

tung gegenüber der Genossenschaft, eine gewisse Kontingenzierung ist nötig und hier, wie bei den Kontingenzierungskartellen, eine Hauptschwierigkeit. Geringer ist sie noch bei den Einkaufsgenossenschaften, die jeden Genossen verpflichten, eine bestimmte Menge abzunehmen. Da jeder hofft, seinen Absatz und Betrieb auszudehnen, ergibt sich wenigstens bei der Gründung meist keine Schwierigkeit. Wohl aber später, wenn sich seine Erwartungen nicht erfüllen, wenn er sieht, daß er sich zur Abnahme von mehr Rohstoffen verpflichtet hat, als er Fabrikate verkaufen kann. Dann gerät der einzelne leicht in ungünstige Lage und, wenn dasselbe gleichzeitig bei mehreren eintritt, auch die Genossenschaft.

Noch viel schwieriger ist aber die Kontingenzierung bei den Verkaufsgenossenschaften. Jeder will natürlich seinen Verkauf möglichst ausdehnen und läßt die Genossenschaft dafür sorgen, wie Absatz zu schaffen ist. Daher ist oft starke Überproduktion die Folge von Verkaufsgenossenschaften und viele sind darüber zusammengebrochen. Es ist sehr schwierig, zu vereinbaren, wieviel ein jeder an die Genossenschaft liefern darf. Es werden darüber Verträge abgeschlossen, aber wenn einige sich benachteiligt fühlen, entstehen leicht Streitigkeiten. Daher sind auch diese Genossenschaften nur bei stabilen Verhältnissen anwendbar. Manche dieser Genossenschaften sind überhaupt keine eigenen Unternehmungen, sondern kaufen oder verkaufen nur in Kommission, in eigenem Namen aber auf Rechnung der Genossenschaftsmitglieder.

Es zeigt sich: die Ersetzung selbständiger Instanzen im Tauschverkehr durch unselbständige Genossenschaften hat ihre Grenzen. Es wohnt den Genossenschaften naturgemäß eine gewisse Schwerfälligkeit inne, die den privaten Unternehmungen fehlt. Das Dazwischentreten des Händlers und unter Umständen zweier Händler zwischen Produzenten und Konsumenten bedeutet eben für beide Teile eine Verminderung des Risikos.

Auch die Ersetzung selbständiger Kreditinstitute durch