



Nachhaltige Entwicklung durch Senioren(stützende)Genossenschaften Ansätze und Typologie

Dr. Burghard Flieger

innova eG, Projektbüro Freiburg
Erwinstraße 29, 79102 Freiburg
Tel. 0761/709023
genossenschaft@t-online.de
www-innova-eg.de

Inhalt

1.

•Um welche Genossenschaften geht es (Definition)

2.

•Fallbeispiele zur Veranschaulichung des Spektrums

3.

•Wichtige Erkenntnisse aus bestehenden Genossenschaften

4.

•Anstehende Aufgaben für die Weiterentwicklung seniorenstützender Genossenschaften

Persönliche Vorstellung

Erfahrungen

- **Dr. Burghard Flieger, Diplomvolkswirt und Soziologe, Sitz in Freiburg**
- Seit über 30 Jahren beratend, lehrend, publizierend im Genossenschaftssektor tätig
- Vorstand und wissenschaftlicher Leiter innova eG, ein Beratungs- und Qualifizierungsunternehmen für Genossenschaftsgründungen
- Vorstand der SAGES eG Serviceagentur für Senioren und Familien, eine Sozialgenossenschaft mit Sitz in Freiburg
- Dozent für Gemeinwesenentwicklung an der Hochschule in München



Schwerpunkte der Ausführungen

EG
GENOSSENSCHAFT
senioren
wurde
kunden
euro
erfahrungen
zwei
verschiedenen
sowie
leistungen
i.l.
müssen
dafür
workshop
anwesenden
bezahlt
erst
ergebnis
mehr
mitglieder
dienstleistungen
fragebogen
sollten
denn
meisten
immer
aufgrund
bzw
bereich
seniorengenossenschaften
liegen
gilt
überblick
dokumentation
haushaltsnähe
mitgliedern
ergebnisse
weise

Untersuchung SENIO-KOOP

Umfang und Vorgehen

- Die Bestandsaufnahme umfasst 39 Genossenschaften. Sie tangieren das Thema haushaltsnahe Dienstleistungen in Form von Fremd- oder Selbsthilfe für Senioren im weitesten Sinne.
- Sie umfasst ein breites Spektrum: Eine Genossenschaft ist in Österreich angesiedelt, sieben befinden sich in Liquidation, drei befinden sich noch in Gründung und bei vier Genossenschaften bleibt unklar, ob und wie sie ihre Geschäftstätigkeit durchführen.
- Auf die Reduzierung auf einen „harten Kern“ wurde bewusst verzichtet, um vorab einen möglichst umfassenden Überblick zu geben, ohne in intensive Abgrenzungsdiskussionen einzusteigen.
- Selbst bei den 20 genauer zu betrachtenden Genossenschaften erweist sich das Feld der Tätigkeiten und die Organisationsgestaltung als sehr breit ausdifferenzierend.



Charakteristika von Genossenschaften

Definitionsmerkmale

- **Förderprinzip:** Nicht die Kapitalverwertung, sondern die Förderung der Mitglieder durch ein Angebot im Rahmen des Unternehmenszwecks ist die zentrale Aufgabe.
- **Identitätsprinzip:** Zwei Gruppen, die sich sonst am Markt gegenüberstehen wie Mieter und Vermieter oder Dienstleistungsanbieter und –nutzer werden identisch, geben ihre „einseitige“ Rolle auf.
- **Demokratieprinzip:** Unabhängig von der Einlage hat in der Mitgliederversammlung jedes Mitglied eine Stimme.
- **Solidaritätsprinzip:** Zumindest in der Aufbau- und in Krisenzeiten muss auf die ausschließliche Durchsetzung der eigenen individuellen Interessen verzichtet werden. (Unbezahlte Vorleistungen / Ehrenamt / Innerer Wert).



Senioren genossenschaften

Definition

- „Eine Seniorengenossenschaft bietet alle erforderlichen Hilfen an, damit ihre Mitglieder bis zum Lebensende in ihrem Wohnumfeld verbleiben können. Die Übersiedlung in ein Heim soll so auf Schwerstpflegefälle reduziert werden. Zusätzlich eröffnet sich den Mitarbeitern so die Möglichkeit, die eigene Altersvorsorge aufzubessern.“
“ (<http://de.wikipedia.org/wiki/Seniorengenossenschaft>)
- Diese Definition schließt alle Genossenschaften von dieser Bezeichnung aus, in der nicht die überwiegend die Senioren die Mitglieder sind. In der Realität gibt es aber viele Genossenschaften, die Senioren als Zielgruppe haben mit der Aufgabe, Senioren ein möglichst lang ein eigenständiges Leben zu ermöglichen. Häufig sind Senioren aber nicht die Träger (Eigentümer).



Senioren genossenschaften

Definition

- **Aufgabe von Seniorengenossenschaften ist die Versorgung von Senioren in allen Bereichen des Alltagslebens. Das Spektrum reicht dabei von einfachen Dienstleistungen im Haushalt über komplexe Formen der Alltagsassistenz bis hin zur Pflege.**
- **Auch die unterschiedlichsten Rechts- und Nutzungsformen bei der Versorgung mit Wohnraum, die Verbesserung ihrer Wohnverhältnisse durch wohnungswirtschaftliche Leistungen und die Wohnversorgung ergänzende Maßnahmen können unter diesen Begriff gefasst werden.**
- **Der Begriff Seniorengenossenschaften wird also auch für Genossenschaften genutzt werden, die Senioren als Träger oder Zielgruppe im weitesten Sinne betreffen.**



Seniorenstützende Genossenschaften

Definition

- Wesentliches Merkmal von Seniorengenossenschaften ist die Selbsthilfe. Sie sind also bei ihrer Entstehung immer eine Reaktion auf eine unzureichendes Marktangebot sei es vom Preis oder von der Qualität der Versorgung von Senioren. Als Zielgruppe müssen diese aber nicht zwangsläufig auch die Mitglieder sein.
- Denkbar sind als Träger die Angehörigen, professionell Tätige in diesem Bereich bis hin zu Organisationen. Um die Breite der Möglichkeiten widerzuspiegeln, ist die Bezeichnung senioren-stützende Genossenschaften zutreffender.
- Für eine emotional-politische Initiierung genossenschaftlicher Selbst- und Fremdhilfe im Rahmen des demographischen Wandels eignet sich diese Bezeichnung allerdings weniger. Hier sind Bezeichnungen wie Seniorengenossenschaften, Bürgergenossenschaften oder Generationengenossenschaften zielführender



Versuch einer ersten Typologie

Modellvarianten

Unterschiedliche Ansätze von seniorenstützende Genossenschaften:

1. Das Austausch- und Helfermodell

Mitglieder sind junge und alte Senioren, die sich wechselseitig unterstützen und dabei mit einem Zeitbankansatz arbeiten.

2. Das Arbeitsplatz- und Dienstleistungsmodell

Mitglieder sind die Dienstleister, oft ehemals Arbeitslose, für die die Zielgruppe der Senioren die Kundengruppe ist, die langfristig sozialversicherungspflichtige Arbeit ermöglicht.

3. Das Agentur- und Kooperationsmodell

Mitglieder sind selbständige Dienstleisterinnen und Unternehmen, deren personennahe Dienstleistungen über die Genossenschaft vermittelt wird.

4. Das Anbieter- und Cross-Sellingmodell

Mitglieder sind Organisationen, die für die Zielgruppe der Senioren unterschiedliche Leistungen professionell anbietet.



SENIORENHILFE DIETZENBACH E. V.



Beispiel Austausch- und Helfermodell

Seniorenhilfe Dietzenbach e. V.
Marktstraße 2 a, 63128 Dietzenbach
Telefon: 0 60 74 / 3 57 77
www.seniorenhilfe-dietzenbach.de
seniorenhilfe.dietzenbach@t-online.de

Gemeinnütziger Verein als Seniorengenosenschaft

Austausch- und Helfermodell

- Gegründet wurde die Seniorenhilfe Dietzenbach (SHD) im Jahre 1994. Sie bezeichnet sich mit 2.000 Mitgliedern, davon 230 aktiv, als mitgliederstärkster Verein für Senioren in Deutschland.
- Ziel ist älteren und hilfsbedürftigen Menschen das tägliche Leben zu erleichtern. Übernommen werden Einkaufsdienste, Begleitdienste zum Arzt oder zu Behörden, kleinere Reparaturen, gemeinsame Spaziergänge oder Besuche zu Hause.
- Für die Geselligkeit werden veranstaltet unter anderem Vorträge über Gesundheit, Reiseberichte, Spielenachmitten, kleine Wanderungen, Fahrradtouren und Busfahrten.
- Als besondere Hilfe steht ein Hospizdienst allen Dietzenbacher Bürgern kostenlos zur Verfügung.



Ansparmöglichkeit von Zeitguthaben

Austausch- und Helfermodell

- Ehrenamtliche werden unterstützt über eine Anleitung durch Fachkräfte, Qualifizierungsangebote, regelmäßige Gesprächsrunden, Empfänge und Ehrungen sowie kostenlose/vergünstigte Teilnahme an Ausflügen, Reisen und Veranstaltungen
- Pro geleisteter Arbeitsstunde, auch Warte- und Wegzeiten, erhält das aktive Mitglied zwei Punkte – also eine Zeitgutschrift von einer Stunde. Eine halbe Stunde ab der zweiten Einsatzstunde wird mit einem Punkt dotiert. Vergütungen in Geld erfolgen nicht.
- Die Art der Hilfsdienste unerheblich, alle Arbeiten sind gleich, es zählt nur die geleistete Zeit. Zeitgutschriften können von dem jeweiligen Mitglied eingelöst werden, das selbst die Zwecke des § 1 Nr. 3 der Satzung in Anspruch nehmen kann. Die Zeitgutschriften sind unbefristet, übertragbar und vererbbar.



WIR eG, Braunschweig



Beispiel Arbeitsplatz- und Dienstleistungsmodell

WIR eG, Braunschweig
Am Fallersleber Tore 9
38100 Braunschweig,
Tel.: 0531/1294955
Email: info@wir-eg-bs.de
www.wir-eg-bs.de

Arbeitsplätze in der Region schaffen

Arbeitsplatz- und Dienstleistungsmodell

- Die WIR eG in Braunschweig, eine Kleingenossenschaft, wurde 2006 nach dem Vorbild der SAGES eG Serviceagentur für Senioren und Familien gegründet. Sie weist 2012 knapp 40 Mitglieder auf und beschäftigt zwölf bezahlte und zwei ehrenamtliche Mitarbeiter.
- Die Gründungsmitglieder waren 16 meist älteren Erwerbslose. Für sie stellte sich ihr Alter bei der Arbeitssuche als Hindernis dar, während ihre Qualifikation wenig Beachtung fand.
- Gegründet wurde mit Unterstützung des Diakonischen Werkes in Braunschweig e.V. Trotz der Mitgliedschaft dieses Wohlfahrtsverbandes in der Genossenschaft erweist sich die Kooperation mit Nachbarschaftsdiensten als schwierig. Die Genossenschaft wird als Konkurrent wahrgenommen.



Fester Kundenstamm als Grundlage

Arbeitsplatz- und Dienstleistungsmodell

- Das Geschäftskonzept der Wir eG beruht, auf dem Angebot von haushaltsnahen Dienstleistungen. Sie gliedern sich in Hausreinigung, Gartenarbeiten und Kleinreparaturen. Dafür erhebt die Genossenschaft unterschiedliche Preise
- Im Bereich des Seniorenservice sind die Angebote der Wir eG eine klassische Ergänzung zur Pflege und für Haushalte junger Familien ein „Dienstleistungsparadies“. Durch den legalen Bezug dieser Dienstleistungen könnten steuerliche Vorteile geltend gemacht werden.
- Die Umsetzung des Geschäftskonzeptes mit festen Arbeitsplätzen beruht auf dem Aufbau eines festen Kundenstammes. Außerdem sind kompetente und verlässliche Mitarbeiter eine grundlegende Voraussetzung.



Familiengenossenschaft Münsterland eG

Beispiel Agentur- und Kooperationsmodell



Familiengenossenschaft Münsterland eG
Mecklenbecker Str. 235 - 239,
48163 Münster (Westf.)
Telefon: 0251/7186 5500
Mail: Kontakt@FamGeno.de
www.zuverlaessig-und-fair.de

Zusammenarbeit mit Unternehmen

Agentur- und Kooperationsmodell

- Die Familiengenossenschaft Münsterland eG ermöglichen den Mitarbeiter/innen ihrer Mitgliedsunternehmen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch
 - Lösungen für Eltern (unter anderem Unterstützung bei der Kinderbetreuung)
 - die Unterstützung der Betreuung älterer Familienangehöriger
 - die Vermittlung von Hilfen für den Haushalt
 - Unterstützung in bestimmten Lebenslagen.
- Mitglieder sind also Unternehmen, die einen regelmäßigen Mitgliedsbeitrag zahlen, gestaffelt nach Zahl der Mitarbeiter.



Selbständige Pflegeassistentinnen

Agentur- und Kooperationsmodell

- Zu den Leistungen gehören verschiedene Beratungsangebote (Pflegestützpunkte, Pflege- und Wohnberatungen, Beratungsangebote zu Demenz)
- Bei Bedarf werden im Rahmen der vorhandenen Möglichkeiten Seniorenbegleiter/innen bzw. Betreuungsassistenten/innen vermittelt:
 - zur Unterstützung bei der Bewältigung des Alltags (z.B. beim Einkauf oder bei der Begleitung zum Arzt)
 - zur Begleitung in der Freizeit (z.B. bei Spaziergängen oder anderen Aktivitäten, zum Zuhören ...)
 - zur sozialbetreuerischen Unterstützung (bei von Demenz betroffenen Familienangehörigen).



WoGA Pfullendorf eG



Beispiel Anbieter- und Cross-Sellingmodell

WoGA Pfullendorf eG
Wohnung und Gesundheit im Alter
Bergwaldstraße 5, 88630 Pfullendorf
Telefon 075 52/9 28 98-598
info@woga-pfullendorf.de
www.woga-pfullendorf.de

Wohngemeinschaften mit Alltagsbegleitern

Anbieter- und Cross-Sellingmodell

- Die Sozialgenossenschaft WoGA Pfullendorf eG (Wohnen und Gesundheit im Alter) ist Eigentümerin des neuen Wohn- und Pflegezentrums mit dem Namen: „Wohnzentrum Grüne Burg“. Das Zentrum eröffnete im Juni 2010.
- Im neuen Wohn- und Pflegezentrum gibt es abgeschlossene Wohnungen für jeweils 14 Bewohner, von denen jeder sein eigenes Zimmer hat. Dazu kommen gemeinschaftlich Wohnzimmer, offene Wohnküche und Essbereich.
- In Pfullendorf wird ein neuartiges Pflegeheimkonzept umgesetzt: die Pflege im Rahmen von Wohngemeinschaften und ihre Ergänzung durch „Alltagsbegleiter“. Die Alltagsbegleiter dienen (fast) rund um die Uhr als Ansprechpartner der Bewohner für den Alltag.



Breites Leistungsspektrum unter einem Dach

Anbieter- und Cross-Sellingmodell

- Mitglied der Genossenschaft können Firmen und Geschäfte, aber auch interessierte Bürger werden. Bisher sind es überwiegend Unternehmen, die im Gebäude angesiedelt sind und dort ihre Leistungen anbieten.
- Nach der Startphase, in der nur drei Wohlfahrtsorganisationen Mitglieder waren, traten Akteure in die Genossenschaft ein, die in dem Haus untergebracht sind: eine Arztpraxis, Gesundheitsdienstleister sowie Mieter der Ladenflächen. Insofern handelte es sich um eine Art Unternehmergeossenschaft.
- Es geht also u.a. um den Querverkauf , also den Verkauf von sich ergänzenden Produkten und Dienstleistungen. Dies ist eine Verkaufsstrategie, die den Bedarf von Senioren erfasst und so weit wie möglich mit eigenen Leistungen abdeckt.



Probleme seniorenstützender Genossenschaften

Hexagon der Stabilität

Die Untersuchung verdeutlicht zahlreiche Problemen und eine häufige Instabilität von Seniorengenossenschaften. Auf Grundlage der verschiedenen herauskristallisierten Konfliktfelder lässt sich ein Hexagon (Sechseck) von Aufgaben für das Erreichen einer größeren Stabilität von Seniorengenossenschaften festhalten:

1. die Sicherung der Verantwortungsübernahme in der Genossenschaft;
2. der Abbau von Marktzutrittsbarrieren aufgrund von Lohnnebenkosten;
3. die Nutzung kostengünstiger Finanzierungsformen
4. die bessere Integration von Arbeitslosen;
5. die Berücksichtigung divergierender Mitgliederinteressen;
6. die Professionalisierung des Kundenmarketing unter Low-Budget-Bedingungen.



Sicherung der Verantwortungsübernahme

Problemgründe:

Sobald Ehrenamtlichkeit für die Leitungsebene der Genossenschaft prägend ist, kommt es zu zahlreichen Schwierigkeiten, wie Besetzung der Funktionen nach Bereitschaft und nicht nach Kompetenzen, Probleme beim Finden von Nachfolgern, zu geringe Verteilung der Arbeitslasten, Fehlen wichtigen Know-hows.

Lösungshinweise:

Die Vorstandsanstellung muss auf drei, besser mehr Personen verteilt werden, meistens gibt es nur zwei. Notwendige Kompetenzen sind a) Rechnungswesen und Verwaltung, b) Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit sowie c) Personalführung (-disposition) und „Seniorenrecht“. Zu diesem Know-how und zur Vorstandsanstellung ist Wissensvermittlung erforderlich.

Stabilisierungsmaßnahmen



Marktzutrittsbarrieren Lohnnebenkosten

Problemgründe:

Geeignete Arbeitskräfte für die Betreuung von Senioren lassen sich bei einem Nettostundenlohn von 8 Euro nur schwer finden. Ein dafür höherer Stundensatz gegenüber den Kunden von über 20 Euro ist bei Schwarzarbeitsstundensätzen von 12 Euro aber kaum realisierbar. Pflege und pflegeergänzende Dienstleistungen stoßen zunehmend auf massiven Arbeitskräftemangel.

Lösungshinweise:

Kostentlastung durch Gemeinnützigkeit, Bezahlung durch Ehrenamtsaufwandspauschalen, Zuschüsse durch die Pflegekasse, Zeitbanksystemen abgesichert durch Bürgschaften etc. sind eine Möglichkeit. Verbreiterung der Geschäftsfelder, Kooperationsmodelle mit Unternehmen oder der Kommune, Verknüpfungen mit Wohnimmobilien beinhalten eine alternative Denkrichtung.

Stabilisierungsmaßnahmen



Zehn Schritte bis zum erhofften Erfolg

Überforderung

Nur einige der wichtigen zahlreichen Aufgaben bis zur Realisierung einer Seniorengenossenschaft:

- 1. Sich durch umfangreiche Recherchen sachgerecht informieren**
- 2. Interessierte Gleichgesinnte finden**
- 3. Eine geeignete preisgünstige Geschäftsstelle suchen**
- 4. Eine Entscheidung bei den rechtlichen Alternativen fällen**
- 5. Das Geschäftskonzept kompetent erarbeiten**
- 6. Für die Umsetzung einen Wirtschaftsplan erstellen**
- 7. Die Finanzierung trotz sehr knapper Mittel hinbekommen**
- 8. Die Aufbau- und Kundengewinnungsphase durchstehen**
- 9. Mehrfachen Wechsel in der Gruppe verkraften**
- 10. Die Verwaltung und den Geschäftsbetrieb organisieren**



Die konkrete in Arbeit befindliche Gründungshilfe zur Gründung einer Seniorengenossenschaft enthält 10 Schritte:

- 1. Orientierung über konkrete Beispiele und die Rechtsform der Genossenschaft**
- 2. Überblick und Auswahl eines genossenschaftlichen Prüfungsverbands**
- 3. Klärung und Konkretisierung des Förderauftrags bzw. der Mitgliederförderung**
- 4. Ausarbeitung der Geschäftsidee mit Berücksichtigung verschiedener Geschäftsbereiche**
- 5. Möglichkeiten einer Gemeinnützigkeit des genossenschaftlichen Geschäftskonzepts**



Bei den weiteren Schritten geht es verstärkt um die rechtliche und wirtschaftliche Fundierung:

- 6. Zweck und Ausgestaltung der Genossenschaftssatzung**
- 7. Der Geschäftsplan als Grundlage für Gründungsprüfung, Finanzierungsanträge und Partnergewinnung**
- 8. Möglichkeiten und Hilfen zur Rentabilitätsberechnung**
- 9. Controlling mit Hilfe eines integrierten Finanzplans einschließlich der Bausteine für der Finanzierung**
- 10. Planung, Umsetzung und Ergebnisse der Gründungsveranstaltung.**



Impressum:

© innova eG, Leipzig
Kurt-Eisner-Str. 41
04275 Leipzig

Tel.: 0341-6810985
Fax: 0341-6811786
E-Mail: burghard.flieger@innova-eg.de
www.innova-eg.de

Inhalt und Entwicklung:
Dr. Burghard Flieger