

Allan Sandham*, Isabell Stamm

Der Diskurs über Verantwortungseigentum: Einblicke in die gesellschaftliche Aushandlung von Eigentum an Unternehmen

The Discourse on Steward-Ownership: Insights into the Societal Negotiation of Corporate Ownership

<https://doi.org/10.1515/zfsoz-2025-2012>

Zusammenfassung: Die Initiative für Verantwortungseigentum setzt sich für die Einführung einer neuen Rechtsform ein, bei der das Kapital dauerhaft im Unternehmen gebunden bleibt. Im Diskurs über diese Rechtsform werden normative Vorstellungen über Eigentum an Unternehmen verhandelt. Mittels einer strukturierenden Inhaltsanalyse von etwa 60 Dokumenten untersuchen wir diese Aushandlungsprozesse. Unsere Analyse zeigt, dass im Diskurs über Verantwortungseigentum drei zentrale Narrative ineinandergreifen: Das Differenznarrativ hebt treuhänderisches Unternehmertum als schützenswertes Ideal hervor; das Bedrohungsnarrativ nimmt die zunehmende Öffnung von Unternehmen gegenüber dem Kapitalmarkt als Bedrohung wahr; und das Lösungsnarrativ schlägt vor, die traditionelle biologische Familie als Schutzinstanz für Treuhänderunternehmertum durch fiktive Wertegemeinschaften abzulösen. Diese Ergebnisse erweitern die soziologische Diskussion über Eigentum an Unternehmen, indem sie sowohl normative Verschiebungen als auch deren diskursive Aushandlungen in den Fokus rücken.

Schlagworte: Gesellschaftsrecht; Treuhänderunternehmertum; Finanzialisierung; Unternehmensnachfolge.

Abstract: The initiative for steward-ownership advocates for the establishment of a new legal structure wherein capital remains permanently tied to the corporation. The discourse surrounding this legal form involves the negotiation of normative conceptions of corporate ownership. Through a structured content analysis of approximately 60 documents, we investigate these negotiation processes. Our analysis identifies three central narratives that inter-

weave within the discourse on steward-ownership: the differentiation narrative, which emphasizes ownership with fiduciary responsibilities as an ideal worth protecting; the threat narrative, which perceives the increasing openness of companies to capital markets as a danger; and the solution narrative, which proposes replacing the traditional biological family as a protective entity for ownership with fiduciary responsibilities with fictional value communities. These findings contribute to the sociological discussion on corporate ownership by highlighting both normative shifts and their discursive negotiations.

Keywords: Corporate Law; Steward-ownership; Financialization; Business Succession.

1 Einleitung

„Ich besitze ein Unternehmen und ich habe ein Problem. Um ehrlich zu sein, ich glaube, wir alle haben ein Problem.“ Mit diesen Worten beginnt Armin Steuernagel, einer der Gründer der Stiftung Verantwortungseigentum, einen viel beachteten Ted Talk. Das Problem liege darin, dass Gesellschaften aufgehört hätten, darüber nachzudenken, wem Unternehmen eigentlich gehören sollten und wie mit dem Eigentum an Unternehmen zu verfahren sei. Dabei sei die grundsätzlich gute Idee des Privateigentums in kapitalistischen Wirtschaftsordnungen pathologisch geworden, und wenn wir diese, so Steuernagel, nicht zurückeroberten, könne das unsere Wirtschaft, unsere Gesellschaft und sogar unseren Planeten zerstören. Um dem entgegenzuwirken, setze er sich mit der Stiftung Verantwortungseigentum für die Einführung einer neuen Rechtsform für Unternehmen ein. Diese soll bewirken, dass Eigentümer:innen¹ ihre Unternehmen nicht als bloße Anlageobjekte begreifen,

*Korrespondenzautor: Allan Sandham, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Paulstr. 3, 50676 Köln. E-Mail: sandham@mpifg.de
Isabell Stamm, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Paulstr. 3, 50676 Köln. E-Mail: stamm@mpifg.de

¹ In diesem Artikel sind wir um eine gendergerechte Sprache bemüht. Wir verwenden bei allen deutschen Begriffen das Suffix „:innen“ als

sondern als Organisationen, für die sie eine tiefere soziale und wirtschaftliche Verantwortung tragen.

Aus soziologischer Perspektive ist diese Initiative für Verantwortungseigentum insofern interessant, als sie verdeutlicht, dass Eigentumsnormen an Unternehmen umkämpft sind. Mit der Forderung nach einer neuen Rechtsform werden bestehende Regelungen dazu, wer Eigentum an Unternehmen besitzen sollte und wie mit diesen zu verfahren sei, infrage gestellt. Wie fundamental der Alternativvorschlag jedoch ausfällt, ist überraschend: Die Befürworter:innen von Verantwortungseigentum fordern die Einführung einer „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ (GmgV). Das bedeutet konkret (1) einen dauerhaften Verzicht auf Gewinnausschüttungen an Gesellschafter:innen, (2) ein Verbot, Unternehmensanteile gewinnbringend zu verkaufen, sowie (3) den weitestgehenden Ausschluss juristischer Personen aus dem Gesellschafterkreis. Insgesamt zielen diese Forderungen also darauf ab, die Möglichkeiten von Unternehmensanteilseigner:innen, Gewinne abzuschöpfen und Anteile zu verkaufen, stark einzuschränken. Bemerkenswert ist allerdings, dass diese Forderungen weder Privateigentum an Unternehmen noch eine Gewinnerzielungsabsicht von Unternehmen grundsätzlich infrage stellen. Der Vorschlag soll also einen bestimmten Umgang mit dem Eigentum an Unternehmen fördern, der verhindert, dass Unternehmen zu Spekulationsobjekten werden oder lediglich eine profitgetriebene Kurzfristorientierung priorisieren.

Der Vorschlag hat unter Expert:innen im Gesellschaftsrecht und Praktiker:innen aus Unternehmen und Politik großen Zuspruch erhalten. In nur wenigen Monaten fand die Initiative, Verantwortungseigentum in eine neue Rechtsform zu gießen, trotz durchaus vehementer Kritik und Ablehnung hohen medialen und politischen Anklang und wurde in den Koalitionsvertrag der bis März 2025 regierenden Ampelkoalition aufgenommen. Seitdem wurde in mehreren Iterationen ein Gesetzesentwurf erarbeitet, der zentrale Kritikpunkte schrittweise inkorporiert hat. Im Juli 2024 kündigte die damalige Bundesregierung an, dem Deutschen Bundestag einen entsprechenden Gesetzesentwurf vorzulegen. Dass damit – ohne den Bruch der Ampelkoalition – die erste neue Kapitalgesellschaftsform seit 2008 eingeführt worden wäre, unterstreicht den weiterhin bestehenden politischen Willen zur Umsetzung des Vorschlags.

In unserer Studie analysieren wir den Diskurs über Verantwortungseigentum aus einer soziologischen Perspek-

tive. Wir fragen danach, welche normativen Verschiebungen im Diskurs über Verantwortungseigentum hinsichtlich des Eigentums an Unternehmen verhandelt werden. Wir gehen davon aus, dass sich rechtliche Initiativen wie die zu Verantwortungseigentum in einem gesellschaftlichen Raum vollziehen, in dem bestehende rechtliche Regelungen in ein Spannungsverhältnis zu organisationaler Koordination und normativen Veränderungen geraten (Weber 1954; Sombart 1927). Entsprechend nutzen wir den Diskurs und analysieren das Für und Wider zu Verantwortungseigentum, um Einblicke über Aushandlungen von Eigentum an Unternehmen in der Gegenwart zu generieren. Methodisch haben wir dafür eine strukturierende Inhaltsanalyse durchgeführt. Unsere Materialbasis umfasst knapp sechzig Dokumente: Gesetzesvorschläge, rechtswissenschaftliche Stellungnahmen, Pressemitteilungen, offene Briefe, Zeitungsartikel sowie Transkripte und Notizen von Expert:inneninterviews und von Teilnahmen an Veranstaltungen der Initiative.

Unsere Ergebnisse tragen wesentlich zu einer soziologischen Auseinandersetzung mit Eigentum an Unternehmen bei. Insofern Eigentum an Unternehmen ein Grundpfeiler der kapitalistischen Wirtschaftsordnung ist, sollte sich eine soziologische Betrachtung nicht nur auf seine faktische Ausgestaltung und die damit verbundenen Koordinationsprobleme beschränken, sondern auch seine normativen Grundlagen und deren mögliche Verschiebungen fokussieren. Der Diskurs über Verantwortungseigentum verweist darauf, dass Fragen zur Legitimität spezifischer Ausprägungen privaten Eigentums an Unternehmen sowie zum praktischen Umgang damit, Gegenstand andauernder Aushandlungen sind. Dieser Aspekt fand in der bisherigen Forschung kaum nennenswerte Aufmerksamkeit. Darüber hinaus sind diese Aushandlungen von hoher gesamtgesellschaftlicher Bedeutung, da sie sich auf bestehende rechtliche Regelungen und unternehmerische Praktiken beziehen, welche die Wirtschaftsstruktur in Deutschland maßgeblich prägen. Sie verdeutlichen die Vielfalt unterschiedlicher Positionen zu Eigentum an Unternehmen, zu wahrgenommenen Bedrohungen und aufeinander bezogenen Gegenbewegungen.

2 Eigentum an Unternehmen

Die klassische wirtschaftssoziologische Forschung benennt Unternehmen im Privateigentum als ein Kernelement der kapitalistischen Gesellschaftsordnung (Sombart 1927; Veblen 1932; Weber 1923). Das Gesellschaftsrecht soll spezifische Vorstellungen über den Umgang mit dem Eigentum an Unternehmen und den Zugriff auf das Unternehmensvermögen juristisch absichern und auf diese Weise prak-

Personenbezeichnung, die alle Geschlechter bzw. Geschlechtsidentitäten umfasst. Zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichten wir jedoch bei zusammengesetzten Wörtern auf dieses Suffix.

tizierte Normen in geschriebenes Recht umwandeln. Es bietet eine Auswahl unterschiedlicher Körperschafts- und Unternehmensformen, die verschiedene Bedingungen unternehmerischen Handelns berücksichtigen und dabei die Rechte und Pflichten der Eigentümer:innen entsprechend ausgestalten. Eine solche Kodifizierung kann als Reaktion auf unternehmerische Koordinationsprobleme und normative Veränderungen in unternehmerischen Praktiken verstanden werden (Kübler 1985; Gould 2021).

Die soziologische Forschung hat sich immer wieder und in unterschiedlichen Debatten mit der Ausgestaltung von privatem Eigentum an Unternehmen und ihren rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandergesetzt, auch wenn die zugrunde liegenden normativen Aushandlungen selten im Zentrum der Analyse standen. Zu nennen sind insbesondere die Debatten über (1) Governance, (2) Finanzialisierung, (3) Familienunternehmen und (4) Vermögenskonzentration, die wir im Folgenden unter dem Aspekt des Eigentums an Unternehmen kurz beleuchten werden. Jede dieser Debatten beschreibt verschiedene institutionalisierte Beziehungen unterschiedlicher Eigentumssubjekte zum Unternehmen als Eigentumsobjekt (Carruthers & Ariovich 2004). Zuvor erläutern wir die Besonderheiten der Kapitalgesellschaft als rechtlich fixierte Form des Eigentums an Unternehmen, da sie in allen vier Debatten eine zentrale Rolle spielt.

Die Institutionalisierung von Kapitalgesellschaften, die in Deutschland in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts erfolgte (1884 mit der 2. Aktienrechtsnovelle und 1892 das GmbH-Gesetz), wird in der klassischen Wirtschaftssoziologie als Strukturinnovation in der Ausgestaltung von Eigentumsregelungen an Unternehmen verstanden. Djelic (2013) veranschaulicht den umkämpften Prozess dieser Institutionalisierung, in dessen Verlauf das als selten und dubios empfundene Privileg der beschränkten Haftung zu einem mit der Kapitalgesellschaft verbundenen Rechtsanspruch wurde. Kapitalgesellschaften können als eigenständige und zeitlich unbegrenzte juristische Person Verträge schließen, Eigentum besitzen, klagen und verklagt werden (Carruthers 2015). Das Eigentum an Kapitalgesellschaften ist in Form von Anteilen organisiert. Auch wenn eine juristische Person aufgrund ihrer Eigenständigkeit als Rechtssubjekt formell nicht besessen werden kann, werden durch den Kauf von Unternehmensanteilen (beispielsweise durch Gesellschaftereinlagen oder den Besitz von Aktien) durch Gesellschafter:innen Rechte und Pflichten erworben, die eine maßgebliche Einflussnahme auf die Geschäftspolitik und den wirtschaftlichen Erfolg der Gesellschaft gewähren (Stout 2012: 6; Planta 2010). Eigentum an Unternehmen ist also mit Anteilsrechten gleichzusetzen. Anteilsrechte erlauben Gesellschafter:innen, ihr Vermögen passiv durch die anteilige Beteiligung an Gewinnausschüttungen und aktiv

durch die Veräußerung ihrer Anteile auf einem Markt für Unternehmen zu vermehren (Windolf 2005). Diese Märkte können wie Aktienmärkte öffentlich sein oder etwa durch die Möglichkeit von Eigenkapitalbeteiligungen in Over-the-Counter-Märkten entstehen. Der Kauf von Anteilen wird, so Veblen (1932), durch die Aussicht auf Akkumulation von privatem Vermögen begünstigt. Bereits Weber (1923) und später Mills (1956) warnten indes vor der Gefahr, dass Unternehmen sich hierdurch zu reinen Spekulationsobjekten entwickeln könnten.

(1) In der soziologischen Debatte über Governance von Unternehmen wird die Trennung von Eigentum und Leitung eines Unternehmens und damit das Verhältnis der Gesellschafter:innen zu ihren Agent:innen (den Manager:innen) untersucht. Zentral ist die von Berle und Means (1931) geprägte Vorstellung, dass in modernen Kapitalgesellschaften das Eigentum an Unternehmen auf eine große Anzahl von Gesellschafter:innen (Aktionär:innen) verteilt ist, die ihre Anteile an Kapitalmärkten kaufen und verkaufen können. Diese Eigentumsdiffusion schwächt die Kontrolle der Eigentümer:innen über das Unternehmen und macht die Entscheidungen der Manager:innen weniger abhängig von deren Zustimmung. Der darauf aufbauende Principal-Agent-Ansatz untersucht die daraus resultierenden Interessenkonflikte zwischen Eigentümer:innen und Unternehmensleitung (Ross 1973). Diese Problematiken können durch Mechanismen wie Aufsichtsräte, Anreizsysteme und Stakeholder-Engagement entschärft werden (Ulrich 2011). Die Trennung von Leitung und Eigentum kann auch dazu führen, dass sich nicht nur Gesellschafter:innen, sondern auch ihre Agent:innen auf die Maximierung des Aktienkurses, den sogenannten Shareholder-Value, konzentrieren (Fligstein 1993; Windolf 2005; Scheuplein 2019). Diese Entwicklung wird auch als Finanzialisierung der Unternehmenskontrolle bezeichnet (Faust & Kädler 2018; Deeg 2012). Im Rahmen dieser Entwicklung haben sich veränderte Anreizstrukturen wie aktienbasierte Vergütungen für Führungskräfte herausgebildet, die zu einer Renditeorientierung führen können, die kurzfristige Entscheidungen auf Kosten der langfristigen Unternehmensentwicklung begünstigt (Davis & Kim 2015; Fligstein & Shin 2007). Kritiker:innen dieses Ansatzes weisen jedoch darauf hin, dass Eigentümer:innen auch bei einer formellen Trennung von Besitz und Management Entscheidungsbefugnisse behalten (Zeitlin 1974).

(2) Die soziologische Debatte über Finanzialisierung offenbart eine weitere wesentliche Verschiebung dieser Eigentums- und Machtverhältnisse in Unternehmen, die sich seit den 1990er-Jahren entfaltet (van der Zwan 2014; Faust & Kädler 2018). So kann Finanzialisierung auf einer makrostrukturellen Ebene als zunehmender Einfluss des Finanz-

sektors auf die wirtschaftliche Wertschöpfung verstanden werden (Krippner 2005). Hier wird die Dominanz kapitalmarktorientierten Handelns oft als ein neues Akkumulationsregime verstanden, das unternehmerisches Handeln derart leitet, dass beispielsweise auch im produzierenden Gewerbe Überschüsse nicht in Produktivitätsverbesserungen, sondern in internationale Kapitalmärkte reinvestiert werden (Fligstein & Shin 2007; Crotty 2005).

Diese Entwicklung wird auch dadurch begünstigt, dass zunehmend nicht nur natürliche Personen, sondern ebenso andere Kapitalgesellschaften Anteile an Kapitalgesellschaften halten können. Fligstein (1993) beschreibt, dass dies die Entstehung von institutionellen Investoren begünstigt. Institutionelle Investoren sind Unternehmen, die im Rahmen ihres Geschäftsmodells Anteile an anderen Unternehmen halten und aus der Wertsteigerung dieser Anteile Profite ziehen. Zu ihnen gehören Private-Equity-Unternehmen, Venture-Capital- und Hedge-Fonds, Pensionskassen oder große Vermögensverwaltungen wie Vanguard oder Blackrock. Institutionelle Investoren stellen Unternehmen „finanzialisiertes Kapital“ zur Verfügung, das bei Wertsteigerung dem Unternehmen wieder entzogen werden soll. Infolgedessen konzentriert sich Eigentum an Unternehmen zunehmend in den Händen von Kapitalmarktakteur:innen, die dadurch einen starken Einfluss auf Unternehmen und die von ihnen abhängigen Firmen ausüben können (Braun 2021). Demgegenüber weisen Faust und Kädtler (2018) darauf hin, dass institutionelle Investoren nicht automatisch auf eine finanzialisierte Handlungslogik festgelegt werden sollten. Vielmehr müsse das Phänomen der Finanzialisierung auf mehreren Ebenen analysiert werden: Es formt sich durch veränderte Eigentumsverhältnisse, institutionelle Regeln und kulturelle oder kognitive Leitideen. Im Vergleich zu den USA ist die Tendenz zur Finanzialisierung in Deutschland weniger stark ausgeprägt. Dabei sollte allerdings berücksichtigt werden, dass nur ein Bruchteil aller Kapitalgesellschaften an der Börse gehandelt wird, sich aber ein Markt für direkte Kapitalbeteiligungen etabliert hat, der in Richtung Mittelstand expandiert (Callaghan 2018; Stamm & Sandham 2023; Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften 2023).

(3) Lehrer und Celo (2016) argumentieren, dass sich in Deutschland dieser Sektor des finanzialisierten Kapitals nicht unabhängig vom Sektor des geduldgigen Familienkapitals verstehen lässt. Zwar ist die soziologische Debatte über Familienunternehmen weit weniger ausgeprägt als die zuvor skizzierten Debatten (Aldrich 2005), für ein Verständnis von Eigentum an Unternehmen jedoch nicht weniger relevant. Denn hier liegt der Fokus auf Familien als Eigentümer:innen an Unternehmen, die an der langfristigen Unternehmensentwicklung interessiert sind (Pahnke & Welter

2019; Berghoff 2006). Familien als private Eigentümer:innen sehen sich oft als Treuhänder:innen der Unternehmensanteile, bis diese an die nächste Generation übergeben werden (Simons 2023). Treuhänderunternehmertum hat sich seit dem frühen 19. Jahrhundert in Familienunternehmen etabliert und prägt bis heute den Mittelstand (Pahnke & Welter 2019; Berghoff & Köhler 2020). Gesellschafter:innen sollen ihre Gewinne nicht oder nur in geringem Maße entnehmen, sodass diese dem Unternehmen für seine weitere Entwicklung zur Verfügung stehen (Berghoff & Köhler 2020). Insofern stellen sie dem Unternehmen „geduldgiges Kapital“ zur Verfügung, das langfristige Entscheidungen und eine Abschottung gegenüber externen Unternehmensinteressen in den Vordergrund stellt (Culpepper 2005; Dobrzynski 1993). Der hier suggerierte Unterschied zwischen kurzfristig orientiertem Finanzkapital und langfristigem Familienkapital ist jedoch eher als idealtypische Unterscheidung zu verstehen, da kapitalmarktorientierte Investor:innen grundsätzlich auch langfristig ausgerichtet sein können (Faust & Kädtler 2018).

Die Sozialisation zur Treuhänder:in (Le Breton-Miller et al. 2011; Stamm 2013; Higgins 2021) sowie die Weitergabe des geduldigen Kapitals erfolgen innerhalb der Familie (Pahnke & Welter 2019; Wolter & Sauer 2017). Diese Praxis schlägt sich nur indirekt in rechtlichen Regelungen nieder, etwa in dem hohen Stellenwert, der der Weitergabe von Familienunternehmen in der Schenkungs- und Erbschaftsteuer eingeräumt wird (Berghoff & Köhler 2020; Beckert 2004) oder der vertragsrechtlichen Kompensation fehlender Gesetze durch Gesellschafterverträge (Krämer 2018). Treuhänderunternehmertum wird in Familien oftmals als ein wünschenswertes Unternehmerethos gesehen, birgt jedoch Risiken von Nepotismus und strategischen Fehlentscheidungen (Jaskiewicz et al. 2013). Heute steht die demografisch bedingte stetige Zunahme von anstehenden Nachfolgen einer durch Individualisierung bedingten sinkenden Zahl an Familienmitgliedern gegenüber, die für eine Nachfolge zur Verfügung stehen (Stamm 2013; Kreer et al. 2018). Folglich steigt der Bedarf an familienexternen Nachfolger:innen, was mitunter eine Öffnung des Mittelstands gegenüber institutionellen Investoren bewirkt (Stamm & Sandham 2023).

(4) Auf die besondere Bedeutung von Familien als Eigentümer:innen von Unternehmen verweist schließlich auch die aktuelle Debatte über eine zunehmende Vermögensungleichheit in Deutschland (Beckert 2022; Albers et al. 2020). Blickt man auf die Vermögensspitze, so rekrutiert sich diese ausschließlich aus Unternehmerfamilien, die ihr Vermögen durch Eigentum an Unternehmen akkumuliert und häufig durch die Weitergabe innerhalb der Familie reproduziert haben (Pfeffer & Waitkus 2021; Schröder &

Schmitt-Rodermund 2013). Diese Familien besitzen meist nicht nur ein Unternehmen, sondern ein komplexes Geflecht an Unternehmen. Die Kapitalgesellschaft wird dabei zu einem rechtlichen Vehikel, das Vermögen schützen und mehren soll (Tait 2019; Pistor 2019). Spezialisierte Anwälte, insbesondere für internationales Gesellschaftsrecht, gelten als Architekten solcher Vermögensgebilde (Bessière & Gollac 2023; Pistor 2019). Auf diese Weise kann an Kapitalgesellschaften gekoppeltes Betriebsvermögen zu einer Vermögenskonzentration und in überproportionalem Maße zu sozialer Ungleichheit beitragen (Deakin et al. 2017; Pistor 2019; Croon-Gestefeld 2020).

Jede dieser Debatten arbeitet unterschiedliche Beziehungen zwischen Eigentumssubjekten und dem Unternehmen als Eigentumsobjekt heraus. Vereinfacht dargestellt lassen sich diese Eigentumssubjekte in vier Typen unterteilen: (1) anonyme und verteilte Aktionäre, die an einer Wertsteigerung ihrer Anteile interessiert sind, aber nur beschränkten Einfluss auf die Unternehmensleitung haben; (2) institutionelle Investoren, die Eigentum an Unternehmen auf Kapitalmärkten kommerzialisieren und erheblichen Einfluss auf die Unternehmensleitung ausüben können; (3) Familien, die das Unternehmen treuhänderisch leiten und das Eigentum über Generationen hinweg bewahren; sowie (4) reiche Unternehmerdynastien, die Eigentum an Unternehmen zur Akkumulation und Reproduktion ihres privaten Vermögens nutzen. Jede dieser Eigentumsbeziehungen ist in unterschiedlichen Komponenten des Gesellschaftsrechts und ordnungspolitischer Regulierung verankert, die diese Eigentumsbeziehungen entweder ermöglichen oder einschränken. In ihrer zeitlichen Abfolge zeichnen diese Debatten ein implizites Bild von aktuellen Verschiebungen und neuen Bewertungen von Eigentum an Unternehmen, ohne diesen Aspekt jedoch systematisch aufzuarbeiten. Sie lassen den Schluss zu, dass Eigentum an Unternehmen nicht nur vielfältig koordiniert sein kann, sondern auch in dynamische normative Vorstellungen von Eigentum eingebettet ist.

3 Der Fall Verantwortungseigentum

In dieser Studie untersuchen wir die Forderung nach einer eigenen Rechtsform für Verantwortungseigentum. Wir verstehen diese Forderung als einen spezifischen Ausschnitt in der andauernden gesellschaftlichen Aushandlung von Eigentum an Unternehmen. Soziologisch relevant ist vor allem, wie die Forderungen nach teils fundamentalen Änderungen an zentralen Merkmalen der Kapitalgesellschaft normativ begründet werden. Unser Ziel ist es, die zu-

grunde liegenden normativen Bewertungen von Eigentum an Unternehmen und ihre Querbezüge herauszuarbeiten. Bereits Max Weber (1954; 1922) zeigte in seinen rechtssoziologischen Arbeiten, dass Personen zur Wahrung ihrer Interessen unter neuen äußeren Bedingungen gemeinschaftlich handeln und damit neue Sinngehalte sowie faktische Gewohnheiten produzieren (siehe auch Teubner 1982). Um dieses gemeinsame Handeln und die entsprechende Interessenwahrung zu veranschaulichen, skizzieren wir zunächst den Verlauf dieser Aushandlung von Eigentum an Unternehmen.

Im Jahr 2019 wurde die Stiftung Verantwortungseigentum gegründet, um die „rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen“ (Stiftung Verantwortungseigentum 2024) für Unternehmen zu verbessern, die sich langfristig rechtlich absichern wollen. Verantwortungseigentum ist laut den Initiator:innen nötig, da es keine geeignete Unternehmensform gebe, welche langfristig und unumkehrbar sicherstelle, dass Gewinne im Unternehmen verbleiben und nicht privat vereinnahmt werden. Bisherige Vorschläge wie eine genossenschaftliche oder stiftungsrechtliche Organisationsform würden nur Vehikel bieten, die für den marktwirtschaftlichen Einsatz zu rigide oder für mittelständische Unternehmer:innen zu aufwendig sind (Stiftung Verantwortungseigentum 2021). Die Stiftung fungiert damit als Interessenvertretung der Befürworter:innen einer neuen Rechtsform mit gebundenem Vermögen (im Folgenden kurz Befürworter:innen genannt).

Das Kuratorium der Stiftung versammelt namhafte Persönlichkeiten aus Politik und Wissenschaft, die sich öffentlich bei verschiedenen Gelegenheiten zu dem Reformvorhaben bekannt haben. Im Jahr 2019 fragten die Initiatoren der Stiftung erstmals beim Bundesministerium der Justiz an, inwiefern es möglich sei, eine langfristige Absicherung für Unternehmen jenseits des Stiftungsrechts zu schaffen. Sie wurden an das Referat für Gesellschaftsrecht verwiesen und gebeten, einen Gesetzesvorschlag auf Basis des GmbH-Gesetzes auszuarbeiten. Dieser Gesetzesvorschlag sollte als Diskussionsgrundlage für die weitere Auseinandersetzung dienen. Die Stiftung Verantwortungseigentum koordinierte daraufhin die Ausarbeitung dieses Gesetzesvorschlags für Verantwortungseigentum, der dann im Juni 2020 veröffentlicht wurde. Den Entwurf haben sechs im Gesellschafts- oder Steuerrecht einschlägig ausgewiesene Wissenschaftler:innen unabhängig ausgearbeitet.

Der Vorschlag führte in verschiedenen Bereichen zu kritischen Auseinandersetzungen. In den Rechtswissenschaften entfachte er eine polarisierte Debatte über Ziele und Freiheiten des Kapitalgesellschaftsrechts (siehe z. B. Arnold et al. 2020; Hüttemann et al. 2020; Ionis 2020; Habersack et al. 2021; Reiff 2023). Familienunternehmer:innen kritisierten

zudem eine vermeintliche Gleichstellung von Verantwortungseigentum mit verantwortungsvollem Unternehmertum. Diese Diskussionen über Verantwortungseigentum führten im Folgejahr zu einer Überarbeitung des ursprünglichen Gesetzesentwurfs. Zunächst wurde der Name der Rechtsform von GmbH VE in GmbH mit gebundenem Vermögen (GmbH-gebV) geändert, um auf die von Familienunternehmer:innen vorgetragene Kritik zu reagieren (Sanders et al. 2021). Die Verfasser:innen überarbeiteten den ersten Vorschlag auch hinsichtlich der zahlreichen rechtlichen Bedenken, etwa indem sie verbindliche Governance-Mechanismen integrierten und versuchten, Missbrauchspotenzialen vorzubeugen. Durch die Überarbeitung gelang es, neue Fürsprecher:innen zu gewinnen (Lomfeld & Neitzel 2021), aber nicht alle Bedenken zu entkräften (Kirchdörfer & Kögel 2021).

Trotz dieser kritischen Stimmen erfuhr der Gesetzesvorschlag breite Anerkennung und Fürsprache. Bereits im Oktober 2020 sprachen sich mehr als 600 mittelständische Unternehmer:innen öffentlich für die neue Rechtsform aus, da sie ihre Bedürfnisse in Bezug auf Nachfolge oder Sozialunternehmertum in besonderer Weise berücksichtigt sahen (Stiftung Verantwortungseigentum 2020).

Die Stiftung für Verantwortungseigentum betrieb während dieser Auseinandersetzung intensive Öffentlichkeitsarbeit für die Etablierung der neuen Rechtsform. Auf diversen medienwirksamen Konferenzen sprachen sich prominente Politiker:innen für das Konzept des Verantwortungseigentums aus, darunter Robert Habeck (Die Grünen), Olaf Scholz (SPD), Annegret Kramp-Karrenbauer (CDU) sowie Christian Lindner (FDP). Trotz der geäußerten Bedenken wurde die Absicht zur Etablierung der neuen Rechtsform zunächst in das Sondierungspapier der Ampel-Parteien und anschließend in den geltenden Koalitionsvertrag aufgenommen (Sozialdemokratische Partei Deutschlands et al. 2021). Im September 2022 allerdings sprach sich der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesfinanzministerium in einem Gutachten nahezu einstimmig gegen die Notwendigkeit und somit gegen die Einführung der Gesellschaft mit gebundenem Vermögen aus (Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen 2022). Die Rechtsform sei wirtschafts- und wettbewerbspolitisch nicht empfehlenswert und die rechtlichen Gegenargumente seien nicht überzeugend entkräftet worden. Die Stiftung Verantwortungseigentum koordiniert seitdem einen weiteren Gesetzesentwurf. Seit Juni 2024 gibt es online eine Warteliste von über 1.000 Unternehmen, die auf die neue Rechtsform warten.² Im Juli 2024 kündigte die Bundesregierung an, im

Rahmen der Wachstumsinitiative in Kürze einen Gesetzesentwurf für Unternehmen mit gebundenem Vermögen in den Deutschen Bundestag einzubringen (Bundesregierung 2024: 24). Die Diskussion über eine neue Kapitalgesellschaftsform ist trotz dem Aus der Ampelregierung damit so aktuell wie seit Jahren nicht mehr und unterstreicht den hohen politischen und gesellschaftlichen Stellenwert des Themas.

4 Methodisches Vorgehen

Ziel unserer Studie ist es, die im Diskurs über Verantwortungseigentum enthaltenen normativen Vorstellungen von Eigentumsbeziehungen zu Unternehmen zu verstehen (Caruthers & Ariovich 2004; Dagan 2021). Aus diesem Grund wählen wir eine offene Herangehensweise, die auf Verstehen abzielt und theoretische Konzepte entwickelt und präzisiert (Flick et al. 2019; Reichertz 2014). Wir betrachten Diskurse als vorübergehend stabilisierte Ordnungen von Bedeutungen und Sinnzuschreibungen (Keller 2004: 7). Im Diskurs über Verantwortungseigentum wird ausgehandelt, wer legitime Eigentümer:in eines Unternehmens sein sollte und wie mit diesem zu verfahren ist. Czarniawska (2009) betont, dass die Art und Weise, wie erwartete organisationale Veränderungen narrativ und kommunikativ verhandelt werden, entscheidenden Einfluss darauf hat, wie sie in der Praxis umgesetzt und wahrgenommen werden. Diskurse formen in diesem Sinne nicht nur die Wahrnehmung der Akteur:innen, sondern können auch eine Kodifizierung notwendig erscheinen lassen (Gould 2021) und eine Verrechtlichung ermöglichen (Teubner 1985).

Im Diskurs über Verantwortungseigentum wird das Für und Wider unterschiedlicher Sichtweisen auf Eigentumsbeziehungen abgewogen und in Beziehung zueinander gesetzt. Insofern ist der Diskurs über Verantwortungseigentum problemzentriert und spiegelt die institutionellen Rahmenbedingungen wider, in denen diese neue Rechtsform verhandelt wird. Diese problemzentrierte Perspektive ermöglicht es, die Art und Weise zu verstehen, wie institutionelle Veränderungen initiiert und legitimiert werden (Schmidt 2008; Phillips et al. 2004). Die Diskussion über Verantwortungseigentum zeigt, wie rechtliche und normative Argumentationen genutzt werden, um institutionelle Reformen durch rechtliche Kodierung zu fördern und zu legitimieren (Teubner 1982). Indem er sich auf Probleme und mögliche Lösungen fokussiert, wird der Diskurs über Verantwortungseigentum zu einem zentralen Element der Transformation institutioneller Strukturen (Hajer 1997; Fairclough et al. 2011).

² Siehe <https://www.neue-rechtsform.de/wirwarten/unterschriften-der-warteliste/>



Abb. 1: Materialbasis

Die empirische Grundlage unserer Analyse des Diskurses über Verantwortungseigentum stützt sich auf drei verschiedene Dokumentenarten:

Zunächst haben wir den 2020 veröffentlichten ersten Gesetzesentwurf zur GmbH VE sowie dessen Überarbeitung als GmbH-gebV analysiert. In diesen Entwürfen werden neben der Ausgestaltung der neuen Rechtsform auch die zugrunde liegenden normativen Überlegungen begründet. Zweitens haben wir dreizehn Stellungnahmen zu diesen Gesetzesentwürfen ausgewertet, die darauf abzielten, die vorgeschlagene Rechtsform auf ordnungspolitischer und rechtsdogmatischer Ebene kritisch einzuordnen. Diese Kommentare, die in Fachzeitschriften und Zeitungen erschienen sind, tragen die zentralen Argumente für und gegen die geforderte Rechtsform vor. Sie bieten eine inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Gegenstand und lassen zugleich Rückschlüsse auf normative Bezugspunkte der allgemeineren Rechtsprechung zu. Drittens haben wir Artikel aus führenden wirtschaftspolitischen Leitmedien in die Analyse einbezogen, um den breiten Diskurs über die neue Rechtsform systematisch zu erfassen. Ausgewertet wurden alle Artikel der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ) und des Handelsblatts von September 2019 bis Dezember 2022, die sich explizit mit der Gesetzesinitiative unter den Stichworten „Haftungseigentum“ oder „Gesellschaft mit gebundenem Vermögen“ beschäftigt haben. Die Auswahl der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ) und des Handelsblatts erfolgte gezielt, da diese Medien führende Stimmen im wirtschaftlichen und politischen Diskurs in Deutschland sind. Durch die Analyse von Artikeln aus diesen Quellen konnten wir sicherstellen, dass zentrale und einflussreiche Perspektiven zum Thema Verantwortungseigentum erfasst werden. Insgesamt handelt es sich um 26 Artikel (11 in der FAZ und 15 im Handelsblatt), die sich aus redaktionell geprüften Inhalten (4 in der FAZ, 8 im Handelsblatt) sowie aus Gastbeiträgen und Kommentaren (7 in der FAZ, 7 im Han-

delsblatt) zusammensetzen. Ergänzend haben wir einschlägige Artikel aus der Süddeutschen Zeitung, dem Spiegel und dem Jacobin-Magazin herangezogen, die mithilfe einer Stichwortsuche nach „Verantwortungseigentum“ auf den jeweiligen Webseiten ausgewählt wurden. Diese Medien bieten zusätzliche gesellschaftliche und politische Perspektiven und ermöglichen eine umfassendere Darstellung der Vielfalt an Argumenten und Standpunkten.

Ergänzend zu diesem Dokumentenkörper haben wir fünf Expert:inneninterviews von 60 bis 90 Minuten Länge mit Vertreter:innen der Stiftung Verantwortungseigentum sowie politischer Parteien, Beteiligten am Gesetzesentwurf, aber auch mit Kritiker:innen aus den Rechtswissenschaften geführt. Die Gespräche mit den Expert:innen ermöglichten eine fundierte Einschätzung sowohl zum Gesetzgebungsprozess als auch zu mutmaßlichen Motiven der im Diskurs involvierten Parteien. Als Interviewpartner:innen wurden nur solche Personen rekrutiert, die einschlägige Publikationen vorweisen konnten oder durch öffentliche Positionierungen eine aktive Rolle im Diskurs spielten. Ferner haben wir an fünf Veranstaltungen zu Verantwortungseigentum teilgenommen, die von zentralen Akteur:innen besucht wurden. Die Betrachtung des Gegenstandsbereiches mithilfe verschiedener Datenarten erlaubte eine Datentriangulation (Flick 2011) und damit eine ganzheitliche Erfassung des Diskurses über Verantwortungseigentum.

Bei der Auswertung des Materials haben wir uns auf die inhaltliche Ebene des Für und Widers der Rechtsform für Verantwortungseigentum und der darin enthaltenen normativen Begründungsmuster konzentriert, weniger jedoch auf die Umstände der Diskursproduktion (wie es etwa in einer Diskursanalyse nach Foucault üblich wäre). Um eine theoretische Offenheit gegenüber dem Material zu bewahren und einen auf Verstehen angelegten Zugang zu wählen, der dennoch den Besonderheiten dieses umfangreichen und gehaltvollen Materials gerecht wird, haben wir uns für eine strukturierende Inhaltsanalyse nach Kuckartz (2018) entschieden; diese Methode erfordert ein textinterpretierendes und fallorientiertes Vorgehen. Unser Ziel war es, Glasze et al. folgend, „Regelmäßigkeiten im (expliziten und impliziten) Auftreten (komplexer) Verknüpfungen von Elementen in Bedeutungssystemen herauszuarbeiten“ (Glasze et al. 2009: 293, zitiert nach Wedl et al. 2014: 557), die von spezifischen Parteien getätigt werden und institutionelle Verhaltensweisen beeinflussen.

In einem ersten Schritt haben wir die Dokumente offen kodiert und induktive Kategorien gebildet, die eine vermeintliche Notwendigkeit von Verantwortungseigentum sowohl befürwortend als auch kritisch beleuchteten. In einem iterativen Prozess, der aus dem Konsultieren der vorhandenen Forschungsliteratur, vertiefender Lektüre

der Dokumente und dem deduktiven Kodieren bestand, haben wir diese zu Haupt- und Unterkategorien verdichtet. Entscheidend war dabei die interpretative Einordnung der analysierten Dokumente und Interviews, in denen wichtige Begründungsmuster für und wider eine neue Rechtsform herausgearbeitet werden sollten. Aus den Hauptkategorien haben wir typenbildend drei zentrale Narrative abgeleitet: das Differenz-, das Bedrohungs- und das Lösungsnarrativ. In ihrem Zusammenspiel decken diese Narrative auf, in welchem Maße die Vorstellungen davon, wer Eigentum an einem Unternehmen halten sollte und wie mit diesem zu verfahren ist, normativ umkämpft sind. Im Laufe der strukturierenden Inhaltsanalyse haben wir die Analysesoftware MAXQDA unterstützend genutzt. Auf Basis der im Diskurs identifizierten Narrative konnten wir die normativen Konzepte hinter Verantwortungseigentum aufdecken und Rückschlüsse auf die Sinnwelten wichtiger Akteur:innen im Diskurs ziehen. Mit diesem methodischen Vorgehen gelang es uns, die grundlegenden Bedeutungszusammenhänge innerhalb des Diskurses über Verantwortungseigentum materialübergreifend zu rekonstruieren. Im Folgenden präsentieren wir die drei zentralen Narrative und die darin enthaltenen Perspektiven in gegenwärtiger Aushandlungsprozesse von Eigentum an Unternehmen in Deutschland.

5 Ergebnisse

5.1 Das Differenznarrativ: Treuhänderunternehmertum trennt Verantwortung und Vermögen

Die strukturierende Inhaltsanalyse offenbart ein zentrales, wiederkehrendes Kernelement im Diskurs über Verantwortungseigentum: „das Eigentum an der Verantwortung, aber nicht am Vermögen“ (I2, Pos. 71). Die Befürworter:innen der neuen Rechtsform etablieren damit eine diskursive Differenz zwischen Verantwortung und Vermögen. Diese Differenz manifestiert die normative Vorstellung, dass die Eigentümer:innen eines Unternehmens in erster Linie treuhänderisch agieren und den Fortbestand und Erfolg des Unternehmens über das persönliche Wohl stellen sollten; es sei also die Verantwortung der Eigentümer:innen, für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung zu sorgen und nicht ihr privates Vermögen zu mehren.

Die Befürworter:innen argumentieren nachdrücklich, dass der bestehende gesetzliche Rahmen ein solches Treuhänderunternehmertum nicht absichert: „Für die benötigte treuhänderische Eigentumsstruktur, damit Unter-

nehmen quasi sich selbst gehören, fehlen die Rechtsform und klare Gesetze“ (Z4, Pos. 15). Zwar böten Kapitalgesellschaften bereits die Möglichkeit, eine juristische Person zu erschaffen und damit eine Eigentumsstruktur, in dem das Unternehmen sich selbst gehöre, dennoch bleibe auch die Kapitalgesellschaft abhängig von den persönlichen Interessen ihrer Kapitaleigner:innen und könne deshalb nicht das treuhänderische Unternehmertum ausreichend rechtlich schützen. Die Ausgestaltung der neuen Rechtsform folgt deshalb, wie die Stiftung Verantwortungseigentum erläutert, dem „oberste[n] Prinzip unseres Konzepts [der] Treuhänderschaft, also dass man als Unternehmer:in die Kontrolle, aber nicht das Vermögen hält“ (Z19, Pos. 23).

Diese Vorstellung von Treuhänderunternehmertum ist, wie bereits erläutert, keineswegs neu, sondern rekurriert auf eine etablierte unternehmerische Praxis (Berghoff und Köhler 2020). Ein zentrales Ergebnis unserer Inhaltsanalyse zeigt: Im Mittelpunkt des Diskurses über Verantwortungseigentum steht weniger eine neue Norm, wie Eigentümer:innen mit dem Eigentum an ihren Unternehmen zu verfahren haben. Vielmehr wird die Idee befördert, dass die Kodifizierung einer bestehenden unternehmerischen Praxis in einer Rechtsform notwendig geworden sei. Unter diesem Gesichtspunkt erweist sich die neue Rechtsform als Imitation wichtiger Elemente einer treuhänderischen Unternehmenspraxis.

Der Vorschlag für eine neue Rechtsform sieht insbesondere vor, dass „die Gesellschafter das in der Gesellschaft gebundene Vermögen nicht persönlich für sich vereinnahmen können, sondern ihre Anteile als Treuhänder für die nächste (Unternehmer-)Generation halten“ (G2, S. 10). Gerade der vorgeschlagene Assetlock soll den Zugriff auf das Vermögen einschränken. Der Gesetzesentwurf regelt hierzu: „Das Vermögen der Gesellschaft darf an die Gesellschafter nicht ausgezahlt werden“ (G2, S. 33, § 77g). Somit enthält der Gesetzesvorschlag eine Trennung zwischen Stimm- und Genussrechten (also dem Recht, Gewinne entnehmen zu dürfen), die bei der gewöhnlichen GmbH nicht besteht. Diese Trennung wird mit der wahrgenommenen Gefahr begründet, dass die Gesellschafter:innen ohne eine solche Trennung Stimmanteile zugunsten ihrer persönlichen Vermögensmaximierung nutzen könnten, auch wenn dies nicht im strategischen Interesse des Unternehmens liegt.

Des Weiteren fordern die Befürworter:innen des Verantwortungseigentums ein, dass „Verantwortung [...] dabei auch generationenübergreifend gedacht und verwirklicht werden [muss]“ (V5, S. 1). Rechtlich soll dieser Gedanke insbesondere durch die Festschreibung der Weitergabe des Unternehmens zum Nennwert verfestigt werden:

„Der einzelne Anteilsinhaber kann zwar desinvestieren, erhält dann aber nicht, wie grundsätzlich bei der normalen GmbH, den anteiligen Unternehmenswert als Abfindung, sondern nur den Nennbetrag der Einlage zurück. Die Verfügungsherrschaft über den Zeitwert des in der GmbH-gebV angesammelten Vermögens liegt bei der Geschäftsführung und Gesellschaftermehrheit.“ (S5, S. 8)

„Hunderte Unternehmer fordern mittlerweile, diese Leerstelle zu schließen. Durch eine Ergänzung des Gesellschaftsrechts ließe sich eine Variante der GmbH, eine ‚GmbH in Verantwortungseigentum‘, erschaffen, die es Menschen erlaubt, Treuhänderin eines Unternehmens zu werden: Verantwortungseigentümerin, nicht aber Vermögensigentümer.“ (Z4, Pos. 15)

Die Weitergabe zum Nennwert soll also dafür sorgen, dass nur solche (natürlichen) Personen das Unternehmen übernehmen, die keine gewinnbringende Veräußerungsabsicht haben und keine kurzfristige Gewinnmaximierung verfolgen, sondern die sich einem längerfristigen Treuhänderunternehmertum verpflichtet fühlen. Diese Regelung erleichtert solchen Treuhänderunternehmer:innen zudem die Übernahme von Anteilen, da der Kapitaleinsatz geringer ist: „Anteile können zum Nennwert und damit deutlich einfacher [...] weitergegeben werden“ (Z6, Pos. 5).

Die Befürworter:innen von Verantwortungseigentum argumentieren außerdem, dass eine derart ausgestaltete Rechtsform die intrinsische Motivation der Gesellschafter:innen und ihr langfristiges Interesse an der Unternehmensentwicklung sichert. Für Gesellschafter:innen in Verantwortungseigentum sei die „[d]ie Selbstwirksamkeit, das unternehmerische Gestalten und Umsetzen eigener Ideen [...] die stärkste Triebfeder unternehmerischer Motivation“ (V2, S. 2). Aspekte wie „Reputationsgewinn, [soziale] Anerkennung – und vor allem die Begeisterung zur Verwirklichung eigener Ideen“ (G2, S. 14) stünden im Vordergrund. Dem halten Kritiker:innen entgegen, dass gerade die Möglichkeit zur persönlichen Vermögensmehrung eine zentrale extrinsische Motivation für unternehmerisches Handeln sei, die durch die neue Rechtsform zu stark eingedämmt werde (S5, S. 10).

Es wird deutlich, dass die Befürworter:innen von Verantwortungseigentum ihre Argumentation auf einem spezifischen normativen Verständnis von Unternehmertum aufbauen, das sie als „wertorientiert“ und „treuhänderisch“ umschreiben. Im Zentrum steht der Versuch, das Eigentum an Unternehmen vom privaten Vermögen der Eigentümer:innen zu trennen. Zwar sollen Gewinne erwirtschaftet werden, diese aber nicht in das Vermögen der Eigentümer:innen einfließen. Dahinter steht offenbar die Vorstellung, dass eine Gewinnerzielungsabsicht in Kombination mit der möglichen persönlichen Vereinnahmung dieser Gewinne dem Unternehmen schaden könnte, weil Entscheidungen nicht aus unternehmensstrategischen, sondern aus Gründen der Vermögensspekulation erfolgen könnten.

Die Befürworter:innen fügen überdies hinzu, dass es einen großen Bedarf an einer neuen Rechtsform gebe, die das Treuhänderunternehmertum rechtlich absichert. Das Handelsblatt berichtet etwa:

Im Diskurs über Verantwortungseigentum verbindet sich dieses Differenznarrativ mit einem zweiten Narrativ, das wir als Bedrohungsnarrativ bezeichnen und im folgenden Abschnitt erläutern. Gemeinsam begründen diese beiden Narrative die jüngst verstärkt vorgebrachte Forderung nach einer Kodifizierung des Treuhänderunternehmertums, bei der darauf verwiesen wird, dass es sich dabei um eine seit Jahrzehnten etablierte unternehmerische Praxis handelt (Berghoff & Köhler 2020; Pahnke & Welter 2019).

5.2 Bedrohungsnarrativ: Kapitalmarktorientierung als Bedrohung für Treuhänderunternehmertum

Im Bedrohungsnarrativ verdichten sich Wahrnehmungen einer Bedrohung des Treuhänderunternehmertums, die wir unter dem Begriff einer zunehmenden Kapitalmarktorientierung fassen wollen. Die Befürworter:innen rekurrieren ablehnend auf „kurzfristige Gewinnorientierung“ oder „Shareholder-Value-Orientierung“³, um eine diffuse Orientierung an der kurzfristigen Steigerung von Gewinnen oder an einem gewinnbringenden Verkauf von Unternehmensanteilen zu beschreiben. Wir fassen diese diffuse Orientierung als Kapitalmarktorientierung, da sie im Diskurs über Verantwortungseigentum in den Kontext von Märkten für den Verkauf von Unternehmensanteilen gestellt wird. Dabei sind weniger Aktienmärkte als vielmehr Over-the-Counter-Märkte für Unternehmenskontrolle gemeint. Die Befürworter:innen zeichnen ein Bild, in dem Unternehmer:innen entweder befürchten, „ihr Unternehmen verkaufen zu müssen, aufgekauft [zu] werden von großen Investoren oder Großkonzernen“ (I4, Pos. 12), die dann eine Kapitalmarktorientierung forcieren, oder selbst dieser Kapitalmarktorientierung unterliegen. So bemerkt ein Interviewpartner, dass sich Start-up-Gründer:innen oftmals „schon bei Beginn streiten, wer welchen Anteil bekommt, wenn der Laden nach fünf Jahren verkauft wird“, und führt

³ Der Begriff „Shareholder-Value“ taucht im Diskurs über Verantwortungseigentum mehrfach auf. Diese Verwendung des Begriffs erinnert zwar an die soziologischen Debatten über Governance-Strukturen und Finanzialisierung, er wird allerdings im Diskurs wesentlich diffuser und wertender verwendet.

aus: „Also da steckt immer die Vorstellung, wir machen jetzt fünf Jahre eine harte Zeit durch und am Ende haben wir unsere ersten drei Millionen und dann machen wir was Neues“ (I5, Pos. 43). Im Einklang damit problematisiert das Handelsblatt derartige Strategien:

„Wenn das Geschäft dann richtig gut läuft, teuer verkaufen und mit dem Gewinn in den Taschen andernorts neue Geldquellen erschließen. Der schnelle Profit als Maxime. Viel zu oft auf Kosten der Arbeits- und Lebensbedingungen von Menschen überall auf der Welt – und auf Kosten der Umwelt“ (Z4, Pos. 9).

An diesem Zitat wird deutlich, dass die Befürworter:innen eine solche Kapitalmarktorientierung regelmäßig mit negativen Konsequenzen für das Unternehmen und seine Stakeholder:innen in Verbindung bringen. Eine Kapitalmarktorientierung führe demnach zu einer Vernachlässigung des eigentlichen Kerns des Unternehmens, schränke die Selbstbestimmung des Unternehmens ein (G2, S. 46) und erzeuge eine Anonymisierung des Gesellschafterkreises (Z1, Pos. 9) oder gar, wie im obigen Zitat, schlechtere Arbeits- und Lebensbedingungen.

Wo die Figur der Kapitalmarktorientierung einerseits Abschreckung bewirkt, erlaubt dieses Bedrohungsszenario den Befürworter:innen andererseits Verantwortungseigentum klar abzugrenzen und an Wertzuschreibungen des Treuhänderunternehmertums anzuknüpfen, wofür häufig verkürzt auf Familienunternehmertum rekurriert wird. Beispielsweise verlauten diverse Start-ups in einem Policy-Brief der Stiftung Verantwortungseigentum: „Wir bleiben uns selbst treu, werden nicht nach Silicon-Valley-Manier einen Exit nach Amerika machen, sondern werden selbstständig bleiben und hier in Deutschland die zukünftigen Familienunternehmen aufbauen“ (V1, S. 1). Dementsprechend stellt der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Marcel Fratzscher, fest, dass „der Großteil [...] das Unternehmen nicht an Investoren verkaufen, sondern es im Sinne eines Familienunternehmens weitergeführt sehen [will]“ (Z18, Pos. 19).

Die Figur der Kapitalmarktorientierung wird von Befürworter:innen als pathologisches Beispiel angeführt, anhand dessen sie die neue Rechtsform konturieren und legitimieren können. Sie mahnen an, dass „die Ausrichtung der Organisation nicht auf kurzfristige Gewinne und den Shareholder-Value Einzelner, sondern den langfristigen Unternehmenszweck“ (V3, S. 1) erfolgen solle. Entsprechend solle die geforderte neue Rechtsform „nicht den kurzfristigen Gewinn, sondern den Sinn eines Unternehmens ins Zentrum [rücken] und zu einer Wirtschaft beif[tragen], die Mensch, Natur und Unternehmen dient und achtet“ (Z6, Pos. 28). Die Forderung nach einer neuen Rechtsform kann insofern als Versuch der Abschirmung einer Kapitalmarkt-

orientierung bewertet werden. Die Befürworter:innen erklären, „[d]as Unternehmen in Verantwortungseigentum sei ‚kein Spekulationsgut‘, es werde vom Kapitalmarkt und den Begehrlichkeiten mancher Kapitalmarktakteure abgekoppelt“ (S5, S. 3).

Kritiker:innen setzen der neuen Rechtsform bereits vorhandene Möglichkeiten des Kapitalgesellschaftsrechts zur Umsetzung von Verantwortungseigentum entgegen. Die Juristin Birgit Spießhofer betont in der FAZ, dass einige bereits kodifizierte Arten des Unternehmertums „Blaupausen [sind], die – minimalinvasiv hinsichtlich des bestehenden Gesellschafts- und Steuerrechtssystems – in die gleiche Zielrichtung gehen“ (Z17, Pos. 7). Andere Länder haben solche Rechtsformen bereits eingeführt, beispielsweise die Community Interest Company im Vereinigten Königreich oder die Benefit Corporation in den USA. In Deutschland existiert das Konzept der Benefit Corporation derzeit nicht als eigenständige Rechtsform, sondern als Zertifizierung, die durch Governance-Prüfungen verliehen wird. Genau solche freiwilligen Konzepte sind den Befürworter:innen nicht ausreichend, da „die dauerhafte und unumkehrbare Vermögensbindung [...] nach geltendem GmbH-Recht nicht möglich“ (G2, S. 20) ist, wie im Gesetzesentwurf betont wird, Unternehmen sich also jederzeit wieder einer Kapitalmarktorientierung ausgesetzt sehen können.

Die Befürworter:innen zielen mit der geforderten Rechtsform darauf ab, Unternehmen vor solchen Kapitalmarktinteressen zu schützen. Der Jurist Lomfeld stellt klar, dass Profite für diese Unternehmensform weiterhin zentral sind, jedoch werden „Unternehmen nicht mehr als Mittel zum Zweck von Profiten verstanden, sondern Profite als Mittel zum Zweck des Unternehmens“ (S2, Pos. 6). Befürworter:innen problematisieren also nicht unbedingt das Gewinnstreben, sondern die mögliche Vereinnahmung dieser Gewinne zur privaten Bereicherung oder als Rendite von Kapitalmarktakteur:innen, insbesondere wenn sich diese Vereinnahmung negativ auf die langfristige Unternehmensführung auswirkt. Der Assetlock soll gemäß einer interviewten Person dazu dienen, dass „Unternehmen sich dem Druck von Kapitalmärkten und Gewinnausschüttungserwartungen [...] entziehen“ können. Sie folgert: „Dafür ist ein Gewinnausschüttungsverbot natürlich eine ganz harte durchgreifende Maßnahme. Wenn ich nichts mehr ausschütten darf, ist zunächst mal da Ruhe“ (I5, Pos. 43). Die Befürworter:innen bringen den Mechanismus der Nennwertweitergabe ebenfalls mit einer direkten Abkehr von Kapitalmarktinteressen in Verbindung, denn: „Dies steht dem kurzfristigen Shareholder-Value-Prinzip entgegen, welches auf kurzfristige Gewinnmaximierung beim Verkauf der Anteile abzielt“ (Z33, Pos. 9). Der Ausschluss juristischer Personen aus dem Gesellschafterkreis dient ebenfalls dem

Zweck, „den Anteilserwerb auch aus indirekten Gewinnzielungsabsichten auszuschließen“ (G2, S. 42). So heißt es im Gesetzesentwurf: „Die GmbH-gebV soll nicht Tochtergesellschaft in einem Konzern mit einer Konzernmutter sein, die den Interessen gewinnorientierter Investoren verpflichtet ist“ (G2, S. 42).

Die Kritiker:innen halten es jedoch kapitalgesellschaftsrechtlich für fragwürdig, wenn die unternehmerische „Wertschöpfung grundsätzlich nichts und niemandem zugutekommt, sondern allein dem Erhalt und der Mehrung ihres eigenen Vermögens dient“ (S4, S. 68). Gewinne auszuschütten und diese nicht in einer einzelnen Organisation wie der GmbH-gebV zu perpetuieren, halten die Kritiker:innen somit grundsätzlich für wünschenswert. Damit teilen sie die negative Einschätzung von Fremdbeteiligung durch Investor:innen nicht. So schreibt etwa der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Finanzen, dass „im Gegenteil [...] zunehmend die positiven Auswirkungen dieser Investor:innen auf das Wohlergehen des Unternehmens belegt [wurden], während mögliche Exzesse durch fortlaufende gesetzliche und regulatorische Maßnahmen eingedämmt wurden“ (S5, S. 10). Die Kritiker:innen sehen also keine Notwendigkeit für eine neue Rechtsform, die vor Fremdbeteiligung schützt, da bereits ordnungspolitische Maßnahmen zur Regulierung solcher Beteiligungen existieren.

Die Kritiker:innen argumentieren weiter, dass die vorgeschlagene Rechtsform in diesem Zusammenhang extrinsische Anreize so stark unterbindet, dass diese Unternehmensform nicht mehr wirtschaftlich sei. Die Deutsche Stiftung Eigentum etwa macht geltend, dass durch „die fehlende Entnahmemöglichkeit und fehlende Möglichkeit des gewinnbringenden Verkaufs von Gesellschaftsanteilen ein wichtiger Anreiz genommen [werde], sich aktiv mit Innovationskraft und Fleiß in das Unternehmen einzubringen sowie die Geschäftsführung zu beaufsichtigen“ (S1, Pos. 24). Die Kritiker:innen behaupten in der Folge, dass sich aus dem Fehlen dieser extrinsischen Anreize eine „rationale Apathie mit dem Ergebnis eines unzureichenden Engagements für den Erfolg des Unternehmens“ (S4, S. 69) ergebe.

An diesen Punkten zeigen sich unterschiedliche Auffassungen der Wirtschaftsordnung und der Art und Weise, wie Kapitalgesellschaften darin eingebettet sind. Einerseits schlagen die Befürworter:innen vor, die Handlungsmaxime der Profitmaximierung als problematisch zu rahmen und Verantwortungseigentum als eine praktikable Lösung zu präsentieren. Die Kritiker:innen hingegen sehen in der Kapitalmarktorientierung nicht zwangsläufig ein Problem, das einer gesellschaftsrechtlichen Innovation bedarf, und verweisen stattdessen auf Ordnungspolitik und die Legitimität extrinsischer Motivation. Die Inhaltsanalyse offen-

bart deutliche Unterschiede zwischen Befürworter:innen und Kritiker:innen über unternehmerisches Handeln, die dafür notwendige Anreizstruktur und weitere relevante Einflussfaktoren. Die Vorstellung intrinsisch motivierter Gesellschafter:innen, die für die Idee des Unternehmens und seine langfristige Entwicklung einstehen, steht der Vorstellung extrinsisch motivierter Gesellschafter:innen gegenüber, die Unternehmen als strategische Mittel nutzen, um Rendite zu erzielen und Vermögen zu mehren. Entsprechend begreifen die Befürworter:innen die Logik des Kapitalmarktes als Bedrohung, während sie ihren Opponent:innen eher als Normalfall erscheint. Bemerkenswert ist unter diesem Gesichtspunkt die vorgetragene Kritik, dass Verantwortungseigentum – obwohl von einigen als ökonomisch unattraktiv befunden – strategisch genutzt werden könne, um Vermögen noch weiter zu mehren, etwa durch eine Umgehung der Erbschaftssteuer. Insofern werde Verantwortungseigentum „ihrem Ideal, eine gegenüber persönlichen Interessen resistente Rechtsform zu schaffen, handwerklich nicht gerecht“ (Z16, Pos. 12). Insgesamt verweist das Bedrohungsnarrativ im Diskurs über Verantwortungseigentum auf eine spezifische Sichtweise auf unternehmerisches Handeln, die sich durch eine Kapitalmarktorientierung bedroht sieht.

5.3 Lösungsnarrativ: Aktive Verschönerung des Gesellschafterkreises zur Wertefamilie

Im Diskurs über Verantwortungseigentum gilt die Familie als jene Institution, die bislang Treuhänderunternehmertum aufrechterhalten und gegen Kapitalmarktinteressen geschützt hat. Gleichzeitig ist den Befürworter:innen durchaus bewusst, dass immer weniger Familien die Reproduktion dieser unternehmerischen Praxis gelingt. Grund hierfür sei insbesondere, dass die familieninterne Weitergabe des Eigentums an Unternehmen brüchig geworden ist. So wird in einer Allensbach-Studie zu Verantwortungseigentum etwa befunden:

„Viele Familienunternehmer:innen tragen diese Verantwortung treuhänderisch für ihre Unternehmen; sie leben Verantwortungseigentum aus Tradition. Dabei stützen sie den Erhalt ihrer Werte und die Unabhängigkeit der Unternehmen auf einen generationenübergreifenden Zusammenhang: die Familie. Doch aus Praxis und Studien geht immer deutlicher hervor: Die Familie ist zwar für viele das Ideal, doch sie kann nicht mehr für alle die Lösung sein. Viele Unternehmer:innen benötigen über die Familie hinaus Optionen zur Nachfolgeregelung. Ihnen kann eine neue Rechtsform für Verantwortungseigentum als ein weiteres Instrument dienen – als eine Brücke zwischen Generationen.“ (V4, S. 10)

Bemerkenswert an diesem Zitat ist, dass grundsätzlich an der Familie als Lösung für den Erhalt eines Treuhänderunternehmertums festgehalten wird. Die Befürworter:innen verstehen die neue Rechtsform als Mittel, diesen Lösungsweg grundsätzlich zu erhalten und die transgenerationale Weitergabe dieser unternehmerischen Praxis sicherzustellen. Dafür gelte es allerdings, den Kreis der Familie und damit der möglichen Nachfolger:innen zu erweitern – so könne „die Familie“ wieder eine Lösung für alle werden.

Konkret schlagen die Befürworter:innen vor: „Es geht um eine Erweiterung der Idee des Familienunternehmens. Die Unternehmensverantwortung wird dabei nicht automatisch an die (genetische) Familie gebunden, sondern an eine Werteverwandtschaft“ (Z2, Pos. 11). Sie fordern, dass sich der Gesellschafterkreis aus einer „Fähigkeiten- und Wertefamilie“ rekrutieren solle. Damit meinen sie Personen, die nicht nur zur Geschäftsführung eines Unternehmens befähigt sind, sondern sich auch dem oben bereits beschriebenen Treuhänderunternehmertum verpflichtet fühlen.

Aus dieser Perspektive lassen sich die vorgeschlagenen rechtlichen Mittel des Assetlock, der Nennwertweitergabe oder des Ausschlusses juristischer Personen als Gesellschafter:innen auch als Selektionsmechanismus verstehen: Der Kreis potenziell interessierter Gesellschafter:innen soll so begrenzt werden, dass nur Personen aus der gleichen Fähigkeiten- und Wertefamilie eine Nachfolge als attraktiv empfinden. Insofern imitiert die geforderte neue Rechtsform die Exklusivität der Unternehmerfamilie – nicht jeder kann Teil von ihr werden –, verschiebt und erweitert aber die Zugangsvoraussetzung von der Blutsverwandtschaft hin zur Fähigkeiten- und Werteverwandtschaft. Befürworter:innen setzen sich also dafür ein, dass familienexterne Personen den tradierten treuhänderischen Umgang mit Unternehmen auf rechtlich sichere Weise weiter pflegen können. Dabei werden Familienmitglieder nicht grundsätzlich als Gesellschafter:innen ausgeschlossen, sondern es wird „die Unabhängigkeit des Unternehmens davon, ob Familienmitglieder die Verantwortung für die Weiterführung des Unternehmens in seiner Selbständigkeit übernehmen oder nicht“ (V2, S. 1) sichergestellt.

Diese erweiterte Exklusivität und die damit erhoffte Kontinuität rechtlich abzusichern, ist ein wichtiges Argument der Befürworter:innen. I3 hält zum Beispiel fest, dass „diese Weitergabe außerhalb der Familie, was dann so als Fähigkeiten- und Wertefamilie beschrieben wird, das basiert auch auf der Geschäftsgrundlage, dass die dann eben auch wirklich sich diesen Idealen verpflichtet fühlen und fühlen reicht dann eben den Leuten nicht. Die weichen Altunternehmer sozusagen, die möchten das dann sozusagen richtig abgesichert haben“ (I3, Pos. 16). Sowohl

der Assetlock als auch die Fixierung der Unternehmensweitergabe zum Nennwert sollen nur solche Nachfolger:innen anziehen, die eine ähnliche, nämlich eine treuhänderische Einstellung zum Eigentum an Unternehmen mitbringen. Ferner verstehen die Befürworter:innen den Ausschluss juristischer Personen aus dem Gesellschafterkreis als Personalisierung der Nachfolge.

Diese Intentionen stoßen aus Sicht der Kritiker:innen jedoch an juristische Grenzen, von denen zwei hervorgehoben werden sollen. Erstens steht diese Art der angedachten Nachfolge zu den geltenden Erbschaftssteuerregeln in einem Spannungsverhältnis. Während Verantwortungseigentum vorsieht, dass das Eigentum am Unternehmen innerhalb der gleichen Wertefamilie übertragen werden kann, sind die Erbschaftssteuerregelungen auf die Reproduktion von Vermögen innerhalb der traditionellen Familie ausgelegt, das heißt, der Transfer innerhalb der Familie wird steuerlich stark begünstigt. Kritiker:innen befürchten daher, dass mit der vorgeschlagenen Rechtsform eine Umgehung der Erbschaftssteuer bei Nachfolge von Nicht-Familienmitgliedern geschaffen werden könnte. Arnold et al. erläutern: „Der zwingende und unveränderliche Assetlock führt aber zu einer steuerlichen Privilegierung im Schenkungs- und Erbschaftsteuerrecht, und zwar wegen der Bewertung der Geschäftsanteile zum Nominalwert und dem Fehlen einer Erbersatzsteuer“ (S3, S. 5). Einer unserer Interviewten stellt aufgrund dieser Kritik die Absichten der Initiative sogar insgesamt infrage. Es handele sich um „ein paar so mittelständische Familienunternehmen, die aber irgendwie die Nachfolge unter Umgehung der Erbschaftsteuer oder mangels Erben anders gestalten will. Und auch nicht die Stiftung möchte, weil sie eigentlich nur das Unternehmen erhalten wollen“ (I1, Pos. 16). Befürworter:innen widersprechen hier nachdrücklich. So stellt Simon Kempny (Mitverfasser des Gesetzesentwurfs) klar, dass der steuerliche Umgang nicht zu bemängeln sei: „Die Höhe der Erbschaftsteuer richtet sich danach, was die geerbte Sache wert ist. Anteile an GmbHs m. geb. V. lassen wegen des Verbots der Gewinnausschüttung keinen Ertrag erwarten und dürften daher am Markt einen geringen Wert haben. Dass dann wenig Erbschaftsteuer anfällt, ist nur folgerichtig“ (Z5, Pos. 11).

Zweitens verweisen Kritiker:innen auf eine mögliche Einschränkung der unternehmerischen Freiheit in den nachfolgenden Generationen. Zwar könnten Unternehmer:innen auch in Zukunft frei Entscheidungen treffen, jedoch könnten sie über das Unternehmen selbst nicht frei verfügen. Eine rechtliche Stellungnahme hebt hervor: „Das Modell überhöht damit die Gründerfreiheit zulasten der Freiheit späterer Generationen. Generationsübergreifend betrachtet ist die neue Rechtsform kein Instrument der

Freiheit, sondern im Gegenteil der Freiheitsbegrenzung“ (S5, S. 5). Dieser Punkt betrifft insbesondere die Verbandsautonomie, nach der Verbände ihre interne Selbstverwaltung eigenverantwortlich und ohne Zutun des Staates regeln dürfen. In der FAZ betonen Hüttemann et al., es gelte auch „im Interesse der jeweils lebenden Generation [...] das Prinzip der Selbstbestimmung von Mitgliedern oder Gesellschaftern (Verbandsautonomie) und nicht das der Fremdbestimmung durch einen womöglich längst Verstorbenen“ (Z16, Pos. 18). Diese Einschränkung der unternehmerischen Freiheit lässt sich mit aktuellen wirtschaftsliberalen Denkweisen kaum in Einklang bringen.

Diese Kontroverse verdeutlicht das komplexe Spannungsfeld und unterschiedlichen Perspektiven im Diskurs über Verantwortungseigentum. Auf der einen Seite betonen die Befürworter:innen die Notwendigkeit einer neuen Rechtsform, die eine nachhaltige und treuhänderische Unternehmensführung über Generationen hinweg ermöglicht, ohne strikt an die genetische Familie gebunden zu sein. Auf der anderen Seite betonen die Kritiker:innen sowohl steuerrechtliche als auch unternehmerische Freiheitseinschränkungen. Die Befürworter:innen halten diese Einschränkungen jedoch für notwendig, um die Idee einer Werte- und Fähigkeitenfamilie rechtlich umzusetzen und so traditionelles Familienunternehmertum zu erweitern. Zugleich kann diese Verortung von Verantwortungseigentum im Kontext von Familienunternehmen als ein Versuch gelesen werden, Legitimität für diese neue Rechtsform zu reklamieren. Durch die Nutzung des Familienbegriffs im Kontext des in Deutschland nicht nur weitverbreiteten, sondern auch überaus positiv bewerteten familiengeführten Mittelstands legen die Befürworter:innen einen Kontinuitätsanspruch nahe, der als gut und wünschenswert betrachtet werden soll.

6 Reflexion und Fazit

In diesem Artikel stand die Frage im Mittelpunkt, auf welche normativen Verschiebungen in der Aushandlung von Eigentum an Unternehmen rekurriert wird. Der Diskurs über Verantwortungseigentum diente als aktueller Ausschnitt dieser Aushandlung und wurde daraufhin untersucht, welche Personen als legitime Eigentümer:innen von Unternehmen angesehen werden und wie diese mit den Unternehmen verfahren sollen. Aus einer Analyse von fast sechzig Dokumenten destillierten wir drei miteinander verbundene Narrative: Das Differenznarrativ legt das normative Grundverständnis von Eigentum an Unternehmen der Befürworter:innen offen: Gesellschafter:innen sind hier

Privatpersonen, die treuhänderisch mit dem Unternehmen umgehen sollen, bis die nächste Generation übernimmt. Als Treuhänder:innen tragen sie die Verantwortung für das Unternehmen und sollen sich auf dessen langfristige Entwicklung konzentrieren. Das Bedrohungsnarrativ verweist darauf, dass dieses Treuhänderunternehmertum durch eine zunehmende Orientierung an Kapitalmarktlogiken unter Druck gerät. Das Lösungsnarrativ positioniert schließlich die Familie als stützende Institution des Treuhänderunternehmertums, die allerdings einen Bedeutungsverlust erlebt und auf eine Werte- und Fähigkeitenfamilie erweitert werden sollte. Diese Narrative sind Dreh- und Angelpunkt im Diskurs über Verantwortungseigentum: Sie dienen den Befürworter:innen zur Legitimierung der neuen Rechtsform und den Kritiker:innen dazu, die Notwendigkeit einer solchen zu bestreiten.

Betrachtet man nun die herausgearbeiteten Narrative im Lichte der oben skizzierten wissenschaftlichen Debatten über Eigentum an Unternehmen, wird deutlich, dass die Befürworter:innen von Verantwortungseigentum an einem treuhänderischen Verständnis von Eigentum ansetzen, das in der Soziologie eher randständig diskutiert und untersucht wird. Im Diskurs über Verantwortungseigentum finden sich zwar keine expliziten Verweise auf Forschung zu Treuhänderunternehmertum, gleichwohl werden die Bestandteile des Treuhänderunternehmertums, die etwa die Wirtschaftshistoriker Berghoff und Köhler (2020) analysiert haben, deutlich. Dazu zählt vor allem die Idee, dass Unternehmen sich selbst gehören, ihre Eigentümer:innen aktiv in der Leitung des Unternehmens tätig sein und treuhänderisch für die langfristige Entwicklung des Unternehmens einstehen sollten. Die Ergebnisse der Inhaltsanalyse zeigen, dass es sich bei diesem normativen Verständnis von Eigentum an Unternehmen keinesfalls um ein historisches Relikt handelt, sondern um eine aktuelle Form des Denkens über Eigentum, die ihren Ausdruck in den Argumenten der Befürworter:innen von Verantwortungseigentum findet.

Zugleich wird dieses spezifische normative Verständnis von Eigentum an Unternehmen im Diskurs über Verantwortungseigentum gegen ein anderes ausgespielt: Das Bedrohungsnarrativ zeichnet einige Unternehmensanteileigner:innen als an kurzfristigen Gewinnen und dem Shareholder-Value orientiert. Vor dem Hintergrund der Debatten über Governance und Finanzialisierung handelt es sich hierbei um eine unterkomplexe Darstellung von finanzialisiertem Kapital, die allerdings möglicherweise absichtsvoll von Befürworter:innen so dargestellt wird, um das Bedrohungsnarrativ wirksam werden zu lassen. Diese Wiedergabe verkürzt letztlich einen sich über Jahrzehnte vollziehenden strukturellen Prozess einer sich wandelnden Positionierung und Orientierung von Unternehmensleitung

und ihren Gesellschafter:innen an Kapitalmärkten auf eine extrinsische Motivation zu kurzfristiger Gewinnerzielung und konnotiert diese negativ. Die in der wissenschaftlichen Debatte vollzogene analytische Differenzierung zwischen finanzialisiertem und geduldigem Kapital (Culpepper 2005; Dobrzynski 1993) wird im Diskurs über Verantwortungseigentum zur normativen Abgrenzung auf die Spitze getrieben. Dennoch ist die Reflexion des Diskurses über Verantwortungseigentum auch für die wissenschaftliche Debatte über Finanzialisierung informativ. Denn hier zeigt sich empirisch, wie finanzialisiertes Kapital auf Widerstand treffen und Gegenbewegungen auslösen kann. Gerade der Punkt der Gewinnorientierung ist im Diskurs über Verantwortungseigentum heftig umkämpft und zeigt an, wie unterschiedliche normative Vorstellungen über den Umgang mit Gewinnen nicht nur nebeneinander bestehen (Lehrer & Celo 2016), sondern auch aufeinandertreffen können. Verantwortungseigentum kann als eine Gegenbewegung zu der zunehmenden Finanzialisierung interpretiert werden, welche das Eigentumsverständnis zu verändern scheint, das jahrzehntelang die Rolle des Unternehmens im deutschen Familienkapitalismus geprägt hat.

So lassen sich auch Brücken zwischen dem Diskurs über Verantwortungseigentum und den wissenschaftlichen Debatten über Familienunternehmen und Familienvermögen schlagen. In beiden Kontexten wird die Familie nicht nur als legitime Eigentümerin von Unternehmen betrachtet, sondern als gesellschaftliche Institution, die eine spezifische Form von Eigentum innerhalb der Familie bewahrt (Stamm 2021; Beckert 2022). Im Diskurs über Verantwortungseigentum legt das Lösungsnarrativ nahe, dass die Institution der Familie als geschwächt angesehen wird und neue, innovative Definitionen notwendig werden. Die Rede von der „Werte- und Fähigkeitenfamilie“ verweist auf den Verlust einer Gemeinschaft und zielt darauf ab, das Recht zugunsten einer bestimmten neuen Gemeinschaft anzupassen (Teubner 1982). Diese alternative Gemeinschaft, die eine spezifische Art von Eigentum reproduziert, scheint jedoch nur ein schwaches institutionelles Äquivalent zu sein. Befürworter:innen und Kritiker:innen von Verantwortungseigentum verkennen gleichermaßen, dass die Familie als kulturelle Praxis und als institutionalisiertes Bündel an Erwartungen tief in sozialen und wirtschaftlichen Strukturen verankert ist. Darüber hinaus bildet die Familie eine zentrale Bezugsgröße im Erbschafts- und Schenkungsrecht, im Eheerbrecht (z. B. Zugewinnngemeinschaft), in Bankpraktiken (z. B. Risikogemeinschaft) und wird sich daher nicht in gleichem Maße durch eine Fähigkeiten- und Wertefamilie ersetzen lassen.

Insgesamt zeigt der Diskurs über Verantwortungseigentum, wie sehr Eigentum an Unternehmen normativ

umkämpft ist. Einerseits kann die Forderung nach einer Kodifizierung einer modernisierten Variante des Treuhänderunternehmertums als Gegenbewegung zu einem finanzialisierten Verständnis von Eigentum an Unternehmen gelesen werden. Andererseits ist der Vorstoß für eine neue Rechtsform teils heftiger Kritik ausgesetzt. Vor allem die normativen Vorstellungen darüber, wofür Firmen als rechtliche Gebilde genutzt werden sollen – zur langfristigen Sicherung unternehmerischen Handelns oder als legitimes Instrument zur Vermögensmehrung – polarisieren. Hier werden Beziehungen zwischen Eigentumssubjekt und -objekt in einer Weise verhandelt, die gewisse Vorstellungen über den Umgang mit Eigentum an Unternehmen überhöht, während andere abgewertet werden. Diese Dynamik ist auch deshalb von Bedeutung, weil sie in ihrer Breite Verschiebungen über grundlegende Fragen nach der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen und die Grenzen des Privateigentums anzeigt. Weitere Forschung sollte untersuchen, wie diese Debatten in verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten aufgenommen werden und welche praktischen Konsequenzen sie für das Unternehmensrecht und die Unternehmensführung haben. Darüber hinaus wäre es relevant zu analysieren, wie solche normativen Verschiebungen internationale Unterschiede im Umgang mit Eigentum an Unternehmen beeinflussen und wie sich globale Trends auf lokale Regulierungen auswirken. Auch in diesen Kontexten kann der Diskurs über Verantwortungseigentum als eine Episode in einem andauernden strukturellen Wandel von Eigentum interpretiert werden – ein Wandel, der Privateigentum zunehmend begrenzt oder ganz infrage stellt (van Dyk et al. 2024).

Literatur

- Albers, T., C. Bartels & M. Schularick, 2020: The Distribution of Wealth in Germany, 1895–2018. University of Bonn: ECONtribute.
- Aldrich, H. E., 2005: Entrepreneurship. S. 451–477 in: N. J. Smelser & R. Swedberg (Hrsg.), The Handbook of Economic Sociology. Princeton, New York: Princeton University Press.
- Arnold, A., U. Burgard, G. Roth & B. Weittemeyer, 2020: Zum Vorschlag einer GmbH „in Verantwortungseigentum“: Eine kritische Stellungnahme. ifo Schnelldienst 73: 67–71.
- Beckert, J., 2004: Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts. Frankfurt/Main: Campus.
- Beckert, J., 2022: Durable Wealth: Institutions, Mechanisms, and Practices of Wealth Perpetuation. Annual Review of Sociology 48: 233–255.
- Berghoff, H., 2006: The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949–2000. The Business History Review 80: 263–295.
- Berghoff, H. & I. Köhler, 2020: Verdienst und Vermächtnis. Familienunternehmen in Deutschland und den USA seit 1800. Frankfurt/Main: Campus.

- Berle, A. & G. Means, 1931: *The Modern Corporation and Private Property*. Somerset: Taylor and Francis.
- Bessière, C. & S. Gollac, 2023: *The Gender of Capital. How Families Perpetuate Wealth Inequality*. Cambridge, Massachusetts, London: Harvard University Press.
- Braun, B., 2021: Asset Manager Capitalism as a Corporate Governance Regime. S. 270–294 in: J. S. Hacker, A. Hertel-Fernandez, P. Pierson & K. Thelen (Hrsg.), *The American Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bundesregierung, 2024: Im Kabinett: Haushalt 2025 und Wachstumsinitiative | Bundesregierung. <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/976020/2297962/ab6633b012bf78494426012fd616e828/2024-07-08-wachstumsinitiative-data.pdf?download=1> (13.1.2024).
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften, 2023: *Der deutsche Beteiligungskapitalmarkt 2022*. Berlin.
- Callaghan, H., 2018: *Contestants, Profiteers, and the Political Dynamics of Marketization*. Oxford: Oxford University Press.
- Carruthers, B. G., 2015: Financialization and the Institutional Foundations of the New Capitalism. *Socio-Economic Review* 13: 379–398.
- Carruthers, B. G. & L. Ariovič, 2004: The Sociology of Property Rights. *Annual Review of Sociology* 20: 23–46.
- Croon-Gestefeld, J., 2020: Verantwortungseigentum als Instrument gegen soziale Ungleichheit? Kritische Vierteljahresschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft 103: 351–371.
- Crotty, J., 2005: The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era. *Review of Radical Political Economics* 35: 271–279.
- Culpepper, P. D., 2005: Institutional Change in Contemporary Capitalism: Coordinated Financial Systems since 1990. *World Politics* 57: 173–199.
- Czarniawska, B., 2009: Narrative, Diskurse und Organisationsforschung. S. 63–84 in: R. Diaz-Bone & G. Krell (Hrsg.), *Diskurs und Ökonomie. Diskursanalytische Perspektiven auf Märkte und Organisationen*. Wiesbaden: VS.
- Dagan, H., 2021: *A Liberal Theory of Property*. Cambridge, M. A.: Cambridge University Press.
- Davis, G. F. & S. Kim, 2015: Financialization of the Economy. *Annual Review of Sociology* 41: 203–221.
- Deakin, S., D. Gindis, G. M. Hodgson, K. Huang & K. Pistor, 2017: Legal Institutionalism: Capitalism and the Constitutive Role of Law. *Journal of Comparative Economics* 45: 188–200.
- Deeg, R., 2012: Financialisation and Models of Capitalism: A Comparison of the UK and Germany. S. 121–149 in: G. T. Wood & C. Lane (Hrsg.), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Djelic, M.-L., 2013: When Limited Liability Was (Still) an Issue: Mobilization and Politics of Signification in 19th-Century England. *Organization Studies* 34: 683–703: <https://doi.org/10.1177/0170840613479223>
- Dobrzynski, J. H., 1993: Relationship Investing: A New Shareholder Is Emerging: Patient and Involved. *Business Week* 3309: 68–75.
- Fairclough, N., J. Mulderrig & R. Wodak, 2011: Critical Discourse Analysis. S. 357–378 in: T. A. van Dijk (Hrsg.), *Discourse Studies. A Multidisciplinary Introduction*. London: Sage.
- Faust, M. & J. Kädler, 2018: Die Finanzialisierung von Unternehmen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 70: 167–194.
- Flick, U., 2011: *Triangulation. Eine Einführung*. Wiesbaden: VS.
- Flick, U., E. von Kardorff & I. Steinke (Hrsg.), 2019: *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Fligstein, N., 1993: *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Fligstein, N. & T. Shin, 2007: Shareholder Value and the Transformation of the U. S. Economy, 1984–2000. *Sociological Forum* 22: 399–424.
- Glasze, G., S. Hussein & J. Mose, 2009: Kodierende Verfahren in der Diskursforschung. S. 293–314 in: G. Glasze & A. Matissek (Hrsg.), *Handbuch Diskurs und Raum. Theorien und Methoden für die Humangeographie sowie die sozial- und kulturwissenschaftliche Raumforschung*. Bielefeld: Transcript.
- Gould, J., 2021: Codifying Constitutional Norms. *The Georgetown Law Journal* 109: 703–765.
- Habersack, M., P. Horváth & R. Kirchdörfer, 2021: Stiftungsunternehmen vereinen Eigentum und Verantwortung. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 19.3.2021. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/stiftungsunternehmen-vereinen-eigentum-und-verantwortung-17251896.html> (5.9.2022).
- Hajer, M. A., 1997: *The Politics of Environmental Discourse. Ecological Modernization and the Policy Process*. Oxford: Oxford University Press.
- Higgins, K., 2021: Dynasties in the Making: Family Wealth and Inheritance for the First-Generation Ultra-Wealthy and Their Wealth Managers. *The Sociological Review* 70: 1267–1283.
- Hüttemann, R., P. Rawert & B. Weitemeyer, 2020: Zauberswort „Verantwortungseigentum“. <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/das-zauberswort-heisst-verantwortungseigentum-16936694.html> (10.5.2022).
- Ionis, A., 2020: Verantwortungseigentum. Gastbeitrag von RA Alexander Ionis, Geschäftsführer der Deutschen Stiftung Eigentum, zu „Verantwortungseigentum“. <https://www.deutsche-stiftung-eigentum.de/verantwortungseigentum/> (8.8.2022).
- Jaskiewicz, P., K. Uhlenbruck, D. B. Balkin & T. Reay, 2013: Is Nepotism Good or Bad? Types of Nepotism and Implications for Knowledge Management. *Family Business Review* 26: 121–139.
- Keller, R., 2004: *Diskursforschung. Eine Einführung für SozialwissenschaftlerInnen*. Wiesbaden: VS.
- Kirchdörfer, R. & R. Kögel, 2021: Die „GmbH im Verantwortungseigentum (VE-GmbH)“ bzw. die „GmbH mit gebundenem Vermögen (GmbH-gebV)“ – eine kritische Bewertung. S. 181–210 in: F. Bien, J. Jickeli & P.-C. Müller-Graff (Hrsg.), *Maß- und Gradfragen im Wirtschaftsrecht*. Baden-Baden: Nomos.
- Krämer, G., 2018: *Das Sonderrecht der Familiengesellschaften*. Dissertation. Baden-Baden: Nomos.
- Kreer, F., R. Mauer, S. Strese & M. Brettel, 2018: On Private Equity Exits of Family Firms in the German Mittelstand. *Journal of Business Economics* 88: 503–529.
- Krippner, G. R., 2005: The Financialization of the American Economy. *Socio-Economic Review* 3: 173–208.
- Kübler, F., 1985: Verrechtlichung von Unternehmensstrukturen. S. 167–228 in: F. Kübler (Hrsg.), *Verrechtlichung von Wirtschaft, Arbeit und sozialer Solidarität. Vergleichende Analysen*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Kuckartz, U., 2018: *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. Weinheim: Beltz.
- Le Breton-Miller, I., D. Miller & R. H. Lester, 2011: Stewardship or Agency? A Social Embeddedness Reconciliation of Conduct and Performance in Public Family Businesses. *Organization Science* 22: 704–721.

- Lehrer, M. & S. Celo, 2016: German Family Capitalism in the 21st Century: Patient Capital Between Bifurcation and Symbiosis. *Socio-Economic Review* 14: 729–750.
- Lomfeld, B. & N. Neitzel, 2021: Verantwortungseigentum! <https://verfassungsblog.de/verantwortungseigentum/>.
- Mills, C. W., 1956: *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- Pahnke, A. & F. Welter, 2019: The German Mittelstand: Antithesis to Silicon Valley Entrepreneurship? *Small Business Economics* 52: 345–358.
- Pfeffer, F. & N. Waitkus, 2021: The Wealth Inequality of Nations. *American Sociological Review* 86: 567–602.
- Phillips, N., T. B. Lawrence & C. Hardy, 2004: Discourse and Institutions. *Academy of Management Review* 29: 635.
- Pistor, K., 2019: *The Code of Capital. How the Law Creates Wealth and Inequality*. Princeton, Oxford: Princeton University Press.
- Planta, A. von, 2010: Sind die Aktionäre wirklich Eigentümer der Gesellschaft? Ein Beitrag zur Diskussion um die Stärkung der Aktionärsrechte. S. 397–409 in: M. Oertle, M. Wolf, S. Breitenstein & H.-J. Diem (Hrsg.), *Recht und Wirtschaft in der Praxis*. Zürich: Dike.
- Reichert, J., 2014: Empirische Sozialforschung und soziologische Theorie. S. 65–80 in: N. Baur & J. Blasius (Hrsg.), *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Reiff, M., 2023: Verantwortungseigentum im GmbHG? Zur Forderung nach einer eigenständigen Rechtsform mit gebundenem Vermögen. Zugleich ein Beitrag zum Institut der Rechtsformvariante. *NZG* 17: 770–775.
- Ross, S., 1973: The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *American Economic Review* 63: 134–139.
- Sanders, A., B. Dauner-Lieb, A. von Freeden, S. Kempny, F. Möslin & R. Veil, 2021: GmbH-gebV Gesetzesentwurf mit Erläuterungen: <https://www.gesellschaft-mit-gebundenem-vermoegen.de/der-gesetzesentwurf/> (13.1.2025)
- Scheuplein, C., 2019: Private Equity as a Commodification of Companies: The Case of the German Automotive Supply Industry. *Journal of Economic Policy Reform* 24: 472–487.
- Schmidt, V. A., 2008: Discursive Institutionalism: The Explanatory Power of Ideas and Discourse. *Annual Review of Political Science* 11: 303–326.
- Schröder, E. & E. Schmitt-Rodermund, 2013: Antecedents and Consequences of Adolescents' Motivations to Join the Family Business. *Journal of Vocational Behavior* 83: 476–485.
- Simons, F. F. A., 2023: Treuhändermentalität in dynastischen Unternehmerfamilien. Die Herstellung einer vermögensstrategischen Haltung als soziale Praxis. Dissertation. Witten: V & R Unipress GmbH.
- Sombart, W., 1927: *Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus. Der Hergang der hochkapitalistischen Wirtschaft*. München, Leipzig: Duncker & Humboldt.
- Sozialdemokratische Partei Deutschlands, Bündnis 90/Die Grünen & Freie Demokratische Partei, 2021: *Mehr Fortschritt wagen. Koalitionsvertrag 2021–2025*. Berlin.
- Stamm, I., 2013: Unternehmerfamilien. Über den Einfluss des Unternehmens auf Lebenslauf, Generationenbeziehungen und soziale Identität. Opladen: Barbara Budrich.
- Stamm, I., 2021: Groups Matter: Social Embeddedness of Entrepreneurial Activity. S. 235–268 in: A. Maurer (Hg.), *Handbook of Economic Sociology in the 21st Century*. Springer Nature.
- Stamm, I. & A. Sandham, 2023: *A Bitter Adjustment for German Family Capitalism: Succession and a Changing Ownership Transfer Regime*. MPIfG Discussion Paper 5. Köln.
- Stiftung Verantwortungseigentum, 2020: *Offener Brief von Start-up-UnternehmerInnen aus ganz Deutschland an den Vorsitzenden des MIT, Dr. Carsten Linnemann*. Berlin.
- Stiftung Verantwortungseigentum, 2021: *Abgrenzung des institutionalisierten Verantwortungseigentums zu verschiedenen Rechtsformen*. Berlin.
- Stiftung Verantwortungseigentum, 2024: *Stiftung Verantwortungseigentum – Politik & Forschung*. <https://stiftung-verantwortungseigentum.de/politik-forschung> (2.8.2024).
- Stout, L. A., 2012: New Thinking on „Shareholder Primacy“. *Accounting, Economics, and Law* 2: <https://doi.org/10.1515/2152-2820.1037>
- Tait, A. A., 2019: The Law of High-Wealth Exceptionalism. *Alabama Law Review* 71: 981–1038.
- Teubner, G., 1982: Reflexives Recht: Entwicklungsmodelle des Rechts in vergleichender Perspektive. *ARSP: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie* 68: 13–59.
- Teubner, G., 1985: Verrechtlichung – Begriffe, Merkmale, Grenzen, Auswege. S. 289–344 in: F. Kübler (Hrsg.), *Verrechtlichung von Wirtschaft, Arbeit und sozialer Solidarität. Vergleichende Analysen*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Ulrich, P., 2011: *Corporate Governance in mittelständischen Familienunternehmen. Theorien, Feldstudien, Umsetzung*. Wiesbaden: Gabler.
- van der Zwan, N., 2014: Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review* 12: 99–129.
- van Dyk, S., T. Reitz & H. Rosa, 2024: *Nach dem Privateigentum? Güter, Infrastrukturen und Weltverhältnisse im Kapitalismus des 21. Jahrhunderts*. Frankfurt/Main: Campus.
- Veblen, T., 1932: *The Theory of the Enterprise*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Weber, M., 1922: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J. C. B. Mohr/ Paul Siebeck.
- Weber, M., 1923: *Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. München, Leipzig: Duncker und Humboldt.
- Weber, M., 1954: *On Law in Economy and Society*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Wedl, J., E. Herschinger & L. Gasteiger, 2014: Diskursforschung oder Inhaltsanalyse? Ähnlichkeiten, Differenzen und In-/Kompatibilitäten. S. 537–563 in: J. Angermüller, M. Nonhoff, E. Herschinger, F. Macgilchrist, M. Reisigl, J. Wedl, D. Wrana & A. Ziemz (Hrsg.), *Diskursforschung: Ein interdisziplinäres Handbuch*. Bielefeld: Transcript.
- Windolf, P., 2005: Die neuen Eigentümer. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 45: 8–19.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen, 2022: *Zum Vorschlag für eine GmbH mit gebundenem Vermögen*. Gutachten 4/2022.
- Wolter, H.-J. & I. Sauer, 2017: *Die Bedeutung der eigentümer- und familiengeführten Unternehmen in Deutschland*. IfM-Materialien 253, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn.
- Zeitlin, M., 1974: Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class. *American Journal of Sociology* 79: 1073–1119.

Autor:innen

Allan Sandham

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Paulstr. 3
50676 Köln
sandham@mpifg.de

Allan Sandham, geb. 1994. Studium der Soziologie und der Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Berlin und der Universität Hamburg. 2020–2021 studentische Hilfskraft der Freigeistgruppe „Entrepreneurial Group Dynamics“ an der TU Berlin. Seit 2021 wissenschaftliche Hilfskraft der Gruppe „Unternehmen, Eigentum und Familienvermögen“ am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln. Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Bewegungsforschung, Eigentum.

Isabell Stamm

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
Paulstr. 3
50676 Köln
stamm@mpifg.de

Isabell Stamm, geb. 1981. Studium der Soziologie und der Wirtschaftswissenschaften an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und der New School for Social Research, New York. 2012 Promotion an der Freien Universität Berlin. 2013 in der Politikberatung tätig. 2014–2016 Postdoc an der University of California Berkeley. 2017–2021 Forschungsgruppenleiterin der Freigeistgruppe „Entrepreneurial Group Dynamics“ an der TU Berlin. Seit 2021 Gruppenleiterin am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln.

Forschungsschwerpunkte: Unternehmertum, Eigentum, Organisation, Vermögen und intergenerationaler Transfer, qualitative Methoden. Wichtigste Publikationen: Market Dependence as a Boundary Construction for Work Solidarity with the Solo Self-Employed. In: *Work, Employment and Society* 38(6) 2024: 1528–1548 (mit L. Schürmann & K. Scheidgen); From Nurturing the Successor to Attracting New Founders: How Firm Platforms Organize a Market for Selling Businesses. In: *Journal of Organizational Sociology* 1(2) 2023: 141–169.