aus einer Theorie, sondern aus einer Erfahrung:

Einzelne sind wirtschaftlich verletzlich, gemeinsam können sie Stabilität schaffen.

Dieser Gedanke hat sich bewährt. Genossenschaften gehören heute zu den dauerhaftesten Wirtschaftsformen überhaupt. Sie überstehen Krisen, weil sie nicht auf kurzfristige Gewinnerwartung angewiesen sind, sondern auf langfristige Nutzung.

Doch genau diese Stärke führt zu einer neuen Herausforderung. Je erfolgreicher die Organisation wird, desto weniger tritt der einzelne in Erscheinung. Stabilität entsteht durch Gemeinschaft — sichtbar bleibt sie jedoch nur als Eigenschaft des Unternehmens, nicht als Ergebnis für das Mitglied.

Damit verändert sich die Wahrnehmung: Die Genossenschaft wird zu einem verlässlichen Anbieter, aber nicht mehr zu einer persönlich erfahrbaren wirtschaftlichen Gemeinschaft.

Die Frage der Zukunft lautet daher nicht, ob Genossenschaften bestehen bleiben.

Sie lautet, ob ihr besonderer Zweck erkennbar bleibt.

In einer Wirtschaft, die zunehmend durch Zusammenarbeit geprägt ist, entsteht Wohlstand immer seltener isoliert. Wert entsteht in dauerhaften Beziehungen: Kundenbindungen, Mitgliedschaften, Netzwerken und gemeinsamen Infrastrukturen. Dennoch wird das Ergebnis meist weiterhin nur als Kapitalertrag verstanden.

Hier liegt die eigentliche Aufgabe der kommenden Zeit.

Nicht jede wirtschaftliche Beteiligung muss Eigentum übertragen. Aber jede dauerhafte Teilhabe sollte ein nachvollziehbares Ergebnis hinterlassen.

Die Geno-Rente folgt genau diesem Gedanken. Sie ersetzt keine bestehenden Sicherungssysteme und verteilt kein kollektives Vermögen. Sie macht lediglich sichtbar, was gemeinsames Wirtschaften bereits erzeugt: einen individuellen Anteil am gemeinsamen Erfolg.

Damit verändert sich nicht die Genossenschaft — sondern ihre Wahrnehmung. Aus einem stabilen Unternehmen wird wieder eine verständliche Selbsthilfeeinrichtung.

Die Zukunft der Genossenschaften entscheidet sich deshalb nicht an ihrer Größe oder an ihrer Marktstellung, sondern an der erlebbaren Förderung ihrer Mitglieder.

Wo Teilhabe wieder ein persönliches Ergebnis hat, bleibt der ursprüngliche Gedanke erhalten.

Nicht als Erinnerung an eine frühere Zeit — sondern als passende Organisationsform einer kooperativen Wirtschaft.

1. Zwischen Markt und Staat entsteht eine Lücke

Moderne Wirtschaft kennt heute vor allem zwei Modelle:

Modell	Ziel
Kapitalgesellschaft	Rendite auf Kapital
Staat	Umverteilung

Doch viele gesellschaftliche Aufgaben liegen dazwischen:

- stabile Versorgung
- langfristige Infrastruktur
- regionale Wirtschaft
- bezahlbares Wohnen
- sichere Finanzdienstleistungen

Hier wirkt kurzfristige Rendite oft zu instabil und staatliche Steuerung zu schwerfällig.

Genossenschaften können genau diese Lücke füllen.

2. Das heutige Problem

Viele Genossenschaften unterscheiden sich für Außenstehende kaum noch von anderen Unternehmen.

Damit verlieren sie ihr wichtigstes Kapital:

Vertrauen durch nachvollziehbare Teilhabe.

Ohne erkennbaren Unterschied wird die Rechtsform bedeutungslos.

3. Die Chance einer neuen Förderlogik

Die Geno-Rente würde Genossenschaften wieder klar positionieren:

Nicht billigster Anbieter nicht staatliche Einrichtung, sondern gemeinschaftliche Wirtschaftseinheit

Mit einem eigenen wirtschaftlichen Prinzip: Nutzen statt Rendite.

4. Bedeutung für eine alternde Gesellschaft

Eine alternde Gesellschaft braucht Stabilität:

- langfristige Planung
- verlässliche Versorgung
- risikoarme Vorsorge

Genossenschaften sind dafür strukturell geeignet:

Sie denken nicht in Quartalen, sondern in Generationen.

Die Geno-Rente würde diese Stärke sichtbar machen.

5. Wirtschaftliche Wirkung

Genossenschaften würden wieder das sein, was sie ursprünglich waren:

Eine Organisation, in der wirtschaftlicher Erfolg nicht wenigen gehört, sondern vielen zugutekommt — ohne ihn zu verteilen.

Das schafft etwas Besonderes: Teilhabewirtschaft ohne Kapitalmarktlogik.

Kernaussage des Kapitels

Im 21. Jahrhundert brauchen Gesellschaften neben Staat und Markt eine dritte Form wirtschaftlicher Organisation.

Die modernisierte Genossenschaft könnte genau diese Rolle übernehmen.

Nicht als Alternative zum bestehenden System — sondern als stabilisierende Ergänzung.

Warum dies ohne staatliche Mehrkosten möglich wäre

1. Die typische Erwartung

Sobald von Altersvorsorge die Rede ist, entsteht meist sofort dieselbe Frage:

Wer soll das bezahlen?

Viele Reformvorschläge scheitern genau daran. Sie erfordern Zuschüsse, Steuervergünstigungen oder neue Umlagen. Die Geno-Rente folgt einem anderen Prinzip.

Sie verteilt kein Geld um — sie macht vorhandene wirtschaftliche Vorteile sichtbar.

2. Es wird kein neues Geld benötigt

In Genossenschaften entstehen bereits heute Überschüsse aus Mitglieder-geschäften.

Dieses Geld wird derzeit:

- den Rücklagen zugeführt
- zur Stabilisierung des Unternehmens verwendet
- nicht individuell zugeordnet

Die Reform würde daran nichts ändern.

Das Kapital bleibt vollständig im Unternehmen. Lediglich die Zuordnung ändert sich.

Der Staat müsste daher:

- nichts zuschießen
- nichts garantieren
- nichts finanzieren

Er würde nur eine neue Rechtskategorie zulassen.

3. Auch steuerlich kein Verlustgeschäft

Auf den ersten Blick wirkt es, als verliere der Staat Steuereinnahmen, wenn Rückvergütungen erst später besteuert werden.

Tatsächlich verschiebt sich die Besteuerung nur:

Heute

Besteuerung im Unternehmen
sofort
einmal

Nach Reform

Besteuerung beim Mitglied im Alter
später
ebenfalls einmal

Der Unterschied liegt im Zeitpunkt, nicht in der Höhe.

Langfristig bleibt das Steueraufkommen vergleichbar — möglicherweise stabiler, weil Altersarmut sinkt.

4. Entlastung statt Belastung der Sozialsysteme

Die größten staatlichen Kosten entstehen nicht durch Förderung, sondern durch fehlende Vorsorge. Wenn Menschen im Alter nicht ausreichend abgesichert sind:

- steigt die Grundsicherung
- wachsen Steuerzuschüsse
- erhöhen sich Sozialbeiträge

Jede zusätzliche eigenständige Altersvorsorge wirkt deshalb doppelt: Sie hilft dem Einzelnen und entlastet die Gemeinschaft. Die Geno-Rente wäre dabei besonders effizient, weil sie ohne zusätzliche Sparleistung entsteht.

5. Kein Eingriff in bestehende Systeme

Die Reform würde keine bestehenden Strukturen ersetzen:

- keine Änderung der gesetzlichen Rente
- keine Abschaffung privater Vorsorge
- keine neue Pflichtversicherung

Sie ergänzt lediglich die wirtschaftliche Tätigkeit der Menschen um eine Vorsorgewirkung.

Der Staat schafft also kein neues System — er erlaubt einem bestehenden System, seine Wirkung zu entfalten.

6. Warum gerade diese Lösung realistisch ist

Politische Reformen scheitern oft an Zielkonflikten:

- höhere Leistungen kosten Geld
- geringere Beiträge schwächen Systeme
- mehr Förderung belastet den Haushalt

Die Geno-Rente vermeidet diesen Konflikt.

Sie basiert auf einem einfachen Grundsatz: Was wirtschaftlich bereits erwirtschaftet wird, kann auch individuell wirken.

Nicht mehr — aber auch nicht weniger.

7. Die eigentliche Rolle des Gesetzgebers

Der Gesetzgeber müsste nicht gestalten, sondern ermöglichen.

Er schafft lediglich einen rechtlichen Rahmen, in dem sich ein vorhandenes Prinzip entfalten kann.

Die Entscheidung über Umfang und konkrete Ausgestaltung bleibt weiterhin bei den Mitgliedern selbst.

Damit entspricht die Reform sogar dem Wesen der Genossenschaft:

Selbsthilfe innerhalb klarer Regeln.

Kernaussage des Kapitels

Die Geno-Rente verlangt keine staatlichen Mittel, keine Subventionen und keine Garantien.

Sie nutzt vorhandene wirtschaftliche Kraft.

Der Staat würde nicht zum Finanzierer — sondern zum Ermöglicher.

Warum diese Idee entstanden ist

Genossenschaften wurden gegründet, weil Menschen gemeinsam etwas erreichen wollten, was sie alleine nicht konnten.

Nicht aus Idealismus allein, sondern aus praktischer Notwendigkeit.

Man schloss sich zusammen, nicht um reich zu werden, sondern um sicher leben zu können.

Über viele Jahrzehnte hat dieses Prinzip funktioniert. Es hat Regionen stabilisiert, Existenzen ermöglicht und Vertrauen geschaffen.

Doch mit der Zeit hat sich etwas verändert.

Die Genossenschaften wurden größer, professioneller und wirtschaftlich stärker.

Das war notwendig — aber es hatte eine Nebenwirkung:

Der einzelne Mensch spürt die Gemeinschaft kaum noch.

Die Mitgliedschaft besteht weiter, doch ihr Vorteil ist schwer zu erkennen.

Dabei hat sich nicht der Zweck verändert. Noch immer sollen Genossenschaften ihre Mitglieder fördern.

Nur die Art, wie Förderung heute stattfinden kann, ist eine andere geworden.

Die Geno-Rente ist der Versuch, diesen Zusammenhang wieder sichtbar zu machen.

Sie will nichts neu erfinden. Sie will auch keine bestehenden Systeme ersetzen.

Sie versucht lediglich, einen einfachen Gedanken in die Gegenwart zu übertragen:

Dass wirtschaftlicher Erfolg dort ankommen sollte, wo er entsteht.

Nicht als Gewinnverteilung, nicht als Kapitalrendite, sondern als nachvollziehbarer Vorteil aus gemeinsamer Tätigkeit.

Vielleicht wird eine solche Lösung nie vollständig umgesetzt. Vielleicht in anderer Form. Vielleicht nur in einzelnen Bereichen.

Doch die Frage dahinter bleibt: Wie kann wirtschaftliche Zusammenarbeit wieder so gestaltet werden, dass sie für den Einzelnen erkennbar wirkt?

Genossenschaften waren einmal die Antwort darauf. Sie könnten es wieder sein — wenn ihre Förderung wieder erlebt werden kann.

Die Rückkehr der erkennbaren Förderung

Die Genossenschaft ist historisch keine besondere Unternehmensform gewesen, weil sie wirtschaftlich erfolgreicher war als andere. Ihre Besonderheit lag darin, dass wirtschaftlicher Erfolg für die Beteiligten nachvollziehbar entstand.

Mit zunehmender Größe, Regulierung und Professionalisierung ist dieser Zusammenhang nicht verschwunden — er ist lediglich unkenntlich geworden. Die Genossenschaft erfüllt ihren Zweck weiterhin, doch ihre Wirkung wird nicht mehr individuell wahrgenommen.

Damit entsteht ein Widerspruch zwischen rechtlicher Idee und erlebter Wirklichkeit:

Mitglieder gehören zur Genossenschaft, ohne ihren wirtschaftlichen Vorteil erkennen zu können.

Die vorgeschlagene Zuordnung der Förderung verändert nicht die Struktur der Genossenschaft. Sie verändert die Wahrnehmung.

Aus Stabilität wird wieder Zusammenarbeit.

Aus Nutzung wird wieder Teilhabe.

Die Genossenschaft unterscheidet sich dann nicht durch andere Produkte oder andere Preise, sondern durch einen verständlichen Zusammenhang zwischen gemeinsamem Wirtschaften und persönlichem Vorteil.

In diesem Sinne beschreibt die Geno-Rente kein neues System. Sie macht ein vorhandenes wieder sichtbar.

Die Zukunft der Genossenschaft hängt daher weniger von ihrer Größe oder ihrer Marktstellung ab als davon, ob ihr Zweck erkennbar bleibt.

Wo Mitglieder nachvollziehen können, warum sie Mitglieder sind, bleibt die Rechtsform lebendig.

**Eine Genossenschaft besteht nicht dadurch,
dass Menschen gemeinsam wirtschaften,

sondern dadurch, dass sie
den gemeinsamen Erfolg persönlich wiederfinden.**

