

# GB

**Landwirtschaft:** Vom Raiffeisenmarkt bis zum Weltmarkt. Seite 5

**Hintergrund & Analyse:** Ausblick auf die neuen MaRisk. Seite 11

**Energie:** Planungssicherheit statt Gegenwind. Seite 18



## Stabil in Bewegung

Genossenschaftler trafen sich beim RWGV-Verbandstag

# Journalistenpreis 2015



Volksbanken, Raiffeisenbanken, Spar- und Darlehnskassen in Rheinland und Westfalen

## Thema: **Wirtschaft vor Ort**

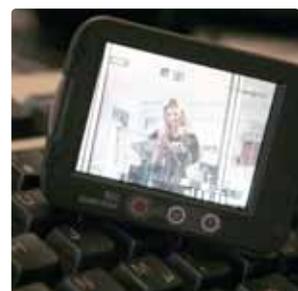
Der Journalistenpreis würdigt herausragende journalistische Beiträge in Bild, Wort und Ton, die das Thema in seiner regionalen Bedeutung der Öffentlichkeit näherbringen und zwischen dem 15. November 2014 und dem 1. November 2015 publiziert wurden.

Informationen und Anmeldeunterlagen unter:  
[www.vr-journalistenpreis.de](http://www.vr-journalistenpreis.de)

Einsendeschluss: **16. November 2015**

Die Beiträge bitte senden an:  
**Rheinisch-Westfälischer  
Genossenschaftsverband e. V.**

Presseabteilung  
Peter-Müller-Straße 26  
40468 Düsseldorf  
Telefon: 0251 7186 - 1022  
Email: [presse@rwgv.de](mailto:presse@rwgv.de)



druckmedien + hörfunk + web + fotografie + film

**Der Preis ist mit insgesamt 15.000 Euro dotiert.**

Unsere Pressebüros unterstützen Sie gerne.

**Pressebüro Rhein-Ruhr:**  
Ralf Bröker  
Telefon: 0251 7186-1063  
[ralf.broker@rwgv.de](mailto:ralf.broker@rwgv.de)

**Pressebüro Münsterland:**  
Hans-Peter Leimbach  
Telefon: 0251 7186 - 1025  
[hans-peter.leimbach@rwgv.de](mailto:hans-peter.leimbach@rwgv.de)

**Pressebüro in Koblenz:**  
Julia Böing  
Telefon: 0251 7186 - 1027  
[julia.boeing@rwgv.de](mailto:julia.boeing@rwgv.de)

**Pressebüro in Meinerzhagen:**  
Klaus Schliek  
Telefon: 02354 904004  
[klaus.schliek@rwgv.de](mailto:klaus.schliek@rwgv.de)

**Pressebüro Ostwestfalen-Hellweg:**  
Rainer Stephan  
Telefon: 05242 908940  
[rainer.stephan@rwgv.de](mailto:rainer.stephan@rwgv.de)

In der Fachjury:

Helmut Dahlmann (Landesvorsitzender a. D. des Deutschen Journalisten-Verbandes NRW), Harald Heuer (Leiter der Abteilung „Zeus & Bildungsprojekte“ der Funke Mediengruppe), Wolfgang Jüngst (WISO-Redakteur, Zweites Deutsches Fernsehen), Wolfgang Kleideiter (stellvertretender Chefredakteur, Zeitungsgruppe Münsterland, Westfälische Nachrichten & Partner), Yasmin Osman (Redakteurin des Handelsblatts, Frankfurt), Jens Reddeker (Redakteur, Neue Westfälische/nw-news.de), Anselm Richard (Chefredakteur, Landwirtschaftliches Wochenblatt), Claudia Schall (Chefredakteurin, Radio Köln), Dr. Julian Stech (Preisträger 2004 und Leiter der Wirtschaftsredaktion des General-Anzeigers, Bonn), Ulli Tückmantel (Preisträger 2007 und Chefredakteur der Westdeutschen Zeitung)

# Genossenschaften gemeinsam bekannt machen!



**Liebe Leserin, lieber Leser!** „Kinder, wie die Zeit vergeht“, möchte man angesichts der Tatsache ausrufen, dass es im Mai schon wieder so weit war: Der jährliche Verbandstag des RWGV, diesmal im Dortmunder U, stand an. Das etablierte Familientreffen zog rund 300 Gäste aus Rheinland und Westfalen in die ehemalige Union-Brauerei. „Stabil in Bewegung“ hieß das Motto. Damit wurden zwei zentrale Eigenschaften der Genossenschaften aufgegriffen: Auf der Basis wirtschaftlicher Stabilität unterliegen Genossenschaften einem permanenten Veränderungsprozess, der sie am Markt erfolgreich werden lässt. Gleichzeitig beweisen sie Flexibilität und Beweglichkeit, die sie in die Lage versetzen, neuen oder veränderten Herausforderungen zu begegnen. Dies überzeugt auch die Politik. Angesichts von Leistungskraft und Aktualität des Genossenschaftsgedankens appellierte NRW-Wirtschaftsminister Duin: „Wir müssen die Genossenschaften gemeinsam noch stärker bekannt machen.“

Diesem Zweck dienen auch Pressekonferenzen. Besonders gut besucht war dabei unser Jahrespressegespräch über die Entwicklung der landwirtschaftlichen Genossenschaften im RWGV. Ein wichtiger Termin, um auf die Situation dieser Gruppe innerhalb des Verbandes aufmerksam zu machen. Zwischen Markt und Politik, zwischen Qualitätsanforderungen und Preissensibilität und zwischen Fluten und Dürren sind die Unwägbarkeiten hier besonders groß. Ob Milchquote oder Importstopp oder Futtermittelkontrollen oder Aktion Tierwohl oder Wetterkapriolen: Planungssicherheit ist leider ein Fremdwort in der Landwirtschaft. Insofern empfehlen wir dem eiligen Leser unsere Texte zum Verbandstag und zur Landwirtschaft – dann bekommt er ein „Update“ des genossenschaftlichen Lebens. Allen anderen Lesern raten wir zu einem „Upgrade“: der Lektüre des gesamten Heftes.

Viel Spaß beim Lesen wünscht die Redaktion des Genossenschaftsblatts.

*Asmus Schütt*

Inhalt



**4** Pressegespräch: Genossenschaften sind tragende Säule der Landwirtschaft



**17** Verbandstag 2015: Diskussionsrunde mit NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin



**28** Bank des Jahres: Drei RWGV-Banken erringen Bundessieg

## Das Thema: Landwirtschaft

- RWGV-Pressegespräch: Vom Raiffeisenmarkt bis zum Weltmarkt 4
- Europäische Genossenschaft für Agrarbildung gegründet 7
- Agrarexperten der Volksbank unterstützen Landwirte 8
- Bildung für ländliche Genossenschaften 10

## Hintergrund und Analyse

- Ausblick auf die neuen MaRisk 11
- Berichtstool für das Kundenkreditgeschäft 14

## RWGV intern

- Verbandstag 2015 in Dortmund 15
- RWGV-Pressegespräch: Planungssicherheit für Energiegenossenschaften 18

## Aus dem Verbund

- Fusion von geno kom und Center-Werbung 20
- Neue Broschüre 21
- „Historische Raiffeisenstraße“ Crowdfunding als neuer Weg für soziales Engagement 22

## Banken

- Marketing- und Vertriebsforum in Essen 23
- Landessieger beim 45. Internationalen Jugendwettbewerb 27
- Geburtsstätte der „Sterne des Sports“ 29

## Landwirtschaft

- App „Futter24“ 34
- AGRAVIS-Medientag „Nährstoffüberschüsse“ 35

## Gewerbe

- Kooperationen für Heilbäder und Kurorte 36

- Fusion: Maler-Einkauf und Ditesse 37
- Erste Schülergenossenschaft in Koblenz 38

## Namen und Nachrichten

- Richtlinien zur Verleihung von Ehrenzeichen 39

## Impressum

- 41

## Zu guter Letzt

- 42



**42** Zu guter Letzt: Schülergenossen kümmern sich um Schafe

# Tragende Säule der Landwirtschaft

RWGV-Pressegespräch: Landwirtschaftliche Genossenschaften in Rheinland und Westfalen im Jahr 2014 mit Umsatzerlösen in Höhe von 21,5 Milliarden Euro



Foto: Martin Meissner

„Unsere landwirtschaftlichen Genossenschaften sind gut kapitalisiert und aus einer starken Marktposition gestartet“, betonten RWGV-Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey (rechts), und Johann Prümers, Vorsitzender der Fachvereinigung Landwirtschaft des RWGV, beim Pressegespräch auf dem Gut Havichhorst in Münster.

**Münster.** „Unsere genossenschaftlichen Unternehmen sind eine tragende Säule der Landwirtschaft in Deutschland.“ Dies bekräftigten Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGV, und Johann Prümers, Vorsitzender der Fachvereinigung Landwirtschaft beim RWGV. So erzielten die 163 landwirtschaftlichen Primär-Genossenschaften und Zentralen unter dem Dach des RWGV über alle Geschäftsbereiche des landwirtschaftlichen Geschäftes (Futtermittel, Agrarerzeugnisse, Brenn- und Treibstoffe, Einzelhandel, Milchverarbeitung, Vieh und Fleisch, Wein, Obst und Gemüse) im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz in Höhe von insgesamt 21,5 Milliarden Euro. „Damit befinden wir uns auf dem Niveau des Vorjahres“, resümierte Barkey beim Pressegespräch zum Thema „Landwirtschaftliche Genossenschaften“ auf dem Gut Havichhorst in Münster.

Sein Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2015 war angesichts der preislichen Talfahrt vieler Agrarrohstoffe, der begrenzten Wachstumsmöglichkeiten, insbesondere im Umfeld der tierischen Produktion sowie der erheblichen Unsicherheiten in der Angebots- und Nachfrageentwicklung, gedämpft positiv. „Unsere landwirtschaftlichen Genossenschaften sind gut kapitalisiert und aus einer starken Marktposition gestartet“, fasste der RWGV-Chef zusammen.

Die 65 Raiffeisen-Warengenossenschaften im RWGV verzeichneten im Wirtschaftsjahr 2014 einen Jahresumsatz von 2,9 Milliarden Euro. „Damit bewegen wir uns knapp unter dem Niveau des Vorjahres und konnten unsere Marktführerschaft behaupten“, erläuterte Barkey. Mengenmäßig zulegen konnten die RWGV-Mitgliedsgenossenschaften insbesondere in den Geschäftsfeldern Futtermittel (plus 3,3 Prozent) und Agrarerzeugnisse (plus 5,3 Prozent). Die wertmäßigen Umsätze waren dagegen in beiden Geschäftsfeldern sowie im Bereich Energie preisbedingt geringfügig rückläufig. Die Umsätze bei Futtermitteln beliefen sich auf 625 (Vorjahr: 666) Millionen Euro, bei Agrarerzeugnissen auf 403 (448) Millionen Euro. Der wertmäßige Umsatz bei Brenn- und Treibstoffen betrug 763 (817) Millionen Euro.

Für die neun Viehvermarktungsgenossenschaften verlief das Geschäftsjahr 2014 aufgrund der Handelsrestriktionen und der damit verbundenen erschwerten Exportbedingungen insgesamt weniger erfreulich als in den vergangenen Jahren. So sank der wertmäßige Umsatz um 4,1 Prozent auf 881 Millionen Euro. „Ursache hierfür waren die deutlich gesunkenen Preise im gesamt Nutz- und Schlachttiergeschäft“, hob der RWGV-Vorstandsvorsitzende hervor. Die Zahl der gehandelten Tiere konnte hingegen um rund 300.000 oder 5,1 Prozent auf 6,8 Millionen Tiere gesteigert werden. „Dieses Ergebnis liegt über dem Markttrend, sodass unsere Viehvermarktungsgenossenschaften ihre Rolle als zentraler Partner der Landwirtschaft weiter ausbauen konnten“, freute sich Barkey zu berichten.



Foto: Martin Meissner

Zahlen, Daten, Fakten: Die Presse informierte sich über die Entwicklung der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Jahr 2014.

- > Erfreulich entwickelte sich 2014 auch die Geschäftstätigkeit der fünf Molkereigenossenschaften und die Erlössituation der ihnen angeschlossenen Landwirte. Die mengenmäßigen Umsätze steigerten sich um 1,7 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Mit der gestiegenen Menge verbunden war eine Höchstmarke bei der Milchgeldauszahlung. Für 2015 zeichnet sich nach Einschätzung des RWGV ein schwieriges Milchjahr ab. Nach dem Wegfall des Quotenrahmens sei kein sprunghafter Anstieg in der Erzeugung zu erwarten, so Barkey.

Bei den Obst-, Gemüse- Gartenbau- und Winzergenossenschaften gingen die Umsätze um rund 4 Prozent auf 2 Milliarden Euro zurück. Insbesondere bei Obst und Gemüse habe sich

der russische Importstopp negativ bemerkbar gemacht, so Barkey. Gemeinsam mit dem Bundeslandwirtschaftsministerium und dem Deutschen Raiffeisenverband ist der RWGV bestrebt, neue Märkte in Drittländern zu erschließen.

Die Strukturentwicklung bei den Warengenossenschaften im Verbandsgebiet des RWGV schreitet weiter voran. „Der Trend zu größeren Genossenschaften wird sich in 2015 durch Fusionen nachhaltig fortsetzen“, verdeutlichte Barkey. Und weiter sagte der Vorstandsvorsitzende des RWGV: „Aufgrund der aktuellen Entwicklungen erwarten wir, dass 2015 der durchschnittliche Umsatz pro Warengenossenschaft den Trend in Richtung 50 Millionen Euro fortsetzen wird.“

## Vom Raiffeisenmarkt bis zum Weltmarkt

Für landwirtschaftliche Genossenschaften ist der Export ein Zeichen der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit

**Münster.** „Der Export von Nahrungsmitteln ist für uns ein Zeichen der Leistungsfähigkeit und Wettbewerbskraft unserer landwirtschaftlichen Genossenschaften – und nicht etwa ein notwendiges Übel zum Ausgleich von Überschüssen.“ Dies betonte Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGV. Angesichts der geopolitischen Entwicklungen gelte es, Marktanteile zu sichern und neue Märkte zu erschließen, „vom Raiffeisenmarkt bis zum Weltmarkt“, forderte Barkey.

Insbesondere politische Rahmenbedingungen, Spannungen und Handelsbeschränkungen wie der russische Importstopp hätten starken Einfluss auf das Marktgeschehen innerhalb der EU und die Exportmengen in Drittstaaten, verdeutlichte der RWGV-Chef. Dadurch entstehe „ein erheblicher Mengendruck auf dem deutschen Markt beziehungsweise auf den Märkten unserer bisherigen Zielmärkte.“ Verstärkt werde dieser Druck seitens der Verbraucher und des Umweltschutzes in Bezug auf die landwirtschaftlichen Produktionsbedingungen. „Wir haben in Deutschland und Europa höchste Standards in Lebensmittelsicherheit und Verbraucherschutz“, sagte Barkey. Deshalb müssten Lebensmittel auch „ihren Preis wert sein“, und es könne nicht sein, dass die Verbraucher „bei ihren Kaufentscheidungen in erster Linie auf den Preis schauen“.

Zudem ende der Handel nicht an den nationalen Grenzen, so der RWGV-Vorstandsvorsitzende. Deshalb könne man auch nicht nur in Deutschland höhere Standards entwickeln, während die Nachbarländer dahinter zurückblieben. „Wir brauchen deshalb EU-weit einheitliche Standards für die Landwirtschaft“, forderte Barkey. Chancen und Risiken sieht der RWGV-Chef mit Blick



„Eine so starke und wettbewerbsfähige Landwirtschaft wie die unsrige kann bei Wahrung von Qualitätsstandards und klaren rechtsstaatlichen Spielregeln vom freien Handel profitieren“, sagte RWGV-Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey zu den Journalisten.

auf das transatlantische Freihandelsabkommens TTIP zwischen der EU und den USA. „Richtig gemacht bietet TTIP Chancen. Voraussetzung ist aber, dass die hohen Standards deutscher Nahrungsmittel erhalten bleiben und rechtsstaatliche Normen eingehalten werden.“ So seien geheim tagende Schiedsgerichte eindeutig abzulehnen. Aber Barkey betont ebenso: „Eine so starke und wettbewerbsfähige Landwirtschaft wie die unsrige kann bei Wahrung von Qualitätsstandards und klaren rechtsstaatlichen Spielregeln vom freien Handels profitieren.“

# Am Tierwohl orientierte Produktion

Genossenschaften können Ergebnisse im Gutachten des wissenschaftlichen Beirates zur Nutztierhaltung nicht teilen



Foto: Martin Meisner

Johann Prümers, Vorsitzender der Fachvereinigung Landwirtschaft beim RWGV, im Interview mit dem Hörfunk: „Insbesondere die Gruppe der landwirtschaftlichen Genossenschaften im RWGV ist schon früh von einer weiteren Verbesserung bei der Nutztierhaltung überzeugt gewesen.“

**Münster.** Das vom wissenschaftlichen Beirat an Bundeslandwirtschaftsminister Christian Schmidt übergebene Gutachten mit dem Namen „Wege zu einer gesellschaftlich akzeptierten Nutztierhaltung“ sieht der RWGV außerordentlich kritisch. „Dem von Sachkenntnis ungetrübten Betrachter drängt sich der Eindruck auf, dass die gesamte landwirtschaftliche Produktion und Haltung von Nutztieren zwar wirtschaftlich erfolgreich ist, aber erhebliche Defizite vor allem im Bereich Tierschutz, aber auch im Umweltschutz aufweist und darüber hinaus von ungebildeten und unverantwortlich ökonomisch ausgerichteten Landwirten betrieben wird“, kritisierte Johann Prümers, Vorsitzender der Fachvereinigung Landwirtschaft beim RWGV. „Insbesondere die Gruppe der landwirtschaftlichen Genossenschaften im RWGV, unterteilt in Primärstufe und Zentralen, in denen sich der bäuerliche Berufsstand in Rheinland und Westfalen organisiert haben, ist schon früh von der Notwendigkeit von mehr Akzeptanz für die heutigen Produktionsprozesse einer modernen Landwirtschaft und einer weiteren Verbesserung bei der Nutztierhaltung überzeugt gewesen“, betonte Prümers.

Mit dem Start der vom RWGV ausdrücklich begrüßten „Initiative Tierwohl“ zu Beginn 2014 sei bereits ein entscheidender Meilenstein für die Weiterentwicklung der deutschen Nutztierhaltung erreicht worden. Die dem RWGV angeschlossenen Genossenschaften seien – sowohl, was die Technologie als auch, was die Logistik und die Aufbereitung organischer Dünger angehe – deutschlandweit führend und in verschiedenen Gemeinschaftsprojekten engagiert, um die Umweltverträglichkeit der Nutztierhaltung bei hohem Anfall organischer Dünger sicherzustellen.

Zudem engagierten sich die Genossenschaften in Rheinland und Westfalen mit den anderen Institutionen der Landwirtschaft intensiv im Bereich der Agrartechnik für die zielgerichtete Ausbringung von Dünger und Pflanzenschutz. Und das alles mit dem Ziel, natürlich den Nitratreintrag in Gewässer und Ammoniak-Emissionen zu minimieren. „Investitionen in die Qualifikation der Anbauberater sind eine Selbstverständlichkeit. Wir glauben, dass unter diesen Rahmenbedingungen die intensive Veredelung in unserer Region durchaus zukunftsfähig ist“, so Prümers weiter.

Sollten die in dem Gutachten geforderten Maßnahmen umgesetzt werden, würden

sich sowohl die Strukturen in den landwirtschaftlichen Betrieben als auch im Viehhandel zulasten der politisch gewollten Kleinstrukturen der bäuerlichen Familien radikal verändern, so die Befürchtung. Die Viehvermarktungsgenossenschaften müssten mit wirtschaftlichen Nachteilen rechnen. Auch die „immer wieder so hoch gelobte Bereitschaft des Verbrauchers, Bioprodukte zu erwerben“, werde letztlich an der fehlenden Zahlungsbereitschaft an der Ladenkasse scheitern. Folge: „Die Produktion aus unserer Region wird durch Importware aus Ländern mit geringeren Tierschutzstandards teilweise verdrängt werden“, formulierte es Johann Prümers.

„Wenn nicht klar ist, dass die erheblichen Investitionen, die aufseiten der Landwirtschaft und der Genossenschaften notwendig sind, um die veränderten Standards zu erreichen, langfristig abgesichert sind, wird man ausschließlich Strukturbrüche fördern und dem gefühlten gesellschaftlichen Leitbild von der landwirtschaftlichen Tierproduktion und Nutztierhaltung sicher nicht näherkommen“, so Prümers.

## Westfleisch: „SCE“ statt „eG“

**Münster.** Um für die Zukunft – vor allem mit Blick auf die internationalen Märkte – besser gewappnet zu sein, beschloss die Generalversammlung die Umwandlung der Westfleisch eG in eine europäische Genossenschaft, eine sogenannte Societas Cooperativa Europaea, kurz SCE. Von diesem Schritt erhofft sich Westfleisch eine höhere Akzeptanz bei den europäischen Geschäftspartnern. Die Mitglieder votierten mit überwältigender Mehrheit für die Umwandlung. Rückblick: Die Sperre des russischen Markts für Fleisch und Fleischwaren aus der Europäischen Union war ein Schlag ins Kontor. Für den Export der Westfleisch-Gruppe bedeutete dies in Etappen nicht nur den Verlust des wichtigen Absatzmarkts im Osten Europas. War es zunächst die über das Baltikum und Polen vorrückende Afrikanische Schweinepest, führte der sich im Laufe des Jahres 2014 verschärfende Ukraine-Konflikt durch das EU-Embargo ab Anfang August zum völligen Zusammenbruch des Exportgeschäfts mit Russland. Erst im vierten Quartal 2014 setzte bei Westfleisch die Trendwende durch Markterfolge in alternativen Drittländern ein. Neuorientierung im laufenden Geschäft war deshalb 2014 die Devise.

Bei der weltweiten Suche nach alternativen Absatzchancen zahlten sich die langjährigen Bemühungen, insbesondere in zentralasiatischen Märkten wie auf den Philippinen und in Korea, aus. Auch in Malaysia und Singapur baute Westfleisch die Marktposition deutlich aus. Als Nummer 1 aus Deutsch-



Auf ihrer Generalversammlung beschloss die Westfleisch die Umwandlung in eine europäische Genossenschaft.

land hält das Unternehmen auf diesen Märkten einen Anteil von 50 Prozent. Weiterhin gute Absätze sind in Afrika zu verzeichnen. Dass Westfleisch das Absatzniveau des Vorjahres halten konnte, ist auch auf den Export nach China zurückzuführen. Rund ein Zehntel der Gesamttonnage des Westfleisch-Exports wird inzwischen wieder mit China abgewickelt. Besonders gefragt sind dort Vorder- und Hinterpfoten, Mägen, ganze Köpfe und Vordereisbeine.

## Europäische Genossenschaft für Agrarbildung gegründet

**Bonn.** Der Genossenschaftsgedanke findet europaweit immer mehr Anhänger. Mit der European Qualification Alliance (EQA) wurde in Bonn eine weitere international ausgerichtete Organisation gegründet. Die in der Rechtsform einer europäischen Genossenschaft gegründete EQA wird europaweit ein spezielles Aus- und Weiterbildungsangebot zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Agrar- und Ernährungswirtschaft anbieten. Der Bedarf an qualifizierten Führungskräften für das Qualitäts-, Krisen und Risikomanagement im europä-



Der EQA-Vorstand bei der Gründung (v. links n. rechts): Prof. Dr. Brigitte Petersen, Dr. Sebastian Jarzebowski und Dr. Susanne Lehnert.

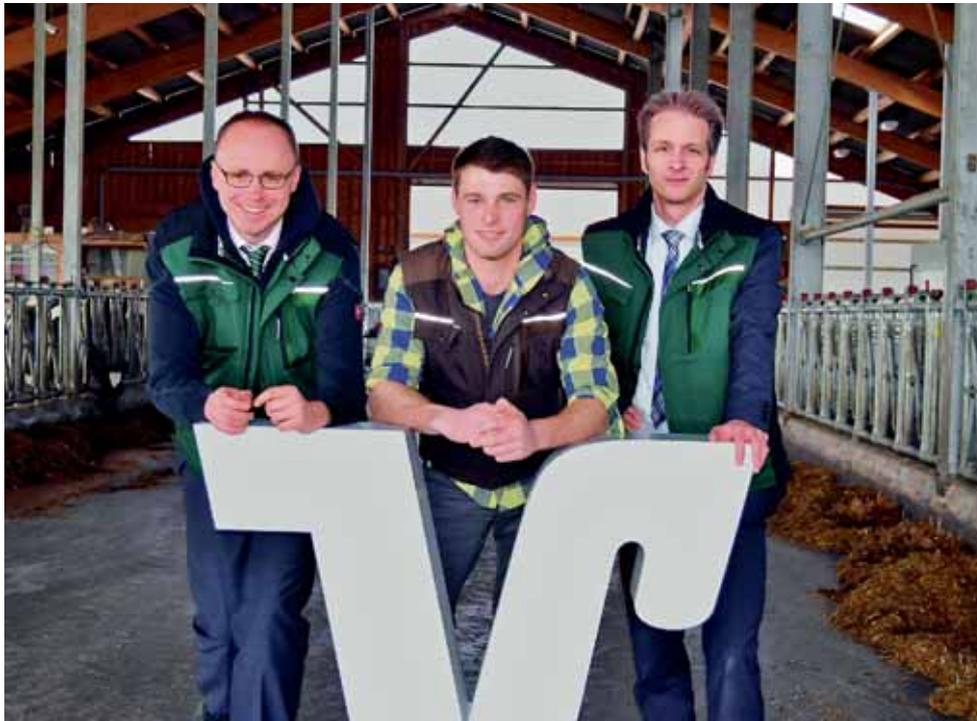
schen Kontext wachse stetig, ebenso wie die Nachfrage nach der Ausbildung von Systemmanagern und Auditoren, so EQA-Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Brigitte Petersen. Personen, die als technische Assistenten diese Führungskräfte künftig wirkungsvoll unterstützen können, sind eine weitere Zielgruppe, mit der die Sicherung des wachsenden Fachkräftebedarfs in diesem Sektor erreicht werden soll.

Das Engagement von EQA wird schwerpunktmäßig in den Bereichen akademische und berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte sowie der berufsorientierten Zusatzausbildung für Personen mit laufender oder abgeschlossener Berufsausbildung liegen. Der Leistungskatalog der EQA umfasst einzelne Module, die aufeinander aufbauen, aber auch spezielle Dienstleistungen wie Public-Private-Partnership-Übungen im Krisenmanagement für den Agrar- und Ernährungsbereich. Die EQA wird Lizenzen für zertifizierte Lehrgänge in den Aktionsfeldern Food Chain, Food Safety, Risk and Crisis Management und Technical Assistance in Wertschöpfungsketten der Agrar- und Ernährungswirtschaft entwickeln und anbieten. Sie ist damit europaweit die einzige Organisation, die Qualifizierungsmodule in diesem Metier zur Verfügung stellt. Zusätzlich ergänzen Prüfungsmodulare zur Personenzertifizierung das Angebot. Für die offizielle Gründung der Organisation hatte die Volksbank Bonn Rhein-Sieg ihre Räumlichkeiten in Bonn zur Verfügung gestellt.

# Stall statt Schreibtisch

Agrarexperten der Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen unterstützen landwirtschaftliche Betriebe

Foto: Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen



Erweitern gemeinsam den landwirtschaftlichen Betrieb der Familie Böger: die Agrarexperten Sebastian Dreier (rechts) und Bernhard Leifeld (links) von der Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen und Landwirt Rainer Böger.

**Salzkotten.** Rainer Böger (23) und seine Familie führen einen landwirtschaftlichen Betrieb der Zukunft. Das erfordert technisches Fachwissen und die Möglichkeit zu hohen Investitionen. Die Agrarexperten Sebastian Dreier (35) und Bernhard Leifeld (31) von der Volksbank Brilon-Büren-Salzhausen ermöglichen den finanziellen Rahmen für Familie Böger. Im Interview berichten sie, warum grüne Westen in der Bank zur Grundausstattung zählen und wieso Landwirte sich über Hofbesuche besonders freuen.

*Herr Böger, seit 1964 bewirtschaftet Ihre Familie den Milchhof in Oestereiden im Kreis Soest. Was hat sich in den vergangenen Jahren verändert?*

**Böger:** Bis vor wenigen Jahren hatten wir knapp 50 Stallplätze für unsere Kühe, und es wurde in Anbindehaltung gemolken. Vor drei Jahren haben wir unseren Hof auf 80 Liegeplätze erweitert und einen Melkroboter gekauft. Im vergangenen Jahr haben wir dann den Stall vergrößert und einen zweiten Melkroboter erworben. Und dazu kamen in den vergangenen Jahren viele andere technische Erneuerungen wie Futterschieber, ein Reinigungsroboter für den Stallboden, WLAN-Kameras und viele, viele Sensoren und Transponder für die Kühe.

**Leifeld:** Mehr als jede zweite, neu angeschaffte Melktechnik ist inzwischen ein Roboter. Die Kosten dafür liegen bei weit über 100.000 Euro. Meist lohnt sich der Melkroboter aber erst ab einer Herdengröße von 60 bis 70 Tieren. Als wir gemeinsam mit der Familie Böger vor drei Jahren die erste Erweiterung geplant haben, war sofort klar, dass ein moderner Melkroboter Sinn macht.

*Was hat sich noch durch den technischen Fortschritt in Ihrer täglichen Arbeit verändert?*

**Böger:** Auf unserem Hof hat die Technisierung dazu geführt, dass kräftezehrende Arbeiten zu einem großen Teil von Maschinen erledigt werden können. Heute brauchen wir nicht mehr alle zwei Stunden in den Stall, um das Futter wieder ranzuschieben, das machen jetzt Futterschieber. Wir überwachen mit WLAN-Kameras den Stall, und über Transponder im Nacken der Kuh messen wir den Kaureflex. Ich schaue dann zu Hause auf meinem

Tablet, ob die Kühe ausgewogen fressen. So können wir sofort erkennen, ob die Tiere gesund sind. Eine kranke Kuh hat schließlich auch keinen Hunger.

*Ist die Umstellung auf technische Unterstützung eine Frage des Geldes?*

**Böger:** Natürlich, die Technisierung in der Landwirtschaft kostet viel Geld. Sie bringt aber auch einen unmittelbaren Nutzen. Arbeiten können schneller und effizienter ausgeführt werden. Wir sind deshalb froh, dass wir mit den Agrarexperten der Volksbank Partner auf Augenhöhe haben, die unsere Investitionen verstehen und unterstützen. Wir haben unser Bauvorhaben gemeinsam analysiert und sind zu dem Entschluss gekommen, dass wir in die Zukunft investieren müssen.

**Dreier:** Die Anforderungen an die Landwirte steigen stetig. Sowohl im Umgang mit der Technik und den erfassten Daten als auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Für uns ist es deshalb wichtig, fachliche Kompetenzen im Bereich Landwirtschaft vorzuhalten und sich stetig fortzubilden.

**Leifeld:** Ich habe es da besonders leicht. Nebenberuflich arbeite >

- > ich noch in unserem Familienbetrieb und habe mich als zertifizierter Agrarfinanzberater fortgebildet. Aus den Erfahrungen, die man dabei macht, gewinnt man wertvolle Erkenntnisse der täglichen Arbeit eines Landwirtes. Dieses Wissen kann ich in der Bank und auf dem Hof unserer Kunden anwenden. Das macht natürlich enorm Spaß, und davon profitieren alle. Außerdem gibt es eine große Verbindung zwischen der Landwirtschaft und dem genossenschaftlichen Bankwesen: das nachhaltige Wirtschaften.

*Wie gelingt der Spagat zwischen Bankwesen und Landwirtschaft?*

**Leifeld:** Das Wichtigste ist: Landwirtschaft funktioniert nur mit Leidenschaft. Schon aus historischer Sicht sind Landwirte für Volksbanken und Raiffeisenbanken ganz wichtige Kunden. Als Banker haben wir hier praktisch ein Alleinstel-

lungsmerkmal, wenn wir verstehen, wie die Abläufe auf den Höfen funktionieren und welche Themen in der Landwirtschaft gerade wichtig sind. So baut sich gemäß unserem Leitbild „Gelebte Partnerschaft“ Vertrauen auf. Deshalb gehen wir auch zu unseren Kunden auf den Hof und besprechen nicht alles in der Bank. Dafür haben wir auch die passende Kleidung und Sicherheitsschuhe in der Bank. Wer will schon einen Anzugträger im Stall sehen?

**Dreier:** Auf den Höfen lassen wir uns zeigen, wie der Melkroboter funktioniert, wie gefüttert wird, wie die Siloanlage aussieht. Davon abhängig überlegen wir, wie der Landwirt seinen Betrieb führt und wie die Produktionsabläufe aussehen. Parallel schauen wir uns Baupläne und Betriebsentwicklungskonzepte an und erstellen Risikoprofile. Dazu können wir unser Fachwissen einbringen und eine maßgeschneiderte und sichere Finanzierung ausarbeiten.

## Auf allen Kontinenten vertreten

**Münster.** Die Rinder-Union West (RUW) ist das führende Unternehmen im Bereich der Zuchtrindervermarktung in NRW, Rheinland-Pfalz und dem Saarland. Im Geschäftsjahr 2014 wurde mit insgesamt 51.191 vermarkteten Rindern, darunter 25.354 Zuchttieren, ein neuer Stückzahlrekord aufgestellt. Treibender Motor für diese, insbesondere bei den Zuchttieren sehr positive, Entwicklung war der Export. Mit einem Zuwachs von gut 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr explodierte die Zahl exportierter Zuchtrinder geradezu auf 8.757 Tiere. Hierbei handelte es sich um Tiere, die direkt in den Stallungen der Mitgliedsbetriebe selektiert und dann nach den zum Teil erforderlichen Quarantänen in die verschiedensten Abnehmerländer verkauft wurden. Gleichzeitig schnellte der Umsatz um 63,5 Prozent in die Höhe und erreichte mit gut 10,6 Millionen Euro erstmals einen Wert oberhalb der 10-Millionen-Euro-Marke. Hinzu kamen weitere 2.172 Zuchtrinder, die von ausländischen Kunden direkt auf den drei Zuchtvieh-Auktionsstandorten der RUW ersteigert wurden. Womit insgesamt knapp 11.000 Zuchtrinder das RUW-Verbandsgebiet verlassen haben und zur Stabilisierung der Zuchtrinderpreise durch die Entlastung des heimischen Marktes beigetragen haben. Zielländer für die Exporte waren neben den nordafrikanischen und osteuropäischen Staaten die Türkei sowie die Balkanstaaten und natürlich die Mitgliedsstaaten der EU.

Die RUW betreibt zudem eines der größten Besamungszuchtprogramme für Milchrinder der Rassen Holstein-Schwarzbunt und Holstein-Rotbunt in Deutschland.

Für den Einsatz in den Mitgliedsbetrieben werden in den besten Zuchtherden der Welt Bullen selektiert. Um sie möglichst gezielt und in großem Umfang einsetzen zu können, wird von den angekauften Bullen Sperma produziert und im Rahmen der künstlichen Besamung eingesetzt. Da das Sperma bei -196 Grad Celsius tiefgefroren gelagert wird, ist es nicht nur unbegrenzt lagerfähig, sondern auch weltweit handelbar. Im letzten Geschäftsjahr setzte die RUW an eigene Mitgliedsbetriebe rund 830.000 Portionen Sperma ab. In Deutschland konnten über andere Besamungsorganisationen rund 150.000 Portionen der RUW-Bullen verkauft werden. Auch der Export spielt eine wesentliche Rolle. Etwa 220.000 Portionen konnten über verschiedene Tochterfirmen im Ausland vermarktet werden. In den Käuferlisten tauchen Länder auf allen Kontinenten der Erde auf.



RUW exportiert Rinder in nordafrikanische und osteuropäische Staaten, in die Türkei sowie die Balkanstaaten und in die Mitgliedsstaaten der EU.

Foto: RUW

# Bildung für ländliche Genossenschaften

Regionalakademien bündeln ihre Fachkompetenz für den Agrarhandel

**Forsbach.** Seit Jahren arbeiten die Regionalakademien des Genossenschaftsverbandes, des Genossenschaftsverbandes Weser-Ems und des RWGV erfolgreich in der NordWestKooperation zusammen. Im Sinne der Mitglieder ist nun ein nächster Schritt zur verbindlichen Zusammenarbeit getan worden: Die Regionalakademien bündeln ihre Fachkompetenz für den Agrarhandel. Im Februar 2015 wurden die beiden Seminarprogramme unter der Leitung der GenoAkademie zusammengeschlossen. Diese Zusammenführung bildet damit den größten Bildungsverbund für Ländliche Genossenschaften in Deutschland.

Das gemeinsame Seminarprogramm richtet sich an Vorstände und Geschäftsführer zu Führungs- und Managementqualifikation, an Mitarbeiter im Rechnungswesen und Controlling, an Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb im Groß- und Außenhandel sowie im Einzelhandel und an Mitarbeiter der verschiedenen Fachabteilungen (Getreide-, Futtermittel, Energie-, Pflanzenbau- und Logistikabteilung). Außerdem an Führungsnachwuchskräfte (Geprüfter Handelsfachwirt IHK

und Handelsbetriebswirt) und an Interessierte der überbetrieblichen ergänzenden Ausbildung im Groß- und Außenhandel, im Einzelhandel sowie in der Lagerlogistik. Die Seminare werden in den Arbeitsgebieten des Genossenschaftsverbandes und des RWGV, in Forsbach und in Tagungshotels in der Region Münster, möglichst kundennah angeboten und durchgeführt.

Abteilungsleiter Ernst Stöver und Produktmanager Jochen Lohaus sind verantwortlich für ein marktgerechtes und attraktives, in die Zukunft weisendes Seminarprogramm für alle Mitarbeiter in ländlichen Genossenschaften. Die Seminare sind auf der Internetseite [www.genoakademie.de/genossenschaften](http://www.genoakademie.de/genossenschaften) eingestellt. Anmeldungen können direkt online aus der Seminarbeschreibung im Internet erfolgen oder per Mail oder Fax. Für weitere Informationen stehen auf der Internetseite der GenoAkademie auch die Kontaktdaten der Ansprechpartner. Wichtig für Interessierte: Die GenoAkademie bietet nahezu alle Seminare auch „inhouse“ an, das heißt vor Ort bei den Genossenschaften.



*„Die Anforderungen an unsere Mitarbeiter im Agrarhandel steigen stetig. Unsere Kunden sind zum größten Teil Landwirte und zeichnen sich durch hohes fachliches Know-how und gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse aus. Um unseren Kunden und unseren Ansprüchen gerecht zu werden, benötigen wir Mitarbeiter, die in ihrem Job Profis sind und sich mit unseren Kunden auf Augenhöhe befinden. Wir setzen hierbei insbesondere auf unsere Ausbildung und auf eine durchdachte und nachhaltige Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Das Bildungsangebot der GenoAkademie zeichnet sich stets durch den hohen Praxistransfer für unsere Genossenschaft aus. Die RWGA und die GenoAkademie haben mit der Kooperation einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung für die landwirtschaftlichen Genossenschaften getan. Die Kooperation im Bildungsbereich gibt uns mehr Möglichkeiten zur Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Des Weiteren werden die Seminare verstärkt in Forsbach und in der Region Münster angeboten. Wir benötigen Partner, die unser Anliegen, qualifiziert, professionell und kundenorientiert auf dem Markt agieren zu können, teilen. Die GenoAkademie bietet mit Ihrem Bildungsangebot die für uns wichtige Unterstützung, dies heute und auch zukünftig gewährleisten zu können.“*

**Jan-Bernd Krieger,**  
Geschäftsführer Raiffeisen Westfalen Nord



*„Wir arbeiten seit vielen Jahren unter anderem mit der GenoAkademie zusammen und sehen in der qualifizierenden Fortbildung unserer Mitarbeiter einen wichtigen Bestandteil zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. In unserem vorwiegend ländlich geprägten Einzugsgebiet im südlichen NRW und nördlichen Rheinland-Pfalz mit niedriger Arbeitslosenrate ist auch der Wettbewerb um gute Mitarbeiter deutlich spürbar. Über die Berufseinsteigerplattform [www.wir-sind-raiffeisen.de](http://www.wir-sind-raiffeisen.de) und gute berufliche Entwicklungsmöglichkeiten stellt sich die Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel Handelsgesellschaft mbH dieser Herausforderung. Hierzu gehört selbstverständlich ein stimmiges Qualifizierungsangebot, mit dem die GenoAkademie überzeugt. Wichtige Weiterbildungsmaßnahmen, wie beispielsweise der Raiffeisen-Fachverkäufer oder auch der Fachberater im Vertrieb, geben uns die Möglichkeit, unsere Mitarbeiter individuell weiterzuentwickeln. Das Bildungsangebot der GenoAkademie deckt immer besser wesentliche Lehrgänge für unsere verschiedenen Geschäftsbereiche ab. Neben zum Beispiel landwirtschaftlich aktuellen Fachthemen wie Kennzeichnungspflichten für Pflanzenschutz- und Düngemittel und Seminaren für den Bereich Tierernährung werden auch logistische und betriebswirtschaftliche Disziplinen bedient. In der Kooperation der RWGA und der GenoAkademie sehen wir eine verbesserte Bündelung des Bildungsangebotes für die angeschlossenen Genossenschaften.“*

**Kurt Genges,**  
Geschäftsführer Raiffeisen Rhein-Ahr-Eifel

# Ein Ausblick auf die neuen MaRisk

Die Konsultation des SRM-Anpassungsgesetzes vermittelt erste Hinweise und Schwerpunkte der neuen Mindestanforderungen an das Risikomanagement

**Düsseldorf.** Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) konkretisieren die allgemeinen Vorschriften der Paragraphen 25a Abs. 1 und 25b des Kreditwesengesetzes (KWG) aus Sicht der nationalen Aufsicht. Derzeit ist das entsprechende Rundschreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vom 14. Dezember 2012 die zentrale Grundlage für die Ausgestaltung des Risikomanagements von genossenschaftlichen Primärbanken. Der Referentenentwurf des SRM-Anpassungsgesetzes vom 10. März 2015 zeigt nun erste Tendenzen der zu erwartenden Novellierung der MaRisk auf. Insbesondere die rechtliche Konstruktion, die Anforderungen an das Auslagerungsmanagement sowie die Vorgaben zur Risikodatenaggregation und -berichterstattung werden demnach voraussichtliche Schwerpunkte der neuen MaRisk darstellen.

	formelle Änderungen	materielle Änderungen
MaRisk 5.0	normenkonkretisierende Verwaltungsvorschriften	BaFin-Rundschreiben 10/2012 (BA)
MaRisk 6.0 nach SRM-AnpG	Rechtsverordnung (MaRiskV)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau einer Risikokultur (AT 3)</li> <li>• Vorgaben für Arbeitsplatzwechsel (AT 4.3.1)</li> <li>• Risikodatenaggregation und -auswertung (AT 4.3.4)</li> <li>• Anforderung für selbst entwickelte DV-Anwendungen (AT 7.2)</li> <li>• Überprüfung von NPP (AT 8.1)</li> <li>• Anforderung an das Auslagerungsmanagement (AT 9)</li> <li>• Übersicht über Handelsgeschäfte (BTO 2.2.1)</li> <li>• Bewertung von Refinanzierungskostenrisiken (BTR 3.1)</li> <li>• konkretisierte Anforderung an die Interne Revision (BT 2)</li> <li>• Berichtspflichten (BT 3)</li> </ul>

## Bisherige Entwicklung

Bereits in naher Vergangenheit wurde bekannt, dass die nationalen Aufsichtsbehörden eine Novellierung der derzeit geltenden MaRisk anstreben. Die bisherige ein- bis zweijährige Anpassungsfrequenz der MaRisk ist bereits überschritten. Zudem existieren zahlreiche europäische Leitlinien, die in der Vergangenheit regelmäßig auch Anpassungsbedarf an den MaRisk begründet haben. Zusätzlich können aus der Beurteilung laufender aufsichtsrechtlicher Entwicklungen sowie Aussagen der Deutschen Bundesbank und BaFin weitere Schwerpunkte abgeleitet werden.

Erste belastbare Aussagen zu den Inhalten der zu novellierenden MaRisk finden sich im Referentenentwurf des sogenannten „SRM-Anpassungsgesetzes“ (SRM-AnpG) des Bundesfinanzministeriums vom 10. März 2015. Zusätzlich zu den Anpassungen betreffend das Sanierungs- und Abwicklungsgesetz enthält der Referentenentwurf auch Vorschläge zur Anpassung des KWG und insbesondere zu einzelnen Textziffern der MaRisk. Diese stellen auch die Grundlage für die nachfolgenden Erläuterungen dar.

## Rechtliche Verbindlichkeit

Ein zentraler Kritikpunkt an den MaRisk besteht aus praktischer wie auch aus aufsichtsrechtlicher Perspektive in ihrer rechtlichen Konstruktion. In der aktuellen und bisher bekannten Fassung als Rundschreiben entfalten sie keine ausreichende Rechtssicherheit für Institute sowie für die nationalen Auf-

sichtsbehörden. So ist entsprechend nachvollziehbar, dass der Referentenentwurf zum SRM-AnpG eine rechtliche Grundlage für Verordnungsermächtigungen im neuen Paragraph 25a Abs. 4 und Paragraph 25b Abs. 5 KWG-E verankert.

In der Begründung des SRM-AnpG wird ausdrücklich aufgeführt, dass eine MaRisk in Form einer Rechtsverordnung die Durchsetzung von aufsichtlichen Maßnahmen, beispielsweise nach Paragraph 10 Abs. 3 KWG sowie Paragraph 45b KWG sowie Sanktionierungen im Falle von Pflichtverletzungen für die Aufsichtsbehörden erleichtert. Weiterführend wird dargelegt, dass die bisherige MaRisk weder als Grundlage für Verwaltungsakte noch für die Verhängung von Bußgeldern herangezogen werden kann.

Vergleichbar mit den bereits kodifizierten Vorgaben zur Verordnungsermächtigung in Paragraph 25 Abs. 3 KWG im Zusammenhang mit dem Meldewesen zu Finanz- und Risikotragfähigkeitsinformationen wird für Paragraph 25a KWG und Paragraph 25b Abs. 5 KWG-E eine analoge Grundlage geschaffen. So wird das Bundesministerium der Finanzen (BMF) ermächtigt, im Benehmen mit der Deutschen Bundesbank und ohne explizite Zustimmung des Bundesrats, durch Rechtsverordnung nähere Bestimmungen über die Auslegung des Paragraph 25a Abs. 1 S. 3 Nr. 1 bis 5 KWG zu erlassen. Es besteht darüber hinaus die Möglichkeit, die Ermächtigung auch auf die BaFin zu übertragen.

- > Paragraf 25a Abs. 4 KWG-E sieht eine verpflichtende Anhörung der industriellen Spitzenverbände vor dem Erlass etwaiger Rechtsverordnungen vor. Dementsprechend wird „Die Deutsche Kreditwirtschaft“ (DK) und somit auch der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) an Konsultationen von zukünftigen Rechtsverordnungen zwingend beteiligt werden.



Dr. Michael Tschöpel

Analoge Aussagen gelten auch für die Anforderungen an die Auslagerung von Aktivitäten und Prozessen nach Paragraf 25b KWG. Der Referentenentwurf sieht im konsultierten Paragraf 25b Abs. 5 KWG-E ebenfalls eine Ermächtigungsgrundlage für das BMF zum Erlass von Rechtsverordnungen zum Auslagerungsmanagement vor.

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass der Referentenentwurf des

SRM-AnpG erhebliche Auswirkungen auf die Verbindlichkeit der MaRisk haben kann. Gegenüber den bisher normenkonkretisierenden Verwaltungsvorschriften tritt voraussichtlich das rechtssicherere Verordnungsrecht.

#### **Anforderungen an das Auslagerungsmanagement**

Die Anforderungen an das Outsourcing stellen entsprechend des SRM-AnpG den wesentlichen Schwerpunkt der zu erwartenden Novellierung dar. Insgesamt fünf der 20 im SRM-AnpG genannten Komponenten der MaRisk beziehen sich auf Inhalte des bisherigen AT 9 MaRisk und damit auf die Vorgaben zum Outsourcing.

Voraussichtlich wird das Beauftragtenwesen um eine institutsweite Auslagerungsfunktion erweitert, die das gesamte Auslagerungsmanagement entsprechend AT 9 Tz. 11 MaRisk betreut. Vergleichbar zur MaRisk-Compliance nach AT 4.4.2 MaRisk wird auch für das Outsourcingmanagement eine weitere „Verteidigungslinie“ zwischen den Fachbereichen sowie der internen Revision mit entsprechenden Kontroll- und Informationsrechten wahrscheinlich.

Die weitreichendste Anpassung wird übergreifend über AT 9 MaRisk Wirkung entfalten. Das SRM-AnpG fordert „höhere Maßstäbe bei Auslagerung von Steuerungs- und Kontrollbereichen“. Dies deckt sich mit den Erkenntnissen aus bankgeschäftlichen Prüfungen, die verstärkt das Management des

sonstigen Fremdbezugs von Leistungen sowie jenes der nicht wesentlichen Auslagerungen im Hinblick auf die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsorganisation als oftmals unzureichend beurteilen.

Demnach kann die Konsequenz darin bestehen, dass die Anforderungen an wesentliche Auslagerungen zukünftig auch Ausstrahlungswirkungen auf den sonstigen Fremdbezug von Leistungen sowie unwesentliche Auslagerungen haben können, beispielsweise im Hinblick auf Vertrags-, Steuerungs- und Überwachungspflichten.

Das SRM-AnpG sieht außerdem vor, dass Institute eigenverantwortlich überprüfen müssen, ob eine Vollauslagerung von Aktivitäten und Prozessen dem Paragraf 25a Abs. 1 KWG widerspricht. Hier zeichnen sich Grenzen der Auslagerungsfähigkeit von Aktivitäten und Prozessen ab, die über das bisherige Maß in AT 9 Tz. 4 MaRisk hinausgehen. Denkbar ist eine solche Eingrenzung der Vollauslagerungsfähigkeit im Falle der Internen Revision aufgrund ihrer Bedeutung für die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems.

#### **Risikodatenaggregation**

Die Umsetzung des BCBS 239 „Grundsätze für die effektive Aggregation von Risikodaten und die Risikoberichterstattung“ mit entsprechenden Auswirkungen auf die Anforderungen an das Risikomanagement von Primärbanken ist im Vorfeld der Novelle zu erwarten gewesen. Der gänzlich neue Abschnitt des AT 4.3.4 MaRisk als Bestandteil der Vorgaben zum internen Kontrollsystem sieht vor, dass risikorelevante Datenströme und Datenbestände angemessen identifiziert, gesteuert, zusammengeführt und zeitnah ausgewertet werden müssen. Es werden weitreichende Anforderungen an die Datenqualität, insbesondere deren Vollständigkeit und Kategorisierungsfähigkeit, sowie die diesbezügliche Überwachung gestellt.

Abzuwarten bleibt, ob die Vorgaben, die voraussichtlich sechs Textziffern umfassen, trotz des Anwendungsbereiches der MaRisk, welcher sämtliche Institute nach Paragraf 1 Abs. 1 sowie 1b KWG einbezieht, konform zu den Inhalten des BCBS 239 nur für systemrelevante Institute Gültigkeit besitzen. Eine nicht dem Proportionalitätsprinzip entsprechende Ausweitung der Anforderung auf nicht systemrelevante Institute würde einen erheblichen Einsatz sowie die Bindung von personellen und technischen Ressourcen in den einzelnen Instituten begründen.

#### **Weitere Auswirkungen**

Neben den genannten Schwerpunkten werden weiterhin auch Aussagen bezüglich der erweiterten Anforderungen bei Arbeitsplatzwechseln aus Markt- in Marktfolgebereiche, der erhöhten Anforderungen an selbst entwickelte IT-Anwendungen in AT 7.2 MaRisk und der zwingenden Quantifizierung von Refinanzierungskostenrisiken getroffen. Auch Konkretisierungen der Anforderungen der internen Revision werden im SRM-AnpG diskutiert.

#### **Fazit und Konsultation**

Ein Entwurf der MaRisk-Novelle wird voraussichtlich noch im laufenden Jahr konsultiert werden. Offen ist dabei, ob es sich weiterhin um (nur) normenkonkretisierende Verwal-

>

> tungsvorschriften oder bereits um die Konsultation einer Rechtsverordnung handeln wird. Inhaltlich sind die oben skizzierten Schwerpunkte der MaRisk-Novelle zu erwarten gewesen. Insbesondere die Umsetzung verschärfter Anforderungen an das Auslagerungsmanagement sowie von BCBS 239 sind bereits im Vorfeld der Veröffentlichung des Referentenentwurfs zum SRM-AnpG als erwartete Novellierungsinhalte bezeichnet worden.

Im Zusammenhang mit den wohl verschärften Anforderungen an das Auslagerungsmanagement des AT 9 MaRisk ist im Rahmen der anstehenden Konsultation darauf hinzuwirken, dass den Besonderheiten von bankwirtschaftlichen Verbundsystemen, wie beispielsweise der genossenschaftlichen FinanzGruppe, eine besondere Bedeutung beigemessen wird. Insbesondere bei verbundinternen Beziehungen im Rahmen der Zent-

ralbankprivilegien nach AT 9 Tz. 1 Erl. MaRisk als Teil des sonstigen Fremdbezug von Leistungen ist die Berücksichtigung der Anforderungen außerhalb des Paragraf 25b KWG bzw. AT 9 MaRisk zu bestätigen.

Der RWGV wird über weiteren Entwicklungen informieren und die Konsultation in enger Diskussion mit seinen Mitgliedsbanken begleiten.

*Dr. Michael Tschöpel*

*RWGV-Team Grundsatzfragen Prüfung*

Der Artikel stellt einen Auszug aus der Veröffentlichung im CompRechts-Praktiker 05/06 (2015) des FinanzColloquiums Heidelberg dar.

## „Unterschiedliche Geschäftsmodelle“

RWGV-Vorstand Siegfried Mehring zu neuen Anforderungen an das Risikomanagement

*Herr Mehring, die Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Banken (MaRisk) werden überarbeitet. Erste Tendenzen – wie im vorausgehenden Fachbeitrag dargestellt – sind erkennbar. Wie ist Ihre Einschätzung?*

**Mehring:** Positiv ist, dass die Rechtssicherheit der MaRisk verbessert werden soll. Umso mehr kommt es nun allerdings darauf an, dass die Belange der Genossenschaftsbanken bei der Gestaltung der MaRisk ausreichend berücksichtigt werden. Deswegen sieht das Kreditwesengesetz ja ausdrücklich vor, dass die Bankenverbände vor dem Erlass von rechtlich bindenden Vorgaben angehört werden.

*Welche Punkte sind für die Genossenschaftsbanken besonders wichtig?*

**Mehring:** Eine effiziente Arbeitsteilung trägt seit Jahrzehnten entscheidend zum Erfolg und zur Stabilität der Volksbanken und Raiffeisenbanken bei. Hierzu gehört die Auslagerung von Aufgaben an unsere Zentralinstitute und -Verbunddienstleister. Darüber hinaus gewinnen Kooperationen von Primärbanken untereinander an Bedeutung. Dieser Tatsache muss im Rahmen der MaRisk-Novelle Rechnung getragen werden. Zudem müssen die Regelsetzer – beispielsweise bei der Gestaltung der Vorgaben zum internen Kontrollsystem – berücksichtigen, dass sich Volksbanken und Raiffeisenbanken in Größe und Geschäftsmodell erheblich von international tätigen, privaten Geschäftsbanken unterscheiden.

*Herr Mehring, Banken, die unterschiedliche Geschäftsmodelle und Risikoprofile aufweisen, brauchen differenzierte regulatorische Vorgaben. Es gibt aber auch die umgekehrte Herausforderung: Marktteilnehmer, die ein ähnliches Geschäft betreiben wie Banken, aber bisher anders oder gar nicht reguliert werden.*

**Mehring:** Dies gilt beispielsweise für „Schattenbanken“, etwa Verbriefungsgesellschaften oder sogenannte Kreditfonds. Auch Versicherer, die Immobilienfinanzierung betreiben, müssen bisher nicht die gleichen aufbau- und ablauforganisatorischen Anforderungen nach MaRisk erfüllen wie die Banken. Hier wäre es dringende Aufgabe der Regulierer, den Grundsatz „gleiches Risiko, gleiche Regeln“ umzusetzen.



RWGV-Vorstand Siegfried Mehring

# Professionalisierung des Kreditrisikoreportings

## Berichtstool für das Kundenkreditgeschäft entwickelt

**Münster.** Immer schärfere Anforderungen aus Gesetzen und extern vorgegebene Standards zwingen Unternehmen jeder Größe zum Aufbau eines effizienten Risikomanagementsystems. Innerhalb dieses Systems kommt der Darstellung und Kommentierung der bestehenden Unternehmensrisiken und deren Entwicklung im Zeitablauf eine besondere Bedeutung zu.

Das breite Spektrum der risikorelevanten Informationen stellt jedes Unternehmen vor die Herausforderung, die „richtige“ Informationsauswahl zu treffen und die für die Unternehmensführung wichtigen Informationen möglichst zeitnah in einer standardisierten Form aufzubereiten, zu analysieren und zu kommentieren. Dabei ist darauf zu achten, dass die dem Risikoreporting zugrunde liegenden Daten vollständig und fehlerfrei sind. Voraussetzungen hierfür sind ein standardisierter Berichterstellungsprozess sowie ein Berichtstool, welches eine weitgehend automatisierte Berichterstellung auf Basis eines einheitlichen, konsolidierten Datenhaushalts sowie eine adressatengerechte Informationsversorgung ermöglicht.

### Anforderungen an ein professionelles Berichtssystem:

- Sicherstellung der Datenkonsistenz, -integrität und -authenticität durch eine direkte Datenanbindung an das Kern-IT-System
- Verwendung eines in das Kern-IT-System integrierten Berichtstools mit Datenversorgung aus einem zentralen Data Warehouse
- Adressatengerechte Informationsdarstellung: nicht zu viel, nicht zu wenig; nach Informationswert geordnet (Wichtiges zuerst); Vermeidung von Zahlenfriedhöfen; Darstellung aktueller Zahlen und Entwicklungen; Bezugnahme auf die definierten Unternehmensziele (Zielerreichungsgrade)
- Erstellung von Standardreports auf „Knopfdruck“
- Möglichkeit der flexiblen Erweiterung von Standardberichten
- Möglichkeit der Kommentierung der dargestellten Daten innerhalb des Berichtssystems
- Flexible Auswahl von Vergleichsstichtagen
- Definition verschiedener Berichtsprofile für unterschiedliche Berichtsadressaten
- Differenzierte Einräumung von Editier- und Leserechten
- Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Mindestanforderungen hinsichtlich der Berichtsinhalte sowie der Sicherheit der verwendeten IT-Systeme

Mit dem im Rahmen einer Kooperation von GAD, Geno Bank Consult und WGZ BANK konzipierten und unter bank21-Reporting technisch umgesetzten „Kreditrisikoreporting Kunden-



Martin Finke, Geschäftsführer Geno Bank Consult

„Kreditrisikoreporting Kundenkreditgeschäft“ steht den GAD-Banken seit Mitte April 2015 erstmalig ein Berichtstool für das Kundenkreditgeschäft zur Verfügung, welches die Anforderungen an ein professionelles Berichtssystem erfüllt. Nach erfolgter Grundparametrisierung und Stichtagspflege über die in die Anwendung integrierte Steuerzentrale wird der Kreditrisikoreport generiert und anschließend vom Anwender kommentiert. Manuelle Datenerfassungen sind

nur in Einzelfällen erforderlich. Den in die Berichterstellung eingebundenen Mitarbeitern steht hierdurch zukünftig mehr Zeit für die betriebswirtschaftliche Analyse und Kommentierung der Berichtsinhalte zur Verfügung. Zudem ergeben sich durch die automatisierte Datenversorgung deutlich geringere Anforderungen an das interne Kontrollsystem.

Mit der Einführung des neuen „Kreditrisikoreporting Kundenkreditgeschäft“ unter bank21 kann der Berichterstellungsprozess einfacher und sicherer und damit deutlich effizienter gestaltet werden. Die in vielen Banken ohnehin knappen Personalressourcen im Controlling können hierdurch mehr dazu genutzt werden, Handlungsvorschläge zur Verbesserung der Portfoliostruktur zu erarbeiten. Die Bestellung des Berichtstools ist über das GAD-Service-Portal (Produkt-ID: UTW) möglich.

*Martin Finke*  
Geschäftsführer der Geno Bank Consult

### Kontakt

**Martin Finke**  
E-Mail: martin.finke@genobc.de  
Telefon: 0251 7186 5301

# RWGV: Stabil in Bewegung

Verbandstag im Dortmunder U: Standortbestimmung der rheinisch-westfälischen Genossenschaften

**Dortmund.** RWGV-Verbandstag 2015 im Dortmunder U: Rund 300 Teilnehmer aus der genossenschaftlichen Organisation und Gäste aus befreundeten Verbänden sowie Politik nahmen teil. Welche Botschaften gingen vom Verbandstag aus? Das Genossenschaftsblatt hat bei Vorstandsvorsitzenden Ralf W. Barkey und Vorstandsmitglied Siegfried Mehring nachgefragt.

*Warum wurde das Dortmunder U als Veranstaltungsort ausgewählt?*

**Barkey:** Das U ist nicht nur ein Symbol des Strukturwandels, sondern versteht sich als Plattform für die Beschäftigung mit gesellschaftlichen Fragestellungen. Auch mit Themen, die Teil der Herausforderungen sind, denen Genossenschaften und Genossenschaftsverbände begegnen müssen.

*Dann lassen Sie uns einmal mit einer Ist-Analyse beginnen. Wie sieht die aktuelle wirtschaftliche Situation der Genossenschaften im RWGV aus?*

**Mehring:** Unsere Mitglieder agieren aus einer Position der Stärke heraus. So haben zum Beispiel unsere Mitgliedsbanken auch in 2014 wieder ein sehr solides Wachstum und ein gutes Ergebnis erzielt. Sie erwirtschaften immer noch reale Zuwächse mit soliden Margen und erhöhen ihre Marktanteile. Die Risiken sind beherrschbar und das Geschäftsmodell stimmt! Unter dem Strich stieg die Bilanzsumme unserer RWGV-Mitgliedsbanken 2014 um 3,8 Prozent auf 194 Milliarden Euro. Die Ausleihungen an Privat- und Firmenkunden wachen, und zwar über dem Marktdurchschnitt.

*Also alles Sonnenschein, was glänzt?*

**Barkey:** Lassen Sie es mich so sagen. Das Marktumfeld ist schwierig, es gibt Wettbewerbseingriffe zugunsten unserer Wettbewerber, und die regulatorischen Veränderungen erleichtern unseren Mitgliedern ihre Arbeit ebenfalls nicht. Aber es nützt nichts, dies immer wieder hervorzuheben. Und das zeichnet unsere Gruppe ja auch aus: Dass wir die Ärmel hochkrempeln, dass wir gemeinsam Lösungen suchen, dass wir den Markt kennen und Antworten finden.



Interview von Moderatorin Claudia Kleinert: RWGV-Vorstand Siegfried Mehring.

Foto: Martin Meissner

*Wie sieht es bei den anderen Fachvereinigungen aus?*

**Mehring:** Unsere 163 landwirtschaftlichen Primär-genossenschaften und Zentralen erzielten einen Umsatz von insgesamt 25,2 Milliarden Euro. Damit befinden wir uns trotz eines intensiven Preisdrucks auf dem Niveau des Vorjahres. Auch im laufenden Geschäftsjahr bleiben unsere Erwartungen angesichts der preislichen Talfahrt vieler Agrarrohstoffe, der begrenzten Wachstumsmöglichkeiten, insbesondere im Umfeld der tierischen Produktion sowie der erheblichen Unsicherheiten in der Angebots- und Nachfrageentwicklung, eher gedämpft. Die 353 gewerblichen Genossenschaften haben das Jahr 2014 wiederum sehr solide bewältigt. Insgesamt konnten sie ihre Umsätze um 2,9 Prozent auf 11,9 Milliarden Euro ausbauen.

*Wie will der RWGV seine Mitglieder noch besser unterstützen?*

**Barkey:** Zuvorderst mit Leidenschaft, mit Kreativität, mit Kompetenz und mit Mut. Und um diese Fähigkeiten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglichst optimal für unsere Mitglieder zu erschließen, haben wir in enger Abstimmung und mit Unterstützung des Verwaltungsrates Anfang 2015 eine Doppelstrategie beschlossen. Diese umfasst die Veränderung von Strukturen, Prozessen und Kompetenzen innerhalb des RWGV, um schneller, bedarfsgerechter und flexibler zu sein. >

- > ler Unterstützungsbedarfe zu erkennen und zu erfüllen. Das zweite Standbein unserer strategischen Weiterentwicklung: die Zusammenarbeit mit Dritten innerhalb und außerhalb der genossenschaftlichen Familie.

*Wie wollen Sie dabei vorgehen?*

**Mehring:** Zentral für den RWGV als mitgliederorientierter Verband ist die Einbindung unserer Mitglieder. Gemeinsam wollen wir analysieren, wo Unterstützungsbedarfe bestehen und welche Dienstleistungen erforderlich sind. Dabei werden wir auch Strukturen schaffen, die die breite Kompetenz unserer Gruppe erschließen.

*Gibt es hierfür bereits Beispiele?*

**Barkey:** Ein typisches Beispiel ist unsere Outsourcing Messe. In Diskussionen mit unseren Mitgliedsbanken wurde immer wieder der Wunsch nach praktischer Unterstützung beim Thema Outsourcing geäußert. Aktiv sind wir auch bei Themen wie „Social Media“, „Filialstrategien“ oder auch „die anwaltliche Begleitung“ – alles Reaktionen auf uns gespiegelte Mitgliederbedarfe.

**Mehring:** Eine verstärkte Einbindung unserer Mitglieder wollen wir auch durch die Einrichtung von Praxisforen erreichen. Ziel dieses Konzeptes ist, mit den Mitgliedern über best-practice-Ansätze ins Gespräch zu kommen und eine Kommunikationsplattform für den unmittelbaren Know-How-Transfer unter den Mitgliedern bereitzustellen. Die Einladungen zu den ersten Foren wurden bereits per Rundschreiben versandt, die Resonanz ist gut.

*Und RWGV-intern?*

**Barkey:** Ein deutliches Beispiel für die interne Weiterentwicklung durch Zusammenarbeit mit anderen Akteuren sind

die gemeinsamen strategischen Projekte bezüglich der Prozesse, der IT-Strukturen und der Prüfungssoftware, bei denen wir mit dem Genossenschaftsverband zusammenarbeiten.

*Dann schauen wir doch einmal auf die Zahlen. Wie ist der Verband wirtschaftlich aufgestellt?*

**Mehring:** Als Selbsthilfeeinrichtung unserer Mitglieder ist nicht die Maximierung des Jahresergebnisses betriebswirtschaftliches Ziel unseres Handelns. Vielmehr geht es darum, als Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, rechtlicher Berater, Ausbilder und Interessenvertreter kostendeckend Leistungen zu erbringen, die einen Mehrwert für unsere Mitglieder erzielen. Ein ausgeglichenes Jahresergebnis bei effizienten Strukturen ist damit Mindestziel unserer betriebswirtschaftlichen Überlegungen. Wir brauchen aber auch Mittel für Zukunftsinvestitionen.

*Wir haben heute schon viel von dem herausfordernden Umfeld der Genossenschaften gehört. Wie sieht das für den Verband selber aus?*

**Barkey:** Das haben wir übrigens stets kommuniziert: Bei allen Bedarfen der Mitglieder, bei allen Angeboten des RWGV – die Grenze dessen, was wir anbieten, ist dort erreicht, wo die wirtschaftliche Tragfähigkeit in Gefahr ist. Hier müssen wir unser ausgewogenes und stabiles Verhältnis aus beitragsfinanzierten und bepreisten Leistungen des RWGV erhalten.

*Das dürfte ja in einem vor dem Hintergrund des anhaltenden Niedrigzinsumfelds nicht ganz einfach werden.*

**Mehring:** Ja, das Absinken des Zinsniveaus ist auf beiden Seiten unserer Bilanz massiv belastend. Um dieser Entwicklung auf der Aktivseite in Teilen entgegenzuwirken, haben wir uns für eine weitere Professionalisierung unseres Anlagemanagements entschieden. Besonders erfreulich ist aber auch, dass es uns gelungen ist, die belastend wirkenden Bewertungseffekte auf der Passivseite durch Erfolge in unseren Leistungsbereichen zu kompensieren. Stolz macht uns insbesondere, dass die erzielten zusätzlichen Leistungsentgelte weit überwiegend nicht aus Preiseffekten resultieren und damit eine echte Nutzenstiftung für unsere Mitglieder darstellen. Darüber hinaus sind wir auch im Drittgeschäft erfolgreich gewesen.

*Dann lassen Sie uns einmal den Bilanzstrich ziehen. Wie sah es insgesamt aus?*

**Barkey:** Insgesamt konnte der RWGV im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Jahresüberschuss von rund 15 tausend Euro erzielen und das Ziel der schwarzen Null erreichen. Damit haben wir unsere Leistungsfähigkeit auch in diesem schwierigen Umfeld erneut unter Beweis gestellt!

**Mehring:** Das Ganze ist das Ergebnis harter Arbeit und guter Mannschaftsleistung, für die wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich danken.



Die rund 300 Teilnehmer des Verbandstages verfolgten die Ausführung von Klaus Geurden, Vorsitzender des Verwaltungsrates.

# Potenziale noch nicht ausgeschöpft

NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin diskutiert auf dem Verbandstag des RWGV

**Dortmund.** Unter dem Stichwort „Stabil in Bewegung – Verantwortung von Genossenschaften in Wirtschaft und Gesellschaft“ diskutierten Politiker und Genossenschaftler über die Perspektiven und Grenzen genossenschaftlicher Lösungen für aktuelle politische Ziele wie den Breitbandausbau oder den Erhalt freiwilliger Leistungen in den Kommunen.

Gefragt danach, wo er Chancen für genossenschaftliche Lösungen sehen würde, hob NRW-Wirtschaftsminister Duin hervor, welche Rolle nach Einschätzung der Landesregierung Genossenschaften beim Breitbandausbau im Lande spielen könnten. „Genossenschaften können beim Breitbandausbau in NRW eine gute Rolle spielen“, sagte Duin. „Das gelte vor allem für die Erschließung von Gewerbegebieten. Genossenschaften böten den beteiligten Unternehmen Planungssicherheit, Flexibilität und Gestaltungsmöglichkeiten.“

Auch der Präsident des Städte- und Gemeindebundes NRW, Dr. Eckhard Ruthemeyer, ist sich sicher, dass in den Kommunen mehr genossenschaftliche Projekte denkbar seien. „Genossenschaften sind ein sehr sinnvolles Instrument, um den Bürgersinn in Kommunen zu stärken und dem Wunsch nach einem Mehr an Beteiligung zu entsprechen. Aber sie lösen nicht die Probleme der Kommunalfinanzen“, stellte er klar.

Wie sinnvoll die genossenschaftliche Rechtsform für verbindliche, verlässliche und langfristige Unternehmenskooperation ist, stellte Thorsten Kewitz, Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft für Stromwirtschaft eG, heraus: „Genossenschaften stärken den Mittelstand. Dank ihres Förderauftrages kalkulieren sie ihre Leistungen deutlich anders als andere Dienstleister. Hinzu kommen Einflussmöglichkeiten, Rückvergütung und auch die Stabilität der Rechtsform als überzeugendes Gesamtpaket.“

Ähnlich, aber mit einer Portion Kritik positionierte sich Hermann Backhaus, Vorsitzender des Vorstandes der Märkischen Bank in Hagen „Genossenschaftsbanken sind sowohl Mittelstandsfinanzierer als auch mittelständische Unternehmen. Wir



Diskutierten unter Moderation von Claudia Kleinert (v. rechts): Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, Dr. Eckhard Ruthemeyer, Präsident des Städte- und Gemeindebundes NRW, Hermann Backhaus, Vorstandsvorsitzender der Märkischen Bank in Hagen, Thorsten Kewitz, Vorstand der Gesellschaft für Stromwirtschaft eG, und RWGV-Vorstand Ralf W. Barkey.

sind selbstbewusst und wissen um unsere Leistungen für den Mittelstand. Dessen Sorgen und Nöten teilen wir: Eine staatliche Normen- und Rahmensetzung, die sich am Bedarf von Großkonzernen ausrichtet, und dem Mittelstand immer weniger Luft zum Atmen gibt“, so Backhaus. Ralf W. Barkey bot der Landes- und Kommunalpolitik eine intensive Zusammenarbeit an: „Genossenschaften gehören auf den Radar der Politik. Sie brauchen Freiraum und Gestaltungsmöglichkeiten. Dann bieten sie der Politik zeitgemäße Lösungen für die Aufgaben einer Gesellschaft im Wandel, in der Eigenverantwortung und Partizipation eine immer größere Rolle spielen werden.“

Moderatorin Claudia Kleinert fasste am Ende die Ergebnisse der Diskussionsrunde zusammen: „Wir haben viel erfahren über die Bedeutung von Genossenschaften. Und wir haben gehört, dass das Land und die Kommunen noch einiges leisten können, um dieses erfolgreiche Modell zu stärken und vor allem bekannter zu machen.“ NRW-Wirtschaftsminister Duin griff diesen Gedanken auf und appellierte an die rund 300 Teilnehmer des Verbandstages: „Lassen Sie uns noch viel stärker als in der Vergangenheit gemeinsam für die genossenschaftliche Rechtsform werben. Ihre Potenziale sind noch lange nicht ausgeschöpft.“

# Planungssicherheit statt Gegenwind

RWGV-Pressegespräch: Energiegenossenschaften brauchen Unterstützung aus der Politik und fairen Wettbewerb



Foto: Martin Meissner

Über den Dächern von Dortmund erläuterte der RWGV-Vorstand den Journalisten vier energiepolitische Denkanstöße für mehr Gründungen.

**Dortmund.** Damit Bürger in Rheinland und Westfalen Energiegenossenschaften gründen können, brauchen sie Unterstützung aus der Politik und fairen Wettbewerb. Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey forderte beim RWGV-Pressegespräch „Planungssicherheit statt Gegenwind, damit die von der Landesregierung NRW gewünschten 100 neuen Energiegenossenschaften gegründet werden können“. Auf dem Verbandstag des RWGV in Dortmund stellte Barkey vier energiepolitische Denkanstöße vor, um wesentliche Ziele der Energiewende zu erhalten: Akteursvielfalt, Akzeptanz und Bürgerbeteiligung.

In den vergangenen Jahren boomte die Idee der Bürgerenergie. Nach dem Allzeithoch im Jahr 2011 mit 22 neuen Energiegenossenschaften gingen die Gründungen aber kontinuierlich zurück auf zuletzt acht in 2014. Auch aktuell sei nicht mit einer Kehrtwende zu rechnen, so Barkey: „Wir haben in den ersten fünf Monaten dieses Jahres vier neue Genossenschaften betreut, eine fünfte läuft gerade an.“ Neben einer Wind- und einer Photovoltaik-Genossenschaft sind 2015 drei Nahwärme-eGs gestartet. Diesem Geschäftsmodell räumen Experten große Zukunftschancen ein. Bundesweit sind allein in den vergangenen drei Jahren 70 neue genossenschaftliche Nahwärmenetze entstanden. NRW habe hier noch erhebliches Potenzial, sagte der RWGV-Chef.

Als Hauptursache für die deutlich spürbare Zurückhaltung bei den Neugründungen nannte der RWGV die mangelnde Planungssicherheit: „Eine aktuelle Umfrage unter den RWGV-Energiegenossenschaften zeigt, dass viele Menschen, die einen Beitrag zum Ausbau von erneuerbaren Energien leisten wollen,

durch die aktuelle Energiepolitik tief verunsichert sind.“ Einzelne Erfolge wie Erleichterungen für Genossenschaften im Rahmen des Kleinanlegerschutzgesetzes ließen jedoch hoffen, dass die dezentrale Energieerzeugung noch eine Zukunft habe.

Veränderungen durch das neue Erneuerbare-Energien-Gesetz würden die dezentrale Energiewende allerdings weiterhin ausbremsen, sagte Barkey. „Das EEG schwächt kleine Marktakteure wie Energiegenossenschaften. Das steht im Widerspruch zum Koalitionsvertrag, der mehr Bürgerbeteiligung bei der Energieerzeugung als politisches Ziel definiert.“ Energiegenossenschaften hatten bis 2014 rund 1,25 Milliarden Euro in den Ausbau erneuerbarer Energien investiert. In NRW werden derzeit Investitionsvorhaben von mehr als 100 Millionen Euro wegen Rechtsunsicherheiten zurückgehalten.

„Um 100 neue Energiegenossenschaften gemäß Klimaschutzplan NRW zu erreichen, muss sich die Landesregierung auf Bundesebene für Anpassungen des EEG einsetzen sowie selber die Genehmigungen von Bürgerwindanlagen und Finanzierungshilfen für Machbarkeitsstudien im Energiebereich erleichtern“, so der RWGV-Vorsitzende. Aktuell würden die Aktivitäten und damit die Attraktivität von Energiegenossenschaften deutlich eingeschränkt. Entsprechend seien sie bei den Ausschreibungsverfahren für Photovoltaik-Freiflächenanlagen nicht zum Zuge gekommen. Hauptkritikpunkt: Die Vorgaben seien zu komplex und kostenintensiv. „Die Erfahrungen müssen in die anstehende Gestaltung des Ausschreibungsverfahrens für Windkraftanlagen einfließen“, sagte Barkey.

## Vier energiepolitische Denkanstöße für mehr Gründungen

### 1. Stimmungsbild der Energiegenossenschaften

Eine aktuelle Umfrage unter den RWGV-Energiegenossenschaften zeigt, dass viele Menschen, die einen Beitrag zum Ausbau von erneuerbaren Energien leisten wollen, durch die aktuelle Energiepolitik tief verunsichert sind. Dies erklärt, warum sich die positive Entwicklung zur Gründung von Energiegenossenschaften in den letzten beiden Jahren so verlangsamt hat (Neugründungen in 2013: 14; in 2014: 8 und in 2015: bisher 4). Wesentliche Ziele der Energiewende sind gefährdet: Akteursvielfalt, Akzeptanz und Bürgerbeteiligung.

### 2. Ausschreibungen

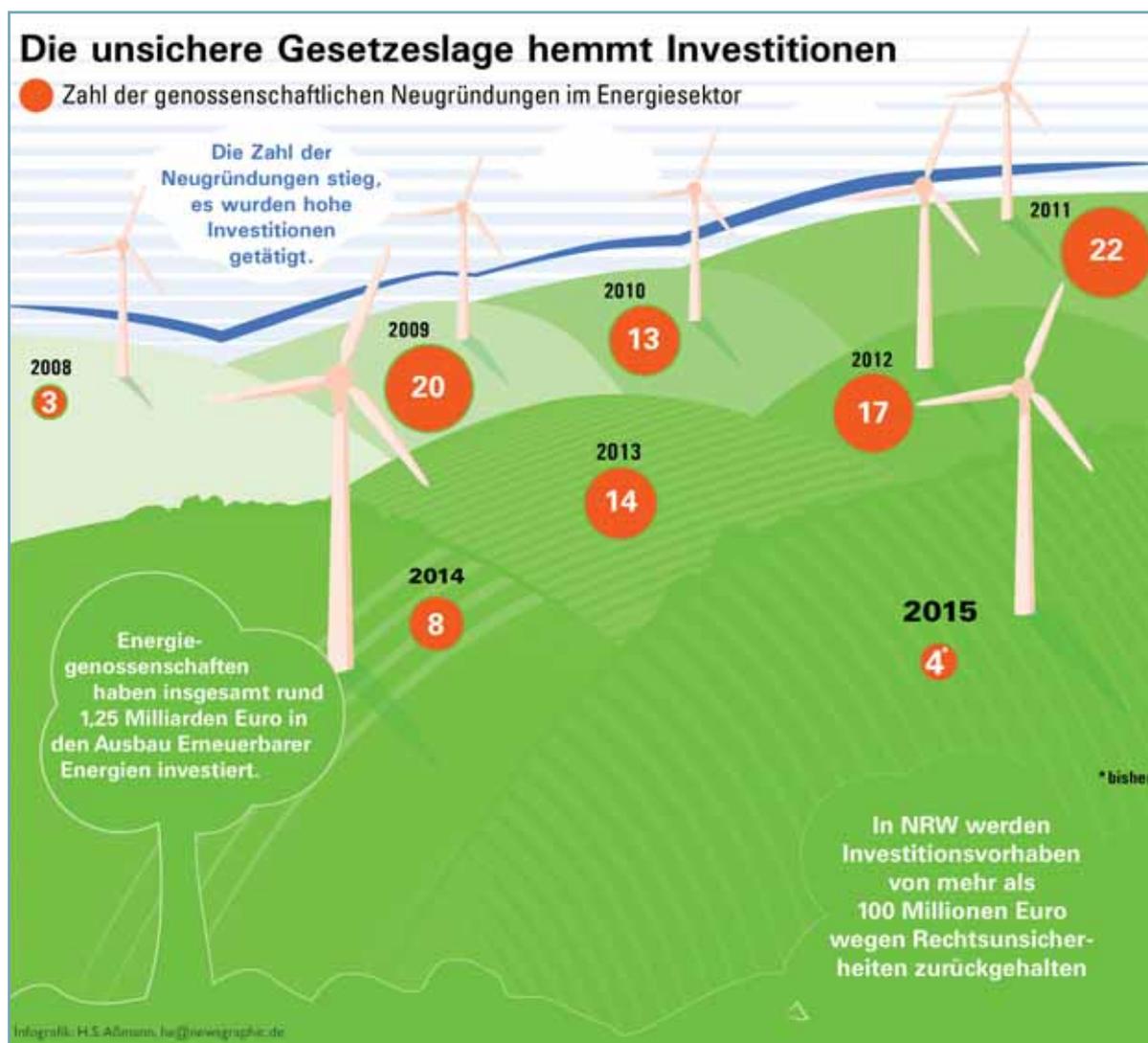
Veränderungen am Erneuerbare-Energien-Gesetz bremsen die dezentrale Energiewende aus und schwächen dabei kleine Marktakteure wie Energiegenossenschaften. Das steht im Widerspruch zum Koalitionsvertrag, der mehr Bürgerbeteiligung bei der Energieerzeugung als Ziel definiert. Nun wird die Aktivität von Energiegenossenschaften deutlich eingeschränkt. Bei den Ausschreibungsverfahren für Photovoltaik-Freiflächenanlagen kommen Genossenschaften nicht zum Zuge. Zu komplex und kostenträchtig sind die Vorgaben. Die Erfahrungen müssen in die anstehende Gestaltung des Ausschreibungsverfahrens für Windkraftanlagen einfließen.

### 3. Investitionsstau

Energiegenossenschaften haben bis 2014 rund 1,25 Milliarden Euro in den Ausbau erneuerbarer Energien investiert. In NRW werden Investitionsvorhaben von mehr als 100 Millionen Euro wegen Rechtsunsicherheiten zurückgehalten. Um das angestrebte Ziel von 100 neuen Energiegenossenschaften aus dem Klimaschutzplan NRW zu erreichen, ist es unumgänglich, dass die Landesregierung sich für Anpassungen des EEGs auf Bundesebene, erleichterte Genehmigung von Bürgerwindanlagen und Finanzierungshilfen für Machbarkeitsstudien im Energiebereich einsetzt.

### 4. Neue Geschäftsmodelle

Eine neue Gründungsdynamik kann sich dann entfalten, wenn es den Energiegenossenschaften gelingt, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und durch Kooperationen neue Geschäftsfelder zu erschließen. Dies ist zum Beispiel im Bereich Nahwärme bereits erkennbar. Allein in den vergangenen drei Jahren sind bundesweit 70 neue genossenschaftliche Nahwärmenetze entstanden. Gelingt dies auch in anderen Bereichen, haben Energiegenossenschaften das Potenzial als zentrale Akteure der dezentralen Energiewende die Zukunft des Energiemarktes entscheidend zu gestalten.



# geno kom und Center-Werbung verschmolzen

Dr. Manfred H. Epple, Thomas Hamacher und Susanne Rolfing sind Geschäftsführer der Agentur



Foto: geno kom

Aufsichtsrat und Geschäftsführung der geno kom Werbeagentur GmbH Münster/Köln nach Fusion mit der Center-Werbung GmbH Bonn (v. links n. rechts): stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender Peter Erlebach (Vorstandsvorsitzender DG VERLAG), Aufsichtsratsvorsitzender Ralf W. Barkey (Vorstandsvorsitzender RWGV) sowie die Geschäftsführer Thomas Hamacher, Dr. Manfred H. Epple und Susanne Rolfing.

**Münster/Bonn.** Die Gesellschafter der geno kom Werbeagentur GmbH, Münster/Köln, und die Gesellschafter der Center-Werbung GmbH, Bonn, haben am 21. April 2015 beschlossen, die Agenturen rückwirkend zum 1. Januar 2015 zu verschmelzen. Das neue Unternehmen firmiert unter dem Namen geno kom Werbeagentur GmbH. Geschäftsführer des Unternehmens sind Dr. Manfred H. Epple, Thomas Hamacher und Susanne Rolfing. Damit ist eine bundesweit agierende Werbe-, Marketing- und Kommunikationsagentur entstanden.

„Die Bedeutung der Kommunikation für Unternehmen wächst immer weiter. Gleichzeitig wird es immer anspruchsvoller, die notwendigen integrierten Kommunikationskonzepte umzusetzen. Es war daher unser Ziel, bei unseren Kommunikationstöchtern Strukturen zu schaffen, die unsere Mitglieder noch intensiver und breiter in kommunikativen Fragestellungen unterstützen.“ So umreißt RWGV-Vorstand Siegfried Mehring die strategischen Ziele der Unternehmenszusammenführung.

Zum Hintergrund: Die Anforderungen an die Unternehmenskommunikation werden immer größer. Ursächlich hierfür ist

die digitale Revolution, deren Auswirkung sowohl auf Medienlandschaft als auch Kommunikationskulturausstrahlen. Zu sehen ist ein deutlicher Trend hin zu sozialen, weg von klassischen Medien. Gerade jüngere Bevölkerungsgruppen sind über die Leitmedien vergangener Tage kaum noch zu erreichen. Verbunden mit den erkennbaren Veränderungen ist eine signifikante Erhöhung der Schnelligkeit. So entstehen wachsende Ansprüche an die Reaktionsgeschwindigkeit und an die Fähigkeit, immer neuen kommunikativen Entwicklungen zu begegnen.

„Dank der sich ergänzenden Dienstleistungskataloge der beiden Ursprungsunternehmen stellt die geno kom Werbeagentur GmbH nunmehr eine integrierte Kommunikationsleistung über alle analogen und digitalen Kanäle bereit“, betont Mehring. Hin-

zu kommt das Leistungsangebot des Bereichs Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des RWGV mit Schwerpunkten auf der trans- und crossmedialen Erstellung und Umsetzung von Konzepten zur Kommunikation inhaltlicher Themen. Damit steht den RWGV-Mitgliedern ein umfassendes Angebot an Kommunikationsleistungen zur Verfügung.

Eigentümer des neuen Unternehmens sind der BVR, der DRV, die fünf Regionalverbände und der DG VERLAG. „Ich bin zuversichtlich, dass die Verschmelzung der beiden Unternehmen und der damit verbundene einheitliche Marktauftritt eine hervorragende Grundlage für eine weiterhin erfolgreiche Geschäftstätigkeit unserer Kommunikationstochter sein wird“, bewertet Mehring die wirtschaftliche Perspektive des neuen Unternehmens. Sein Sitz ist Münster. Ein weiterer Standort wird auch zukünftig im Raum Köln/Bonn unterhalten.

*Asmus Schütt*

# Auf den Spuren des Genossenschaftsgründers

Neuaufgabe der Broschüre „Historische Raiffeisenstraße“ vorgestellt

**Altenkirchen/Westerwald.** Dass Friedrich Wilhelm Raiffeisen neben Hermann Schulze-Delitzsch der Gründer des weltweit erfolgreichen Genossenschaftswesens ist, das ist zumindest im Westerwald Teil der Allgemeinbildung. Dass er Bürgermeister in Weyerbusch, Flammersfeld und Heddesdorf (Neuwied) war, ist etwas weniger bekannt. Wo er in der Region konkret darüber hinaus seine Spuren hinterlassen hat, darüber informiert die Broschüre über die „Historische Raiffeisenstraße“. Die Neuaufgabe über Raiffeisens Lebensweg stellte die Deutsche Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft in der Altenkirchener Kreisverwaltung vor.

Nachdem die Historische Raiffeisenstraße – rund 50 Kilometer entlang der Bundesstraße B 256 zwischen Hamm und Neuwied – 2013 bereits eine neue Beschilderung erhalten hat, finden sich in der überarbeiteten Version der Broschüre historische und touristische Stationen, an denen Raiffeisen wirkte. Natürlich gehören die Museen und Gedenkstätten in Hamm an der Sieg, Weyerbusch, Flammersfeld und Heddesdorf dazu, aber eben auch weniger prominente Orte: So trug er maßgeblich etwa zu Finanzierung und Bau von Schulhäusern in Walterschen, Neitersen, Weyerbusch und Maulsbach bei, entwarf in Flammersfeld eine erste Umweltschutzverordnung, führte für Güllesheim den Beschluss zum Bau eines Brunnens herbei, der die Trinkwasserversorgung verbesserte, und beförderte in Heddesdorf die Gründung von Volksbibliotheken. „Wir freuen uns natürlich sehr, dass wir nun die zweite Auflage der Broschüre vorlegen können, die das Wirken Raiffeisens



Präsentation der neu aufgelegten Broschüre „Historische Raiffeisenstraße“ durch den Vorstand der Deutschen Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft und die Vertreter der Verbandsgemeindeverwaltungen.

komprimiert darstellt. Es ist ja nicht zu übersehen, dass Bedarf und Nachfrage da sind, das machen schon die zahlreichen Besuchergruppen im Raiffeisenland aus Deutschland, Europa und Übersee deutlich“, so der Vorsitzende der Raiffeisen-Gesellschaft, Werner Böhnke, zugleich Aufsichtsratsvorsitzender der genossenschaftlichen WGZ BANK in Düsseldorf. Sein Stellvertreter Josef Zolk hatte die Aufgabe übernommen, das Redaktionsteam zu leiten, dem neben ihm die zuständigen Touristiker der Verbandsgemeindeverwaltungen angehörten. Böhnke und Zolk ließen keinen Zweifel daran, dass die Bewerbung der Genossenschaftsidee für das immaterielle Weltkulturerbe der UNESCO verstärkt den Blick auf das Raiffeisenland lenke und das Interesse der Menschen wecke.

Die Broschüre ist kostenlos bei Kreisverwaltungen und den Verbandsgemeindeverwaltungen erhältlich, außerdem in den Filialen der Westerwald Bank.

## WGZ BANK feiert Marathon-Jubiläum

**Düsseldorf.** Eine Bank läuft: Bereits zum 10. Mal in Folge gingen lauffreudige WGZler beim Düsseldorfer MetroMarathon an den Start. Die Bilanz all der Jahre liest sich eindrucksvoll: Bei teilweise mehr als 40 Staffeln und bis zu zehn Einzelläufern über die volle Marathondistanz schnürt nahezu jeder Sechste aus der Belegschaft Jahr für Jahr die Laufschuhe für dieses Großevent. Vom Küchenteam bis zum Vorstandsmitglied sind alle Bereiche und Führungsebenen vertreten – sogar die Niederlassung in Dublin schickt jedes Jahr ein Laufkommando nach Düsseldorf. Auch die jeweils neuen Trainees und Azubis stellen stets eine eigene Staffel. Selbst das Alter schützt nicht vor Laufen: So liegen zwi-

schen dem jüngsten und dem ältesten Läufer mehr als 40 Jahre. Der eine oder die andere hat durch die Teilnahme an der Staffel überhaupt erst mit dem Laufen begonnen und sich über mehrere Jahre sogar bis zur Marathondistanz gesteigert.

Jede Staffel tritt unter einem eigenen Teamnamen an; dabei zeigt sich immer wieder aufs Neue ein hohes Maß an Kreativität. Kann doch einmal ein Teammitglied nicht an den Start gehen, wird für derartige Ausfallrisiken – wie es sich für eine Bank gehört – angemessen Vorsorge getroffen. Dann sorgt das kleine, über die Jahre gut eingespielte Organisationsteam der WGZ BANK dafür, >

V



Foto: WGZ BANK

Die Vorstandsmitglieder Michael Speth (links) und Dr. Christian Brauckmann (rechts) bedanken sich bei dem Organisationsteam der WGZ BANK für den MetroMarathon, Hans-Peter Abromeit und Sonja Röttgen.

dass interessierte Läufer einspringen und die Lücken sogleich schließen können. Da sich die Teammitglieder in diesem Fall untereinander vorher häufig nicht kennen, wird so das Miteinander innerhalb der Bank gefördert. Viele Läufer werden von ihren Familien und von Kollegen begleitet und am Streckenrand lautstark unterstützt. Zum Abschluss geht es dann zusammen in das Zelt der WGZ BANK in Höhe des Zieleinlaufs mit Blick auf den Rhein. Hier warten - mit Unterstützung der Bank und tatkräftiger Hilfe von denjenigen, die nicht mitlaufen konnten - Verpflegung, Musik und Kinderanimation. Und hier werden bereits die Ziele für das nächste Jahr angepeilt. Denn nach dem Lauf ist vor dem Lauf.

## Crowdfunding als neuer Weg für soziales Engagement

**Köln.** Crowdfunding übersetzt die gesellschaftliche Rolle von Volksbanken und Raiffeisenbanken in die digital vernetzte Welt. Diese These stand im Fokus des Infotages „Crowdfunding“ in Köln. Mit insgesamt 70 Teilnehmern und 130 Beobachtern des Livestreams war das Interesse für die Veranstaltung groß. Fachleute aus der Crowdfunding-Branche, von Volksbanken und Raiffeisenbanken und der VR-NetWorld beleuchteten das Thema Crowdfunding generell und im Hinblick auf die Übereinstimmungen mit der genossenschaftlichen Idee.

Welche Macht der Schwarm in der digitalen Welt schon heute hat und welche weiteren Entwicklungen sich in den unterschiedlichsten Bereichen der Internetökonomie abzeichnen, das verdeutlichte Dr. Michael Gebert, Vorstand des Deutschen Crowdsourcing Verbandes. Entscheidend vorangetrieben werde dies durch die verstärkte Nutzung von mobilen Anwendungen im Bereich der Kommunikation und durch den Austausch über die sozialen Medien.

Tino Kreßner, Gründer von Startnext, berichtete, dass die Genossenschaften über die Plattform viele-schaffen-mehr.de Mitte 2015 bereits über 850.000 Euro für soziale, karitative oder kulturelle Projekte einsammeln konnten. Eine Hilfe, die ohne das Engagement der Initiatoren, das Vertrauen der Investoren in die Volksbanken und Raiffeisenbanken und die damit verbundenen vielen Spenden der Crowd nicht möglich gewesen wäre.

Daran anschließend stellte Herbert Kauth, Senior-Berater bei der VR-NetWorld, das Potenzial von Crowdfunding für die Banken vor Ort heraus. Für ihn ist Crowdfunding die moderne Variante des

genossenschaftlichen Prinzips und Pflichtprogramm für jede Genossenschaftsbank, die sich auch zukünftig in einer zunehmend vernetzten Welt kundennah positionieren möchte. Durch die Verteilung einer Finanzierung auf viele Schultern reduziere sich das Risiko für den einzelnen, erklärte er.

Auch über das Thema Crowdinvesting wird derzeit viel gesprochen. Das Crowdinvesting gerade für Volksbanken und Raiffeisenbanken interessant ist, welche potenziellen Chancen sich daraus für sie ableiten und warum es aus seiner Sicht wichtig ist, vorne dabei zu sein, erläuterte Boris Janek von der VR-NetWorld. Aktuell wird das Thema im Rahmen einer Grundlagenstudie in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen genauer untersucht.



Foto: VR-NetWorld

Diskussionsrunde beim Infotag Crowdfunding (v. links n. rechts): Alexander Doukas, VR-NetWorld, Peter Scherf, Vorstandssprecher Volksbank Mindener Land, Tino Kreßner, Gründer und Geschäftsführer Startnext Network, Michael Schiefer, Leiter Marktmanagement Kölner Bank, und Dr. Michael Gebert, Vorstand Deutscher Crowdsourcing Verband.

# „Gehen Sie in den Dialog!“

RWGV Marketing- und Vertriebsforum 2015 macht Genobanken fit für die Zukunft

**Essen.** Für einen kurzen Moment schweigt der sonst so unterhaltsame Referent. Ein Schwarzweiß-Foto fliegt in die Präsentation. Zu sehen ist ein riesiges Durcheinander. Auf einer Straße verkeilen sich Autos, laufen Menschen desorientiert hin und her. Prof. Klemens Skibicki nennt sich #profski, kennt sich umfassend aus in Sachen Social Media und spielt mit den fragenden Gesichtern der Gäste des RWGV Marketing- und Vertriebsforums 2015 in Essen: „Schweden 1967. An diesem Tag wurde auf Rechtsverkehr umgestellt. Und genau so geht es uns heute mit Social Media. Der eine Teil ist noch nach alten Regeln unterwegs ...“

„Volksbanken Raiffeisenbanken – fit für das digitale Zeitalter?“ Antworten darauf gaben im Oktagon der Zeche Zollverein spannende Vorträge. Kompetente Redner sprachen nicht nur, sondern zeigten auch, wie die Zukunft aussieht. In industriekultureller Umgebung ging es um Konzepte der nächsten Jahre und Jahrzehnte, aber auch um aktuelle Versäumnisse. Zu Beginn des Forums bereits hatte Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGV, mit Blick auf die Fitnessfrage an die Kreditgenossenschaften festgestellt: „Lassen Sie uns nicht alleine über die Risiken reden, sondern diese Entwicklung auch als Chance begreifen. Lassen Sie uns mit Tatkraft und Zuversicht gemeinsam in der Finanzgruppe die Herausforderung angehen. Lassen Sie uns den absolut zeitgemäßen Markenkern Genossenschaft noch stärker herausstellen. Lassen Sie uns selbstbewusst, aber nicht als Schönredner, die aktuellen Entwicklungen angehen. Dann sind wir sehr gut gerüstet, um die vielen Chancen, die sich aus den aktuellen Entwicklungen ergeben – und die Digitalisierung ist eine davon –, zu nutzen.“

„Zentrale Konzepte und Bereitstellung von Lösungen sind nicht unser Problem“, sagte beispielsweise VR-NetWorld-Geschäftsführer Helmut Gawlik: „Aber die Hälfte unserer Banken stellt kein Online-Produkt bereit. Und nur zehn bis 15 Prozent betreiben lokales Online-Marketing.“ Und Jens-Olaf Bartels meinte: „Die Kunden werden sich stärker selbst beraten wollen. Dafür haben wir die Kanäle geschaffen. Jetzt müssen wir dafür sorgen, dass sie genutzt werden.“ Über die Bank von morgen dachte auch Axel Liebetrau nach (siehe Interview). Er beschrieb neue Spielregeln für Marketing und Vertrieb und verlangte: „Wir müssen aufhören, die Zukunft von Banking anhand unserer bisherigen Erfahrung und Erinnerung zu entwickeln.“

Crowdfunding und Crowdinvesting stellte anschließend Michael Schiefer (Kölner Bank) vor. Über „Tracking & Reporting“,



Yve Fehring (Mitte) moderierte die Diskussionsrunde zum Thema „Volksbanken Raiffeisenbanken – fit für das digitale Zeitalter?“ (v. links): Klaus Müller, Vorstand Kölner Bank, Helmut Gawlik, Geschäftsführer VR-NetWorld, Jens-Olaf Bartels, Vorstand Fiducia, und Axel Liebetrau, Experte für Innovationen und Trends.

also die Erfolgsmessung im Internet sprachen Birgit Rathmann (VR-NetWorld) und Jano Beinker (VR-Bank Kreis Steinfurt). Stark im Fokus war natürlich das Online-Bezahlungssystem „paydirekt“, mit dem auch die genossenschaftliche Finanzgruppe PayPal & Co. die Stirn bieten wird. „Wir müssen unseren Kunden sagen, dass ihre Daten bei uns so sicher sind wie in der Bank. Das ist bei PayPal anders“, meinte Klaus Müller, Vorstandsmitglied der Kölner Bank: „Wir haben mit unserer Bezahlungsmarktmacht. Wir können also selbstbewusst auftreten.“

WGZ-BANK-Vorstand Dr. Christian Brauckmann ging das Thema grundsätzlich an: „Unsere Aufgabe ist es, die besonderen Merkmale der genossenschaftlichen Bank mit der Digitalisierung zusammenzubringen.“ Er forderte die Entscheider und Multiplikatoren der rheinischen und westfälischen Kreditgenossenschaften auf: „Gehen Sie in den Dialog! Sprechen Sie mit dem Kunden!“

Das „Bezahlungsbefahren mit dem neuen Namen“ (Brauckmann nannte die Marke „paydirekt“ ausdrücklich nicht) werde ein Erfolg, wenn es gelinge, die Menschen für das Thema Datensicherheit zu sensibilisieren. Brauckmanns Appell: „Ja, es ist fünf vor zwölf. Und es wäre mir lieber, es wäre halb zwölf. Aber so ist es nicht. Und doch: Wir haben noch eine Chance. Und die wollen wir nutzen!“

Ralf Bröker

# Weniger, aber exzellente Filialen gefragt

Drei Fragen an Axel Liebetrau, Experte für Innovation und Trends



Axel Liebetrau referierte auf dem Marketing- und Vertriebsforum.

*Sie loben Nespresso für die gelungene Filialstrategie. Was können Volksbanken und Raiffeisenbanken von George Clooney lernen?*

**Liebetrau:** Nespresso hat konsequent in den vergangenen Jahren in den stationären Vertrieb investiert. Die Filialen, bei Nespresso Boutique genannt, sind ein deutlich teurer Vertriebsweg im Vergleich zum Internetvertrieb. Nespresso hat erkannt, dass der Kunde an eine Marke und ein Produkt zuerst herangeführt und immer wieder von Zeit zu Zeit an das Unternehmen im persönlichen Kontakt gebunden werden muss. Gerade weil der Löwenanteil der Käufe über das Internet läuft und der persönliche Kontakt zum Kunden immer seltener wird. Übertragen auf die VR-Banken kann man den auf den ersten Blick widersprüchlichen Leitsatz „Investiere in Filiale, denn der Kunde kommt immer seltener in die Filiale“ ableiten. Es geht nicht mehr darum, Filialen an jeder Ecke zu haben, sondern das „Kundenerlebnis“ im persönlichen Kontakt bei zurückgehender Frequenz optimal zu ge-

stalten. Kurz gesagt: Weniger Filialen, aber exzellente Filialen mit hervorragendem Kundenerlebnis!

*Wer taugt noch als Vorbild für die genossenschaftliche Gruppe?*

**Liebetrau:** Es gibt unzählige Vorbilder, von welchen es sich lohnt, etwas zu lernen. Ein ungewöhnliches, aber sehr lehrreiches Vorbild ist die AVR, die Abfallentsorgungsgesellschaft des Rhein-Neckar-Kreises. Die AVR schafft es, Service als Stärke zu kommunizieren und zu leben sowie Leistungen zu einem guten Preis und auf einem hervorragenden Niveau anzubieten. Als Banker fielen mir die Parallelen zwischen regionalem Abfallentsorger und Regionalbanken auf. VR-Banken und Sparkassen haben ebenfalls einen klar definierten Markt, welcher meist mit dem Gebiet einer Kommune oder Kreis identisch ist. Abfallentsorgung ist eher unsexy, aber etwas emotionaler als Banking. Die Kunden nehmen die Leistungen meist als „selbstverständlich“ und eher zu teuer wahr. Wenn es ein Abfallentsorgungsunternehmen schafft, Service zur Stärke zu machen und Leistungen zu einem guten Preis anzubieten, dann sollte dies für eine VR-Bank auch eine Selbstverständlichkeit sein!

*Stichwort: Apple, Google, Paypal – ist Datensicherheit ein Wert, mit dem die genossenschaftliche Finanzgruppe punkten kann?*

**Liebetrau:** Natürlich ist Datenschutz – made in Germany – ein auszeichnendes Qualitätsmerkmal. Aber wenn ich mir die Markterfolge beispielsweise von Google anschau, so scheint dies den Kunden wenig zu interessieren. Im Hinblick auf das neue Internetzahlverfahren der Deutschen Kreditwirtschaft ist daher die Kommunikation der Vorteile eines weitergehenden Datenschutzes für den Kunden das A und O.



Die Genossenschaftsbanker trafen sich in diesem Jahr im Oktagon der Essener Zeche Zollverein.

# FinTech-Startups überzeugen nicht

Zukunft der Branche zentrales Thema der „Münsteraner Bankentage“

**Münster.** Auf den Trend zur verstärkten Digitalisierung müssen Genossenschaftsbanken reagieren. Dennoch wäre es falsch, sich vom Hype um neue digitale Bankdienstleister, sogenannte „FinTech“-Startups, einschüchtern zu lassen. Das bekräftigte BVR-Präsident Uwe Fröhlich auf den diesjährigen Münsteraner Bankentagen des Instituts für Kreditwesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Viele der aktuell in den Medien gefeierten „disruptiven Ideen“ im Bankgeschäft überzeugten ihn nicht, erklärte der BVR-Präsident. Häufig fehle es an soliden, nachhaltigen Geschäftsmodellen. Der bessere Weg sei daher der „evolutionäre Prozess der Veränderung“, den die Genossenschaftsbanken bereits seit Langem verfolgten.

Eine Differenzierung über die Technologie allein werde den Volksbanken und Raiffeisenbanken schwerfallen, räumte der BVR-Präsident ein. „Dafür haben wir als Genossenschaftsbanken aber ein Geschäftsmodell, das moralisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich attraktiv ist“, ist Fröhlich überzeugt. „Das müssen wir deutlich machen.“ Was die neuen Vernetzungsmöglichkeiten in sozialen Medien angehe, stellten die 18 Millionen genossenschaftlichen Mitglieder eine „ideale Community“ dar, erklärte Fröhlich. Etwas Selbstkritik sei freilich angebracht, so der BVR-Präsident weiter. Was die Entwicklung neuer Internet-Bezahlverfahren angehe, hätten die Genossenschaftsbanken, ebenso wie andere deutsche Banken, „eindeutig geschlafen“. Daher sei es nun höchste Zeit für das neue Internet-Bezahlverfahren „paydirekt“, das die Genossenschaftsbanken gemeinsam mit privaten deutschen Banken und Sparkassen erarbeiten. Es soll pünktlich zum Weihnachtsgeschäft 2015 starten.

Die Digitalisierung ist nach Aussage der Konferenzteilnehmer allerdings nur eine von mehreren Herausforderungen, vor denen deutsche Regionalbanken derzeit stehen. Ebenso müssen die Banken mit den Folgen des Niedrigzinses sowie den zunehmenden regulatorischen Belas-



BVR-Präsident Uwe Fröhlich referierte auf den Münsteraner Bankentagen.



Dass die Bankenregulierung an vielen Stellen „zu komplex geworden“ sei, räumte Bundesbank-Vizepräsidentin Claudia Buch ein.

tungen zurecht kommen. Das betonte neben Fröhlich auch Georg Fahrenschon, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV). Für kleinere, regionale Banken stelle es ein Problem dar, dass die EU-Regulierung zu einseitig an international aktiven Investmentbanken ausgerichtet sei, meinte der Sparkassenpräsident. So sollten die Regulierer beispielsweise weiterhin auf die Tatsache Rücksicht nehmen, dass kleinere deutsche Banken ihre Bilanzen nach anderen Standards erstellen als internationale Konzerne, forderte Fahrenschon.

Fröhlich kritisierte die zunehmende Menge an Daten, die die Aufsichtsbehörden den Banken abforderten. Als Beispiel nannte der BVR-Chef die geplante neue Datenbank „Analytical Credit Dataset“ – kurz Ana-Credit –, die die EZB aufbaut. Ab 2017 müssten die Banken damit voraussichtlich noch einmal erheblich mehr Daten über ihr Kreditgeschäft übermitteln, als bisher der Fall sei. Regulierer müssten erkennen, dass die geschäftspolitische Unabhängigkeit jeder einzelnen regionalen Genossenschaftsbank oder Sparkasse zur Finanzstabilität beitrage. Das erklärte Andreas Pfungsten, Professor am Institut für Kreditwesen der Uni Münster. Hierdurch werde ein „wichtiger Diversifikationseffekt“ erzielt. Regulierer sollten darauf achten, dass diese Stärke erhalten bliebe. Wenn alle Banken die gleichen, eng gefassten regulatorischen und aufsichtlichen Vorgaben befolgen müssten, bestehe die Gefahr einer zu starken Angleichung, warnte Pfungsten. Dass die Bankenregulierung an vielen Stellen zu komplex geworden sei, räumte auch Bundesbank-Vizepräsidentin Claudia Buch ein. Eine Vereinfachung halte sie aber nur dann für sinnvoll, wenn die Banken im Gegenzug beispielsweise höhere Eigenkapitalquoten erfüllen müssten, erklärte Buch.

Stefanie Schulte

# „Echtes Fitnessprogramm für unsere Bank“

Die Volksbanken Krefeld, Mönchengladbach und Versmold setzen das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ mit der RWGV-Gruppe um

**Krefeld/Mönchengladbach/Versmold.** Sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Firmenkundengeschäft ist die „Genossenschaftliche Beratung“ und der damit verbundene persönliche Kontakt zum Berater ein wichtiger Anker für die Positionierung der Genossenschaftsbanken im Markt. Zahlreiche Banken, darunter die Volksbank Krefeld, Volksbank Mönchengladbach und die Volksbank

Versmold, setzen die neue Form der Kundenberatung mithilfe der Projektberatung durch die Geno Bank Consult und RWGA in ihren Häusern um. Dabei wird deutlich: „Genossenschaftliche Beratung“ ist kein reines Vertriebsprojekt. Es ist – richtig verstanden und begleitet – ein Projekt, das als Entwicklungsmotor für die Bank dienen kann. Die Vorstände der Volksbanken teilen ihre Erfahrungen mit:



*„Als wir das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ eingeführt haben, war es unser Ziel, vorab mit allen Mitarbeitern im Vertrieb ins Gespräch zu kommen. Diese Gespräche in kleinem Kreis waren wichtig, um die notwendige Akzeptanz zu erzielen. So konnten wir unsere Mitarbeiter persönlich davon überzeugen, dass die „Genossenschaftliche Beratung“ der nachhaltigen Sicherstellung der Profitabilität und der Professionalität im Privatkundenbereich dient. Und Professionalität erreichen wir nur dadurch, dass wir uns noch konsequenter am Bedarf unserer Kunden orientieren. Das aber schafft kein Programm – das schafft nach wie vor nur der Berater. Und das schafft auch nur Führung, die Erfolge ermöglicht und hervorhebt. Daher hat es sich als wichtig herausgestellt, dass wir im Rahmen eines Workshops unsere Führungsgrundsätze auf den Einführungsprozess der „Genossenschaftlichen Beratung“ und dessen Herausforderungen für den Führungsalltag bezogen haben. Nicht nur unser Vertrieb hat sich so weiterentwickelt, sondern auch unsere Kommunikations- und Führungskultur.“*

**Christoph Gommans,**  
Vorstandsmitglied der Volksbank Krefeld



*„Das Projekt „Beratungsqualität“ hat sich zu einem echten Fitnessprogramm für unsere Bank entwickelt. Schon nach den ersten Analysen war uns klar, dass wir der Verzahnung der Beratungsprozesse besondere Aufmerksamkeit widmen wollen. Ausgehend von der neuen Datenqualität, die im Rahmen der KBM-Gespräche erzeugt werden, war es uns wichtig, die Zielsystematik, die Steuerungslogik sowie das Kontaktmanagement zu überarbeiten. Dabei wurde deutlich, dass der vertrieblichen Führung zukünftig noch mehr Bedeutung zukommt als bisher schon. Also richteten wir auch unsere Aufbauorganisation beziehungsweise unsere Führungskultur deutlicher auf Vertrieb aus. Ein wichtiger Aspekt war dabei die Weiterentwicklung unseres Vertriebsmanagements, damit die Vertriebsführungskräfte Zeit für eine aktive Vertriebsführung haben. Gerade in der Umsetzungsphase war es wichtig, dass intensive Trainings den Praxisbetrieb flankiert haben – damit konnten wir viel Akzeptanz im Veränderungsprozess schaffen.“*

**Heinz-Wilhelm Hermeling,**  
Vorstandsmitglied der Volksbank Mönchengladbach



*„Sowohl in unseren vertrieblichen Prozessen und Strukturen also auch in der Beratung hat die „Genossenschaftliche Beratung“ deutliche Veränderungen bewirkt. Heute können wir eine einheitlich gute Qualität unserer Beratung sicherstellen. Dabei haben wir der Implementierung der Hausmeinung insgesamt eine sehr hohe Bedeutung im Gesamtprojekt beigemessen. Trotz unseres bereits zuvor gelebten ganzheitlichen Ansatzes ist die Veränderung hinsichtlich der methodischen Vorgehensweise innerhalb der Beratung immens. Hierbei von einem Navigator und Sparringspartner begleitet zu werden war für uns sehr hilfreich und zielführend. Das positive Feedback unserer Mitglieder und Kunden, die Offenheit unserer Berater und nicht zuletzt die guten Ergebnisse bestärken uns darin, den eingeschlagenen Weg konsequent und mit Überzeugung weiterzugehen.“*

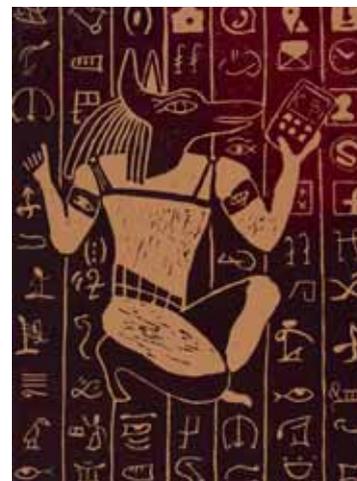
**Rainer Eggert,**  
Vorstandsvorsitzender der Volksbank Versmold

# Schüler malen, was sie bewegt

Die besten jungen Maltalente aus Rheinland und Westfalen wurden beim 45. Internationalen Jugendwettbewerb mit dem ersten Landespreis ihrer jeweiligen Altersgruppe ausgezeichnet

**Rheinland/Westfalen.** Der Internationale Jugendwettbewerb „jugend creativ“ gehört seit 44 Jahren zu den erfolgreichsten Talentwettbewerben für Schulen weltweit. Allein in Rheinland und Westfalen haben sich in diesem Jahr rund 170.000 Kinder und Jugendliche vom 1. bis 13. Schuljahr daran beteiligt und ihre Bilder, Fotos und Filme zum Thema „Immer mobil – immer online. Was bewegt dich?“ über ihre Ortsbank eingereicht. In Expertenjurys von der Ortsebene über die Kreis- bis hin zur Landesebene wurden jetzt die Besten der Besten in der Kategorie Malen/Bildgestaltung ausgewählt. Auf den Bildern sind die Bilder der Erstplatzierten in den fünf Altersgruppen zu sehen.

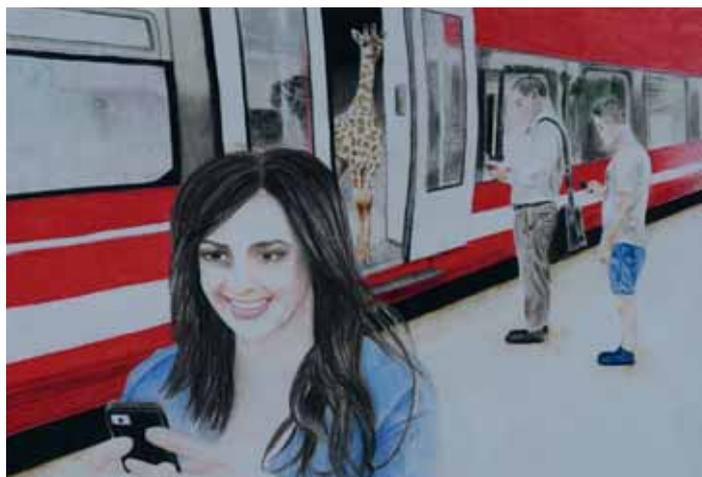
Das gespannte Warten auf die Bundessieger des 45. Internationalen Jugendwettbewerbs hat sich für RWGV-Banken auch in diesem Jahr wieder gelohnt. Sieben Bundessiege und ein Bundesförderpreis gingen nach Rheinland und Westfalen. Gewonnen haben Emely-Marie T. und Ben H. (beide Volksbank Brilon-Büren-Salzkotten), Jannis F. und Jonas R. (beide Vereinigte Volksbank), Lisa-Marie M. und Lilian H. (Volksbank Bielefeld-Gütersloh), Tristan K. (Volksbank Hochwald-Saarburg) und Kira S. (Märkische Bank). Am 1. Oktober 2015 startet der 46. Jugendwettbewerb zum Thema „Fantastische Helden und echte Vorbilder: Wer inspiriert dich?“ unter der Schirmherrschaft von Manuela Schwesig, Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.



Jonas R., Altersgruppe 7. bis 9. Klasse, Volksbank Bad Driburg



Jannis F., Altersgruppe 5. und 6. Schulklasse, Volksbank Bad Driburg



Kira S., Altersgruppe 10. bis 13. Schulklasse, Märkische Bank



Helene P., 1. und 2. Schulklasse, Volksbank Haltern



Tristan K., Altersgruppe 3. und 4. Schulklasse, Volksbank Hochwald-Saarburg

## Bank des Jahres: Drei Bundessiege gehen ins Rheinisch-Westfälische

**Berlin.** Bei der bundesweiten Wahl zur Bank des Jahres der genossenschaftlichen Finanzgruppe waren zwei Mitgliedsinstitute aus Rheinland und Westfalen in drei Wettbewerben erfolgreich. Uwe Fröhlich, Präsident des BVR, und Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGV, gratulierten in Berlin der VR-Bank Nordeifel und der Volksbank Ruhr Mitte. Während die VR-Bank nach einer umfassenden Benchmarking-Analyse in den Kategorien Mitgliederquote und Kundendurchdringung vorne lag, gewann die Volksbank den Fachwettbewerb Internet. Barkey betonte, das Ziel des Wettbewerbs

sei „vor allem die Motivation der Mitarbeiter der Genossenschaftsbanken: Sie werden ermuntert, jeden Tag aufs Neue Bestleistungen vor allem in der genossenschaftlichen Beratung zu erbringen – damit die Interessen der Mitglieder und Kunden im Mittelpunkt stehen. Schließlich wollen wir, dass jede unserer Banken vor Ort die Nummer 1 in der Mitglieder- und Kundenzufriedenheit ist.“ Bernd Altgen, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Nordeifel, und Dieter Blanck, stellvertretender Vorstandssprecher der Volksbank Ruhr Mitte, nahmen die Auszeichnung entgegen.



RWGV-Vorstand Ralf W. Barkey (links) freut sich mit Vorstand und Mitarbeitern der VR-Bank Nordeifel über die Auszeichnung „Bank des Jahres“.



Volksbank Ruhr Mitte Vorstand Dieter Blanck (links) mit Mitarbeitern und zusammen BVR-Präsident Uwe Fröhlich (rechts) bei der Preisübergabe.

## Terminator im VR-MarketingService

**Münster.** Vorbei ist die Zeit aufwendiger und unübersichtlicher Terminkoordination. Ab sofort können die Nutzer des VR-MarketingService online Termine koordinieren. Der „Terminator“ funktioniert ähnlich dem bekannten, aber aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht von allen Unternehmen der genossenschaftlichen Gruppe zugelassenen Tools „Doodle“. Mit dem „Terminator“, der auf deutschen Servern gehostet wird, können komfortabel Termine abgestimmt und auch festgelegt werden.

Das Besondere: Neben Nutzern des VR-MarketingService können auch Externe, die nicht für den VR-MarketingService registriert sind, in die Terminfindung einbezogen werden. Den „Terminator“ finden die Nutzer in den Service-Apps als eigenständiges Tool und auch als in die Arbeitsgruppen integriertes Tool. Hier ist es besonders komfortabel, dass die Arbeitsgruppenmitglieder automatisch in den „Terminator“ übernommen werden.

## Westerwald Bank ist Vorreiter bei Online-Legitimation

**Hachenburg.** Die Zahl der Bankgeschäfte über das Internet wächst mit jedem Monat. Einzig zur Legitimation für eine Kontoeröffnung oder einen Produktabschluss mussten Kunden bislang während der Öffnungszeiten noch eine Bankfiliale oder – beim sogenannten Postident-Verfahren – eine Postfiliale aufsuchen und sich dort entsprechend ausweisen. Bislang. Die Westerwald Bank vereinfacht und verkürzt nun dieses Prozedere: Ab sofort können deren Kunden eine Online-Legitimation durchführen und sich durch einen Videochat gegenüber einem Mitarbeiter ausweisen. „Alles, was der Kunde braucht, ist ein internetfähiges Endgerät mit Webcam und Mikrofon sowie ein anerkanntes Ausweisdokument“, erläutert Dr. Ralf Kölbach, Vorstand der Westerwald Bank.

Mit dem Service zur Online-Legitimation zählt die Westerwald Bank bundesweit zu den Vorreitern. Die Vorteile für den Kunden: direkter Vertragsabschluss ohne den Weg zur Filiale oder zur Post, keine mehrtägige Verzögerung durch ein papiergebundenes Verfahren, unmittelbare Verfügbarkeit der Bankprodukte. Die heimische Genossenschaftsbank kooperiert dabei mit dem Münchener Softwareunternehmen IDnow, das Technologieführer für die sichere elektronische Identifizierung von Personen und Vertragsunterschriften über das Internet ist. „Die Technologie von IDnow erfüllt die strengen Zulassungsvoraussetzungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Das heißt, wir werden damit allen gesetzlichen Vorschriften gerecht und garantieren die Datensicherheit“, so Petra Cramer, Bereichsleiterin Medialer Vertrieb der Westerwald Bank.

Und so geht's: Will ein neuer Kunde über die Website der Westerwald Bank beispielsweise ein Konto eröffnen, kann er die Option „Online-Legitimation“ wählen und wird auf eine entsprechende Formularseite geleitet. Hier werden die persönlichen Daten erfragt. Danach startet die videobasierte Identitätskontrolle mit IDnow. „Hierbei werden dann Fotoaufnahmen des Ausweisdokuments erstellt. IDnow verifiziert für uns die Identität des Nutzers und erfragt die Seriennummer seines Ausweises. Das Gespräch wird aus Sicherheitsgründen aufgezeichnet. Zum Abschluss senden wir per SMS eine einmalig zu verwendende Transaktionsnummer, die sogenannte TAN, die der Nutzer im Chatfenster eingeben muss. Nach drei bis fünf Minuten ist so der Prozess für den Kunden beendet“, erklärt Julia Groß vom Multikanalmanagement. Nach der umgehenden Prüfung der Dateneingabe erhält die Westerwald Bank den Vorgang verschlüsselt zur weiteren Bearbeitung. Eine dauerhafte Speicherung der Kundendaten bei IDnow erfolgt nicht. Der neue Service der Westerwald Bank dient damit nicht nur der Optimierung des Onlineabschlusses von Produkten, sondern unterstützt zugleich auch die Berater vor Ort in den Filialen: So kann sich etwa bei der Eröffnung eines Gemeinschaftskontos der zweite Kontoinhaber online legitimieren lassen, falls nur einer der beiden Kunden zum Termin erscheinen kann.

Dr. Ralf Kölbach, Vorstand der Westerwald Bank: „Die Online-Identifizierung in Echtzeit macht es dem Kunden noch einfacher, unsere Produkte und Services zu nutzen.“



Foto: Westerwald Bank

## Geburtsstätte der „Sterne des Sports“

**Speicher.** Es dauert mehr als 40 Arbeitsschritte, bis aus dem Rohmaterial aus Messing ein formschöner „Stern des Sports“ wird. 450 dieser bundesweit verliehenen Trophäen verlassen pro Jahr das Werk von Stuco in Speicher im Eifelkreis Bitburg-Prüm.

Seit 2005 – ein Jahr nach dem Start des Wettbewerbs von Deutschem Olympischen Sportbund und den Volksbanken und Raiffeisenbanken – hat das Eifeler Unternehmen den Auftrag, alle Auszeichnungen herzustellen. 300 kleine Sterne und 150 große



Foto: Raiffeisenbank Westeifel

In der Eifel fertigt die Firma Stuco die Sterne-Trophäen in den Farben Bronze, Silber und Gold.

- Sterne werden produziert, für die Regional-, Landes- und schließlich auch Bundessieger des Wettbewerbs, der ehrenamtliches und soziales Engagement im Sport honoriert.

Was lag also näher, als das Stuco-Werk für den gemeinsamen Startschuss der Genossenschaftsbanken der Landkreise Bernkastel-Wittlich, Cochem-Zell, Trier-Saarburg, Eifelkreis Bitburg-Prüm und dem Vulkaneifelkreis sowie der Stadt Trier zu wählen. Stuco-Geschäftsführer Christian Poth stellte nicht nur sein Unternehmen vor, sondern zeigte bei einer Führung durch den Betrieb auch alle Arbeitsschritte vom Stanzen, Legieren und Polieren, bis der „Oscar des Breitensports“ ausgeliefert werden kann. Der Stern in den Farben Bronze, Silber und Gold wandert in Speicher durch viele Hände, ehe am Ende der Bundespräsident oder die Bundeskanzlerin das Produkt aus der Eifel an den Bundessieger überreicht.

In den vier Landkreisen der Region Trier haben sich in den vergangenen Jahren weit über 200 Vereine am Wettbewerb beteiligt. In jedem Kreis befasst sich eine fachkundige Jury mit den Wettbewerbsbeiträgen. Auch diese waren in Speicher vertreten, zum Beispiel durch Ex-Fußballprofi Harry Koch oder Rollstuhl-Basketballerin Marina Mohnen. „Ob Integration, Kampf dem Bewegungsmangel, demografischer Wandel - die Vereine greifen die Probleme der Gesellschaft auf. Diese stillen Helden wollen wir ehren“, sagte Andreas Theis, Vorstand der Volksbank Bitburg.

## Perspektivwechsel für Auszubildende

**Bad Neuenahr-Ahrweiler.** Die Auszubildenden der Volksbank RheinAhrEifel wagten einen Perspektivwechsel über ihren eigenen Berufsalltag hinaus. Ausgesuchte Senioreneinrichtungen ermöglichten den angehenden Bankkaufleuten, Erfahrungen in einem ihnen ungewohnten Arbeitsumfeld zu sammeln. Hintergrund für dieses Experiment: Die Banker von morgen sollen sensibel für die Bedürfnisse älterer Menschen werden und Antworten finden auf die Frage „Was können wir im Umgang mit unseren älteren Kunden noch verbessern?“.

Das Projekt brachte den jungen Menschen nicht nur einen Einblick in andere Bereiche, es diente auch der Förderung und Weiterentwicklung ihrer eigenen Sozialkompetenzen. Auf dem Programm standen beispielsweise Gespräche, Spaziergänge, Lieder singen, Gesellschaftsspiele, basteln und das Vorlesen von Geschichten sowie Zeitungsrunden. Zudem aber auch die Hilfestellung beim Einnehmen gemeinsamer Mahlzeiten. Auszubildende Stefanie Scholz: „Ich habe die Erkenntnis gewonnen, dass man

mit viel Feingefühl an das Thema Demenz herangehen sollte. Im Bankalltag sollte man hellhörig werden, wenn ältere Kunden mehrfach höhere Geldbeträge am Schalter abheben möchten und vergessen haben, dass sie schon einmal da gewesen sind.“



Foto: Volksbank RheinAhrEifel

Waren am Perspektivwechsel beteiligt (v. links): Betriebsratsvorsitzender Stefan Linden, Filialeiter Wilhelm Distelrath, Auszubildende des 3. Ausbildungsjahres, Vorsitzende des Seniorenbeirats des Stadt Bad Neuenahr Ingrid Frick, Ausbildungsleiterin Stephanie Schneiß, Leiter Bildungswesen DRK Mayen-Koblenz Frank Minwegen und Seniorenbeauftragte des DRK Maria Mühlenbruch.

## Banken präsentieren sich bei Bildungsmesse

**Koblenz.** Welche Möglichkeiten bieten mir die Genossenschaftsbanken, wenn ich berufsbegleitend ein Studium absolvieren möchte? Welchen Schulabschluss brauche ich für eine Lehrstelle? Und was muss ich anziehen in der Bank? Jede Menge Fragen zu Ausbildung, Beruf und Karriere beantworteten die Auszubildenden von sechs Volksbanken und Raiffeisenbanken bei der regionalen Bildungsmesse „Azubi- und Studientage“ in der Koblenzer Conlog-Arena. Zusammen mit der RWGA präsentierten sich bei der zweitägigen Messe die Volksbank Koblenz Mittelrhein, die Volksbank Mülheim-Kärlich, die Volksbank Montabaur-Höhr-Grenzhausen, die VR-Bank Neuwied-Linz, die Westerwald Bank und die Volksbank RheinAhrEifel an einem professionellen und modernen Gemeinschaftsstand. Die Auszubildenden informierten zahlreiche Schülerinnen und Schüler aller Schulformen in persönlichen Gesprächen. „Dieses Prinzip hat sich bewährt, da die Azubis das Publikum am besten von den Vorzügen einer Bankausbildung überzeugen können“, sagte Frank Striedter, Dozent der RWGA, der den eigens für die Messe gebauten Stand organisierte. „Am Messestand gab es zusätzlich zur Bankausbildung und Versicherungsausbildung auch Informationen zu den genossenschaftlichen Weiterbildungsmöglichkeiten BankColleg und ADG-Studium. Gerade diese fundierten und umfangreichen Weiterbildungsangebote stießen auf reges Interesse bei der Zielgruppe.“ Insgesamt besuchten rund 10.800 Schüler, Lehrer und Eltern die Messe für Bildung



Der Stand der Volksbanken und Raiffeisenbanken bei den Azubi- und Studientagen in Koblenz.

und Karriere. Eröffnend wurde die Messe von dem rheinland-pfälzischen Staatssekretär Hans Beckmann: „Bei einer Auswahl von über 16.000 Studiengängen in Deutschland ist es wichtig, sich einen Überblick zu verschaffen. Die duale Ausbildung ist oft die Basis für eine erfolgreiche berufliche Laufbahn.“

Anzeige

WISSEN, WAS KOMMT.

Mit der R+V-Zukunftsvorsorge.

Ihre Zukunft beginnt jetzt.  
Lassen Sie sich beraten.

„Mir geht es gut – und das soll so bleiben.“ In einer Zeit, in der sich alles immer schneller verändert, suchen wir verstärkt nach Sicherheit und Halt in unserem Leben. Finanziell abgesichert sein stärkt das Vertrauen in eine unbeschwertere Zukunft – auch dann, wenn unvorhergesehene Ereignisse die Lebensplanung durchkreuzen. Mit der R+V-Zukunftsvorsorge sichern Sie sich bereits heute Ihre finanzielle Unabhängigkeit und Ihren Lebensstandard von morgen. Mehr Informationen erhalten Sie in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen oder auf [www.ruv.de](http://www.ruv.de)

## Miteinander • Füreinander – Die Stiftung der Volksbank Rhede

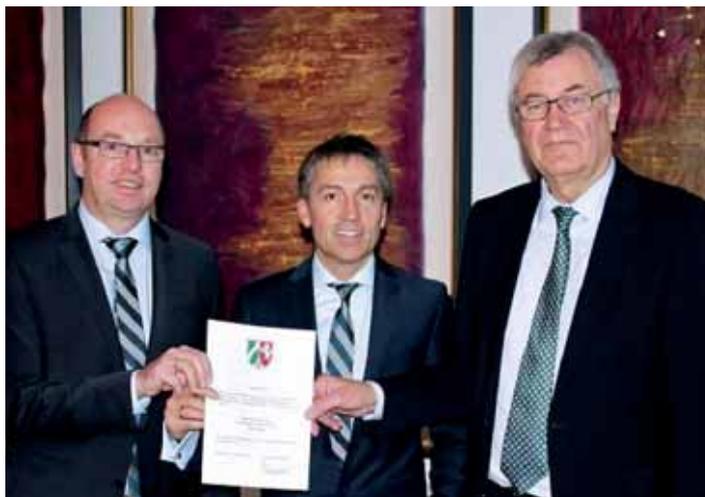


Foto: Volksbank Rhede

In einer Feierstunde übergab Regierungspräsident Prof. Dr. Reinhard Klenke (rechts) die Anerkennungsurkunde an Stiftungsvorstand Andreas Terstegen (Mitte) und André Schaffeld.

**Münster/Rhede.** Nun ist es amtlich. Regierungspräsident Prof. Dr. Reinhard Klenke hat die Anerkennungsurkunde für die Stiftung der Volksbank Rhede Miteinander • Füreinander

in einem kleinen Festakt an den Stiftungsvorstand Andreas Terstegen und André Schaffeld übergeben. In der Präambel der Stiftung heißt es: „Als fest mit der Region verbundenes Kreditinstitut fördert und stärkt die Volksbank Rhede eG die heimische Region. Im Hinblick auf die gesellschaftliche Verantwortung engagiert sie sich seit Jahrzehnten in den unterschiedlichsten Bereichen. Sie ist bestrebt, künftig weitere Aktivitäten in einer rechtsfähigen Stiftung zu ergänzen und so zugleich ihrem regionalen Engagement besonderen Ausdruck zu verleihen.“ Die mit 500.000 Euro ausgestattete Stiftung will gesellschaftliche Vorhaben fördern, die im Interesse der Region und ihrer Bürger liegen, soweit öffentliche Mittel dafür nicht oder nicht ausreichend zur Verfügung stehen.

Zugleich möchte die Stiftung weitere Bürger dazu anregen, sich durch Zuwendungen an der Stiftung zu beteiligen und bei der eigenverantwortlichen Bewältigung gesellschaftlicher Aufgaben in der Region mitzuwirken. Organe der Stiftung sind der Stiftungsvorstand und der Stiftungsbeirat. Den ersten Stiftungsbeirat bilden Leo Borchers und der Aufsichtsratsvorsitzende der Volksbank, Hans-Dieter Kohnen. Der Stiftungszweck ist breit gefasst. Vorrangig sollen lokale Projekte aus den verschiedensten gemeinnützigen und mildtätigen Bereichen gefördert werden.

## 50 Ford KUGA beim Gewinnsparen

**Köln.** Das war der richtige Start in das Jahr 2015. Der Gewinnspareverein, die Soziallotterie für über 200 Genossenschaftsbanken, bedankte sich mit einer Danke-Zusatzziehung für die Teilnahme am Gewinnsparen im Jahr 2014. So wurden zusätzlich zur Januarziehung 50 Ford KUGA Titanium sowie 100 Wellnessreisen für zwei Personen im Wert von je 1.000 Euro an die Gewinnsparer verlost. Überglücklich nahmen die Gewinnsparer ihre neuen Fahrzeuge in einem Münsteraner Autohaus entgegen.

Gewinnsparen ist die Kombination aus Gewinnen, Sparen und Helfen und ermöglicht nicht nur attraktive Gewinne, sondern auch Förderung vor Ort. So vergaben, im Jahr 2014, die Banken aus dem Gewinnsparen über 22 Millionen Euro an gemeinnützige Einrichtungen und Projekte sowie an Vereine und Initiativen.

Gewinnsparen funktioniert ganz einfach: Von fünf Euro je Los spart der Teilnehmer vier Euro an. Mit einem Euro nimmt er an den Monatsverlosungen teil. Monat für Monat werden so über 750.000 Geldpreise (unter anderem 1x 100.000 Euro, 38 x 5.000 Euro) mit Gesamtwert von über

4 Millionen Euro sowie zwei Audi Q5 ausgelost. Darüber hinaus werden in Sonderziehungen (Sommer-Sonderziehung und Danke-Zusatzziehung) weitere attraktive Preise, wie zum Beispiel Autos und Reisen, verlost.



Foto: Gewinnspareverein

Echte Glückspilze: Diese Gewinnsparer sind seit der Danke-Zusatzziehung Besitzer eines neuen Ford KUGA.

**Spar- und Darlehnskasse  
Aegidienberg eG  
53604 Bad Honnef**

Jahresabschluss zum 31.12.2014  
(Kurzfassung ohne Anhang)

**JAHRESBILANZ**

Aktivseite	Geschäftsjahr		Vorjahr	Passivseite	Geschäftsjahr		Vorjahr
	€	T€			€	T€	
1. Barreserve	564.079,78		592	1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	10.904.524,34		9.188
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind	0,00		0	2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	54.201.233,03		54.597
3. Forderungen an Kreditinstitute	1.618.473,74		4.389	a) Spareinlagen	4.893.027,97		4.251
4. Forderungen an Kunden	40.897.894,42		37.498	b) andere Verbindlichkeiten	49.308.205,06		50.346
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	22.975.452,66		22.503	3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	3.988.514,89		2.791	a) begebene Schuldverschreibungen	0,00		0
6a. Handelsbestand	0,00		0	b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten	0,00		0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	1.695.813,02		1.426	3a. Handelsbestand	0,00		0
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	0,00		0	4. Treuhandverbindlichkeiten	0,00		0
9. Treuhandvermögen	0,00		0	5. Sonstige Verbindlichkeiten	151.099,76		171
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschl. Schuldverschreibungen aus deren Umtausch	0,00		0	6. Rechnungsabgrenzungsposten	37.263,05		27
11. Immaterielle Anlagewerte	1.515,00		2	7. Rückstellungen	679.135,10		461
12. Sachanlagen	896.111,47		881	8. ---	0,00		0
13. Sonstige Vermögensgegenstände	846.903,69		1.113	9. Nachrangige Verbindlichkeiten	0,00		0
14. Rechnungsabgrenzungsposten	1.856,52		2	10. Genußrechtskapital	0,00		0
				11. Fonds für allgemeine Bankrisiken	414.477,64		65
				11a. Fonds für allgemeine Bankrisiken	179.032,01		0
				12. Eigenkapital			
				a) gezeichnetes Kapital	1.377.685,04		1.394
				b) Rücklagen	5.183.958,41		4.967
				c) Bilanzgewinn	358.206,81		327
Summe Aktiva	73.486.615,19		71.197	Summe der Passiva	73.486.615,19		71.197
				U.1 Eventualverbindlichkeiten	771.213,81		1.034
				U.2 Andere Verpflichtungen	5.312.849,39		3.807

**GEWINN-UND VERLUSTRECHNUNG**  
für die Zeit vom 01.01.2014 bis 31.12.2014

	Geschäftsjahr		Vorjahr		Geschäftsjahr		Vorjahr
	€	T€			€	T€	
1. Zinserträge	2.909.563,88		2.961	16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere.	0,00		0
2. Zinsaufwendungen	631.187,75		456	17. Aufwendungen aus Verlustübernahme	0,00		0
3. Laufende Erträge aus Aktien und nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften, Anteilen an verbundenen Unternehmen	88.836,33		274	18. ---	0,00		0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen	0,00		0	19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	1.021.147,60		419
5. Provisionserträge	1.423.465,90		1.164	20. Außerordentliche Erträge	0,00		0
6. Provisionsaufwendungen	154.708,58		130	21. Außerordentliche Aufwendungen	0,00		0
7. Nettoertrag des Handelsbestandes (im Vorjahr: Nettoaufwand)	174.076,81		308	22. Außerordentliches Ergebnis	0		0
8. Sonstige betriebliche Erträge	160.299,32		376	23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	329.045,71		88
9. ---	0,00		0	24. Sonst. Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen	3.920,98		4
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	2.668.462,78		2.648	24a. Einstellung in den Fonds für allgemeine Bankrisiken	330.000,00		0
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	114.306,32		124	25. Jahresüberschuss	358.180,91		327
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen	90.323,79		272	26. Gewinnvortrag	25,90		0
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	76.105,42		1.034	27. Entnahmen aus den Ergebnisrücklagen	0,00		0
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	0,00		0	28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen	0,00		0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	0,00		0	29. Bilanzgewinn	358.206,81		327

Der vollständige Jahresabschluss 2014 hat der Rheinisch Westfälische Genossenschaftsverband e.V. Münster den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk gem. § 322 HGB erteilt.  
Der Jahresabschluss, der Lagebericht, der Bestätigungsvermerk, der Bericht des Aufsichtsrates sowie der Vorschlag für und der Beschluss über die Verwendung des Ergebnisses werden im Elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

## Drei Fingertipps auf der Futter-App



Mit nur drei Fingertipps kann der Landwirt sein Futter auf dem Smartphone über die App „Futter24“ bestellen.

**Telgte.** Der Siegeszug von Smartphone-Apps für landwirtschaftliche Betriebe schreitet voran. Auch Raiffeisen bietet inzwischen mit „Futter24“ solch einen kleinen Helfer an. „Futter24“ zielt auf den Bereich der Futterbestellungen. Diese sind mit die häufigsten Routinearbeiten und finden heutzutage fast ausschließlich per Telefon statt. Vorteile bieten sich für beide Seiten: Der Landwirt kann mit nur drei Fingertipps sein Futter auf dem Smartphone bestellen. Und zwar völlig

unabhängig von den Öffnungszeiten seiner Genossenschaft. Dort gehen wiederum die Futterbestellungen eher ein, sodass man viel früher und entspannter mit der Produktions- und Fuhrparkplanung beginnen kann.

Und so funktioniert es: Der Landwirt fordert bei seiner Genossenschaft einen Zugang und Passwort an. Mit diesen Zugangsdaten meldet er sich über sein Handy auf der Seite „m.Futter24.com“ an. Im „Futterarchiv“ bekommt er seine Lieferscheine von vorherigen Bestellungen angezeigt. Eine neue Bestellung kann er mit drei Fingertipps abgeschickt werden: Futterarchiv aufrufen, gewünschte Wiederholungslieferung auswählen oder ändern, Bestellung an Genossenschaft abschicken. Anschließend bekommt der Landwirt eine Bestätigungsmail.

In Zusammenarbeit mit der Raiffeisen-Landbund in Niedersachsen und zehn Landwirten wurde die App in 2014 ausführlich in der Praxis getestet sowie durch eine Bachelorarbeit an der Fachhochschule Osnabrück wissenschaftlich begleitet. Derzeit wird „Futter24“ mit weiteren Pilotgenossenschaften und interessierten Landwirten getestet. Unter anderem bei den RWGV-Raiffeisengenossenschaften Westfalen-Nord, Westfalen-Mitte und Lippe-Weser. Zudem wird von den Firmen Raiffeisen.com, Telgte und GWS, Münster an einer automatischen Schnittstelle für die App-Bestellungen gearbeitet. Danach soll ein Rollout an möglichst viele Raiffeisenbetriebe erfolgen.

## Neues Lager- und Logistikzentrum

**Ladbergen.** Davon träumt jeder ökologisch interessierte, gleichwohl wirtschaftlich denkende Bauherr: Energie, die zu hundert Prozent aus regenerativen Primärquellen kommt. Bei dem neuen Lager- und Logistikzentrum der GFS Top-Animal-Service, das auf dem 10.600 Quadratmeter großen Grundstück in Ladbergen entsteht, wird dieser Traum nach Fertigstellung Realität. Die dann benötigte Energie für das neue, rund 2,5 Millionen Euro teure Zentrallager kommt direkt vom Nachbarn, genau gesagt von der gegenüber am Dortmund-Ems-Kanal liegenden MEC Münsterland Energy Contracting. „Wir wissen, wie Eberställe gebaut werden“, erklärte Paul Hegemann, Vorstandsvorsitzender der GFS-Genossenschaft zur Förderung der Schweinehaltung, beim feierlichen symbolischen Spatenstich. Doch man müsse auch „ambitionierte Ziele“ haben, erklärte er mit Blick auf die Kennzahlen des Logis-

tikzentrums des GFS-Tochterunternehmens. Das neue Gebäude soll rund 1.600 Quadratmeter Lagerfläche umfassen. Rund 500 davon entfallen auf den Logistikbereich. 15 Mitarbeiter werden in Ladbergen beschäftigt werden. Die Fertigstellung ist Anfang 2016 geplant.



Angetreten zum symbolischen Spatenstich: die Vertreter der GFS und vom GFS Top-Animal-Service

## Was passiert eigentlich mit Gülle?

**Dorsten.** Wie kann Gülle aufbereitet und wo kann sie sinnvoll eingesetzt werden? Das waren einige der Fragen, die im Mittelpunkt des Medientages „Nährstoffüberschüsse – Herausforderungen meistern“ der AGRAVIS Raiffeisen AG standen. „Mit diesem Medientag wollen wir Transparenz in das Thema Nährstoffmanagement bringen, das noch relativ neu ist in der Landwirtschaft, aber dennoch für viele Landwirte, gerade in den Veredelungsregionen – eine Herausforderung darstellt“, formulierte Bernd Homann, Leiter der Unternehmenskommunikation der AGRAVIS Raiffeisen AG, das Ziel. Damit die anwesenden Journalisten der lokalen und überregionalen Medien nicht nur theoretische Informationen über die Prozesse der Biogas-erzeugung aus Wirtschaftsdünger erhielten, konnten sie bei einem Rundgang über das Gelände der Biogasanlage die wichtigsten Stationen wie die Leitwarte, Substratannahme, die Fütterung, die Blockheizkraftwerke oder auch die Gas-aufbereitung anschauen.

Zentraler Schwerpunkt des Tages: das ganzheitliche Konzept zur Verwertung von überschüssigem Wirtschaftsdünger für die Veredelungsregion Münsterland. Ludger Leifker, AGRAVIS-Generalbevollmächt-



Standen den Journalisten auf dem AGRAVIS-Medientag in Dorsten zum Nährstoffmanagement Rede und Antwort (v. links): Steffen Schirmacher-Rohleder, Dr. Philipp Spinne, Ludger Leifker und Bernd Homann.

tigter Futtermittel, erklärte, warum die AGRAVIS die Landwirte bei dieser Problematik unterstützen möchte: „Als einer der größten nationalen Futtermittelproduzenten sehen wir uns in der Verantwortung, Lösungen zum Thema Nährstoffmanagement mit auf die Höfe zu bringen.“ Aus die-

sem Grund hat der Konzern zu Beginn des Jahres 2015 das Gemeinschaftsunternehmen ODAS GmbH gegründet. Es beschäftigt sich ausschließlich mit dem Thema Nährstoffmanagement und ist für die Beratung, Aufarbeitung, den Transport der Gülle und die Dokumentation zuständig.

## „Üben Sie Transparenz!“

**Hamm.** „Gute Zahlen erwirtschaften ist das eine. Doch können Sie auch erfolgreich kommunizieren?“ Mit dieser Eingangsfrage erwischte Prof. Dr. Ulrich Nöhle seine Zuhörer deutlich spürbar auf dem falschen Fuß. „Lebensmittelskandale in der medialen Überflussesgesellschaft – Ursachen und Handlungsoptionen“: So lautete die etwas sperrige Überschrift zu dem Vortrag, den der weithin anerkannte Experte im Bereich der Lebensmittelindustrie sowie Krisenmanager auf der Vertreterversammlung der Rinde-Union West hielt. Dabei legte Nöhle ein engagiertes Plädoyer ab für mehr Offenheit und Kommunikation. „Sie haben die Wahl: Transparenz und Kommunikation oder den nächs-



Prof. Dr. Ulrich Nöhle

ten Skandal“, so seine Mahnung an die Landwirte. Zahlreiche Botschaften hatte der Honorarprofessor der Universität Braunschweig für seine Zuhörer in Hamm mit im Gepäck: „Kommunizieren Sie mit dem Verbraucher. Üben Sie Transparenz insbesondere gegenüber Multiplikatoren.“ Vom Radio, TV, Print, Social Media bis zur Webcam im Stall. Vom Kindergarten bis ins hohe Alter. Die Welt hat sich geändert in den letzten 50 Jahren: von der Agrartechnik bis zur Lebensmitteltechnologie, das gelte es den Verbrauchern zu vermitteln. „Sagen Sie, dass es ist, wie es ist“, so Nöhles Rat. „Wer Fleisch essen will, muss Tiere töten. Wer Brot essen will, muss Böden behandeln“, verdeutlichte er. „Sagen Sie es, bevor es jemand anderes tut!“

## Kooperationen für Heilbäder und Kurorte

**Köln.** „Zukunft gestalten – Wirtschaftsstrategien für Heilbäder und Kurorte“ – unter diesem Motto stand eine ganztägige Veranstaltung im April im Kölner Maternushaus. Diese wurde vom ehemaligen Fachratsvorsitzenden der Fachvereinigung der gewerblichen Genossenschaften Andreas Rottke initiiert. Veranstalter waren der RWGV, die Vereinigung für Bäder- und Klimakunde e.V. sowie der Nordrhein-Westfälische Heilbäderverband.

Rund 30 Vertreter von Heil- und Kurorten besuchten die Informationsveranstaltung und wurden vom Präsidenten des Heilbäderverbandes NRW Dr. Wolfgang Honsdorf, dem Geschäftsführer der Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft Kommunaler Krankenhäuser im Deutschen Städtetag Heribert Schlaus sowie Andreas Rottke in seiner Funktion als Vorsitzender der ARGE Kurortmanagement in der Vereinigung Bäder- und Klimakunde begrüßt. Anschließend stellte Schlaus das Geschäftsmodell seiner Genossenschaft vor, Rottke präsentierte die Genossenschaft Deutscher Brunnen.

Die Vorträge stießen bei den Teilnehmern auf großes Interesse; sie stellten eine Vielzahl von Fragen nach den Gestaltungsmöglichkeiten einer Kooperation auch für Heilbäder und Kurorte.

Danach berichteten Vertreter der Heilbäder und Kurorte zu den Themen Rehabilitation, Thermalbäder Kurparkeinrichtungen



RWGV-Bereichsleiter Bruno F. J. Simmler informiert über die Rechtsform der Genossenschaft.

und EDV. Dabei wurde deutlich, dass die wirtschaftliche Situation der Heilbäder und Kurorte durch weitere Kooperationen möglicherweise gestärkt werden könnten.

Zum Schluss nahm Bruno F. J. Simmler, Leiter des Bereiches Mitgliederbetreuung und Interessenvertretung gewerbliche Genossenschaften, Gründungsberatung im RWGV, alle Teilnehmer mit auf eine Fantasiereise durch eine deutsche Mittelstadt und zeigte an vielen Beispielen ihre genossenschaftliche Prägung auf. Das Fazit der Teilnehmer nach diesem Informationstag: eine gelungene Veranstaltung mit vielen Hilfen für weitere innovative Kooperationen.

## EK/servicegroup übernimmt Mehrheit an holländischer Euretco



Gemeinsame Zukunft unter einem europäischen Dach (v. links): Bernd Horenkamp (Vertriebsvorstand EK), Steve Evers (Vorstand Euretco), Franz-Josef Hasebrink (Vorstandsvorsitzender EK), Harry Bruijniks (Vorstandsvorsitzender Euretco) und Ernst de Kuiper (Finanzvorstand Euretco).

**Bielefeld.** Franz-Josef Hasebrink und Bernd Horenkamp, Vorstände der Bielefelder Verbundgruppe EK/servicegroup, haben eine klare Vorstellung davon, wie sie die Zukunft des inhabergeführten stationären Fachhandels sichern wollen. Ihre Vision:

Die Bündelung aller Kräfte in einer großen und starken europäischen Genossenschaft frei nach dem Motto „International vernetzen und lokal profitieren“. Auf dem Weg dorthin hat das von Hasebrink und Horenkamp geführte Unternehmen jetzt einen wichtigen Meilenstein erreicht: die Übernahme einer Dreiviertelmehrheit an dem niederländischen Mehrbranchenverbund Euretco nach einstimmiger Zustimmung von Aufsichtsrat und Vertreterversammlung.

Das in der Stadt Hoevelaken in der Provinz Gelderland ansässige Unternehmen ist nach eigenen Angaben marktführende Serviceorganisation für den Einzelhandel in den Niederlanden. Der Euretco angeschlossen sind über 2.000 selbstständige Facheinzelhändler. Im Jahr 2014 hat die Gruppe in den Geschäftsfeldern Living, DIY (Heimwerken), Fashion, Buch und Sport rund 900 Millionen Euro umgesetzt.

„Mit dem Anteilserwerb schaffen wir eine einzigartige europäische Unternehmer-Plattform für den inhabergeführten Mittelstand, die noch nicht am Ende ihrer internationalen Entwicklung angekommen ist“, sieht Vorstandsvorsitzender Hasebrink das Projekt auf einem guten Weg. Der neue Verbund ist in vier Ländern (Deutschland, Niederlande, Frankreich und Österreich) vertreten und versorgt rund 4.100 Handelspartner mit Waren und Dienstleistungen. Er steht für einen Jahresumsatz von 2,2 Milliarden Euro.

## Maler-Einkauf Paderborn und Ditesse Lippstadt jetzt unter einem Dach

**Paderborn/Lippstadt.** Die Maler-Einkauf in Paderborn und die Ditesse Raumtextilien in Lippstadt haben etwas gemeinsam: Ihre Eigentümer sind Experten in Sachen Verschönerung der eigenen vier Wände. Im Bemühen um eine bestmögliche Belieferung der Mitglieder mit Material, fachlichem Know-how und Konzepten haben sich die beiden Genossenschaften jetzt für einen gemeinsamen Weg in die Zukunft entschieden: Rückwirkend zum 1. Januar sind die zwei Unternehmen zu einer neuen starken Genossenschaft für das gestaltende Handwerk verschmolzen.

Schon in der Vergangenheit hatten Maler-Einkauf und Ditesse eng miteinander kooperiert. Am Standort Lippstadt, dem Sitz der Raumausstatter-Genossenschaft, war man nach Eröffnung einer neuen Maler-Einkauf-Niederlassung schon seit einigen Jahren buchstäblich unter einem Dach vereint. Im jetzt erfolgten Zusammenschluss sehen die beiden Genossenschaften ihre

Antwort auf die aktuellen Herausforderungen des Marktes. Maler-Einkauf-Vorstandsvorsitzender Dietmar Meyer: „Auf Dauer können wir den steigenden Bedürfnissen unserer Mitglieder, dem verstärkten Wettbewerb und den verschärften rechtlichen Rahmenbedingungen nur dann erfolgreich Rechnung tragen, wenn wir uns – wie jetzt geschehen – zu größeren Unternehmenseinheiten zusammenschließen.“

Rein rechtlich hat die Ditesse Raumtextilien eG ihren Geschäftsbetrieb und ihr Vermögen auf die Maler-Einkauf eG übertragen. Als „Ditesse Raumtextilien, Zweigniederlassung der Maler-Einkauf eG“ wird die bislang selbstständige Firma Mitgliedern und Kunden mit ihrem Waren- und Dienstleistungsangebot erhalten bleiben. Getragen wird die neue Maler-Einkauf eG von jetzt 383 Mitgliedern. Beschäftigt werden 113 Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende. Der addierte Umsatz betrug im vergangenen Jahr 26,4 Millionen Euro.

## Zum Energieaudit verpflichtet

**Düsseldorf.** Am 22. April 2015 ist das Energiedienstleistungsgesetz in Kraft getreten. Das Gesetz schreibt vor, dass Unternehmen bis zum 5. Dezember 2015 und danach alle vier Jahre ein Energieaudit durchführen müssen, sofern sie kein zertifiziertes Energie- oder Umweltmanagementsystem betreiben. Die Grundlage für dieses Gesetz ist die Richtlinie 2012/27/EU, die den Zweck verfolgt, einen gemeinsamen Rahmen für Maßnahmen zur Förderung von Energieeffizienz in der EU zu schaffen. So soll sichergestellt werden, dass das übergeordnete Ziel der Steigerung der Energieeffizienz um 20 Prozent bis 2020 erreicht wird. Tätig werden müssen alle Unternehmen, die weder Kleinunternehmen noch kleine oder mittlere Unternehmen (KMU) sind. Das gilt auch für Banken.

Als Nicht-KMU gelten Unternehmen, die 250 oder mehr Personen beschäftigen oder die weniger als 250 Personen beschäftigen, aber mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz und mehr als 43 Millionen Euro Jahresbilanzsumme haben. Stichtag der Ermittlung des Nicht-KMU-Status ist der 31. Dezember 2014. Bei der Berechnung sind Unternehmens-

beteiligungen wie Partnerunternehmen und verbundene Unternehmen zu berücksichtigen. Bei Unternehmen, die keinen Umsatz in der Gewinn- und Verlustrechnung ausweisen, wie beispielsweise bei Banken, ist als Umsatzgröße das operative Ergebnis ohne Wertminderungen und Verwaltungsaufwendungen, einschließlich des Zinsüberschusses, Provisionsüberschusses, Handlungsergebnisses und der sonstigen betrieblichen Erträge heranzuziehen. Die Unternehmen erwerben beziehungsweise verlieren den KMU-Status erst dann, wenn sie in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren die genannten Schwellenwerte unter- bzw. überschreiten.

„Wir haben aus unserem Mitgliederkreis die Gesellschaft für Stromwirtschaft eG dafür gewinnen können, die erforderlichen Audits gemeinsam mit einem Partnerunternehmen bevorzugt für unsere Mitglieder durchzuführen“, erklärt RWGV-Rechtsanwalt Christoph Gottwald, der für weitere Informationen zur Verfügung steht (Telefon: 0251/7186-1311, E-Mail: christoph.gottwald@rwgv.de).

Anzeige

### Bekanntmachung

Der Vorstand der Gemeinschaft Kölner Schausteller eG, Siegburger Str. 66, 50679 Köln, gibt bekannt, dass das Landgericht Köln, in dem Rechtsstreit von der Gathen, u. a. (Anfechtungsklage gegen die Beschlüsse der Generalversammlung am 09.10.2014) gegen die Gemeinschaft Kölner Schausteller eG zum Güte- und Verhandlungstermin am Mittwoch, den 26.08.2015, 10.45 Uhr, 02 Etage, Sitzungssaal 0240, Luxemburger Str. 101, 50939 Köln, geladen hat.

Gemeinschaft Kölner Schausteller eG                      - Der Vorstand -

## Erste Schülergenossenschaft in Koblenz



Der liebevoll und ansprechend gestaltete Verkaufsschrank der Schülergenossenschaft EGON, präsentiert vom Vorstand (von links): Kerima Trauden, Stephanie Linnartz und Lea Rieser.

**Koblenz.** In Koblenz wurde jetzt die erste Schülergenossenschaft, die EGON eSG, gegründet. EGON steht für Eichendorff-Gymnasium ökologisch und nachhaltig. Die Schülergenossenschaft betreibt einen Schulkiosk und verkauft Produkte wie das Starterpaket für Fünftklässler mit Schulmaterial, Geodreiecke aus Bio-Kunststoff, Kugelschreiber aus Altpapier oder Textmarker auf Wasserbasis mit nachfüllbarer Farbe.

„Es freut uns natürlich ganz besonders, dass unser genossenschaftlicher Grundsatz ‚Was einer alleine nicht schafft, schaffen

viele‘, auch Richtschnur für die neue Schülergenossenschaft sein wird. Junge Menschen übernehmen Verantwortung und tun Gutes. Mitbestimmung und gelebte Demokratie sind zentrale Werte – genau wie bei unserer Bank“, sagte Walter Müller, Vorstand der Volksbank Koblenz Mittelrhein. Als erster Bürger der Stadt ließ es sich Oberbürgermeister Prof. Dr. Joachim Hofmann-Göttig nicht nehmen, bei der Gründung dabei zu sein. Aus seiner früheren Funktion als Kulturstaatssekretär berichtete er, dass Wirtschaft im Schulunterricht traditionell oft zu kurz komme und betonte die „Pilotfunktion“ des Projekts. Den Schülern versicherte er den enormen persönlichen Lerneffekt: „Wer hier mitmacht, wird nach dem Abi sicher sehr viel erfolgreicher sein als Mitschüler, die

nur den Lehrplanstoff mitgenommen haben.“ Als tolle Idee bezeichnete er auch die Initiative der Volksbank, die Gesellschaftsform der Genossenschaft ins öffentliche Bewusstsein zu rücken. Schulleiter Hans-Georg Meier erläuterte das Dilemma für die Schulen, einerseits ein geschützter Raum zu sein, gleichzeitig aber auf die Härte des Wirtschaftslebens vorzubereiten, mit der die Schüler nach dem Abitur früher oder später konfrontiert sein werden: „Es ist wichtig, dass unsere Schülerinnen und Schüler auch in der Praxis erfahren können, wie Wirtschaft funktioniert.“

## Gemeinde Anröchte für einen Tag Nabel der NRW-Fleischerwelt

**Anröchte.** Vier Fleischer-Genossenschaften (Anröchte-Hamm, Dortmund-Gelsenkirchen, Recklinghausen und Siegen) als Veranstalter, 40 Mitarbeiter im Einsatz, 80 Aussteller und etwa 1.000 Besucher – die Fleischer- und Gastro-Frühjahrsmesse in Gemeinde Anröchte war auch in diesem Jahr wieder der Treffpunkt und die Informationsbörse für das nordrhein-westfälische Fleischerhandwerk. Martin Schulte, der Geschäftsführer der ortsansässigen Fleischer- und Gastro-Service: „Die Besucher der Messe erwarten hier außer Schuhcreme und Zahnpasta alles, was sie zur Ausübung ihres Berufes benötigen.“ Und in der Tat: Das Spektrum der präsentierten Waren und Dienstleistungen könnte kaum breiter sein. Es reicht von blitzblank polierten Maschinen für die Wurstproduktion über neuartige

Gewürzmischungen und intelligente Verpackungslösungen bis hin zu energiesparenden Kühltheken und flotten Kitteln für das Verkaufspersonal. Und weil das Probieren nun mal über das Studieren geht, muss hier auch niemand die Messe hungrig verlassen: Wurst-, Schinken-, Käse-, Kartoffel- und sogar Fischspezialitäten unterschiedlichster Herkunft gibt es reichlich zu verköstigen. Für Schulte hat die Frühjahrsmesse vor allem Bedeutung als kommunikativer Branchentreff. Bei aller positiven Grundstimmung rund um das Thema „Kochen und Genießen“: Am Rande der Messe spielen auch ernsthafte Themen eine Rolle. Nach wie vor gibt es unter den Fleischern im Handwerk große Nachwuchssorgen, da sich immer weniger junge Menschen für diesen Beruf entscheiden.

# Ehre, wem Ehre gebührt

## Richtlinien zur Verleihung von Ehrenzeichen

„Ehre, wem Ehre gebührt!“ heißt ein Zitat – und so soll es auch sein! Die genossenschaftliche Organisation sieht als Auszeichnung und Anerkennung für langjährige und verdienstvolle Tätigkeiten in Aufsichtsrat und Vorstand die Verleihung von Ehrenzeichen vor. Die General- und Vertreterversammlungen sowie Jubiläumsfeiern von Genossenschaften, ihrer Aufsichtsratsmitglieder oder Vorstände sind für die Genossenschaft, aber auch für den RWGV willkommene Gelegenheiten, Dank und Anerkennung öffentlich und öffentlichkeitswirksam auszudrücken.

Das Hauptinteresse des RWGV bei der Verleihung von Ehrenzeichen liegt in der Stärkung des Ehrenamtes. Darüber hinaus ehrt der RWGV auch verdiente Vorstände und Geschäftsführer für die Zeit ihrer Organtätigkeit – insbesondere dann, wenn sie sich in der genossenschaftlichen Organisation an der Weiterentwicklung und Ausgestaltung des Genossenschaftswesens beteiligt haben. Die Ehrennadeln in Silber und Gold werden daher möglichst von Repräsentanten des RWGV persönlich überreicht. Die verschiedenen Auszeichnungen werden vom Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband (DGRV), Deutschen Raiffeisenverband (DRV) und dem Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband ausgestellt.

### Ehrennadel in Gold des DGRV/DRV

Aufgrund besonderer Verdienste nach 30-jähriger Tätigkeit mit überörtlichem Engagement im Genossenschaftswesen oder nach 40-jähriger verdienstvoller Tätigkeit auf Ortsebene. Voraussetzung: Die Ehrennadel in Silber wurde bereits verliehen. Antragstellung: Der Antrag muss acht Wochen vor Verleihungsdatum beim RWGV gestellt werden.

### Ehrennadel in Gold des RWGV

Besondere Verdienste während 30 und mehr Jahren, jedoch ohne überörtliche Tätigkeit. Davon unabhängig kann die Auszeichnung an verdiente Aufsichtsräte, Vorstände und Geschäftsführer anlässlich ihres altersbedingten Ausscheidens aus dem Amt verliehen werden. Voraussetzung: Die Ehrennadel in Silber wurde bereits verliehen. Antragstellung: Der Antrag muss acht Wochen vor Verleihungsdatum beim RWGV gestellt werden.

### Ehrennadel Silber

Voraussetzung: Mindestens 25 Jahre verdienstvolle Tätigkeit in Organstellung. Antragstellung: Der Antrag muss vier Wochen vor Verleihungsdatum beim RWGV gestellt werden.

### Ehrenurkunde

Voraussetzung: Mindestens 15 Jahre verdienstvolle Tätigkeit in Organstellung. An-

tragstellung: Der Antrag muss vier Wochen vor Verleihungsdatum beim RWGV gestellt werden.

### Der Ehrungsantrag

Über alle Auszeichnungen entscheidet der RWGV-Vorstand. Daher müssen alle Anträge an den Vorstand des RWGV gerichtet werden. Im Ehrungsantrag müssen Name, Wohnort und das Geburtsdatum des zu Ehrenden stehen. Wichtig für die Entscheidung auf Verleihung einer Auszeichnung ist der genossenschaftliche Lebenslauf: Deswegen müssen Beginn und Ende aller genossenschaftlichen Ehrenämter beziehungsweise das Datum der Bestellung zum Vorstand oder Geschäftsführer genannt werden. Tag, Ort und Rahmen der beabsichtigten Ehrung müssen angegeben werden. Ehrenanträge für Vorstandsmitglieder sollten vom Aufsichtsratsvorsitzenden unterzeichnet werden. Außerdem muss mitgeteilt werden, ob der Ehrende aus dem Amt ausscheidet.

### Fragen?

Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Auszeichnungen ist RWGV-Mitarbeiterin Ute Neigenfind.  
Telefon: 0251 7186-1021,  
E-Mail: [ute.neigenfind@rwgv.de](mailto:ute.neigenfind@rwgv.de)

## Bundesverdienstkreuz für Heinz Gommans

**Heinz Gommans** (69), ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Volksbank Krefeld und langjähriger Vorsitzender des RWGV-Verwaltungsrates, hat das Bundesverdienstkreuz erhalten. Oberbürgermeister Gregor Kathstede verlieh ihm die hohe Auszeichnung im Historischen Ratssaal des Rathauses in Krefeld. Damit wurde sein jahrelanges Engagement vor allem im Bereich der Völkerverständigung gewürdigt. Besonders verdient gemacht hat sich Gommans durch sein Engagement für „action medeor“.

Heinz Gommans setzte sich in seiner 13-jährigen Tätigkeit als Schatzmeister, Vorstandsvorsitzender und von 2008 bis 2014 als Präsident für die Weiterentwicklung und Neuausrichtung von „action medeor“ ein. Durch sein Engagement hat er „action medeor“ bei ihrer Weiterentwicklung maßgeblich unterstützt. Er trieb die Gründung der tansani-



Wurde für seinen Beitrag zur Völkerverständigung mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet: Heinz Gommans (links).

> schen Niederlassung in Dar es Salaam voran, mit dem Ziel, in Tansania nachhaltig wirkende Strukturen zu schaffen. „Als Kosmopolit und Hülser haben Sie aber auch in Krefeld Gutes getan“, verwies Oberbürgermeister Gregor Kathstede auf Gommans ehrenamtliche Arbeit im Verein Lebenshilfe, im Kirchenvorstand und als Geschäftsführer des Hülser Heimat-

vereins. Er hat das Kuratorium des Vereins Lebenshilfe mitgegründet und sich als Vorsitzender auch dort um die finanzielle Stabilität verdient gemacht. „Dies ist für uns sehr wichtig“, sagte Dr. Thomas Delschen, Vorsitzender der Lebenshilfe, der Gommans ebenso dankte wie zuvor Siegfried Thomaßen, Präsident von „action medeor“.

## Karriere

**Michael Jung**, Vorstandsmitglied der Münchener Hypothekbank, hat vom Aufsichtsrat eine Verlängerung seines Vorstandsvertrages bis 2020 erhalten. Jung ist für das Ressort Marktfolge zuständig. Außerdem gehören dem Vorstand Sprecher **Dr. Louis Hagen**, Ressort Steuerung, und **Bernhard Heinlein**, Ressort Markt, an.

**Dr. Veit Luxem**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Erkelenz, ist vom Verbandsrat des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) einstimmig zu seinem neuen Vorsitzenden gewählt worden. Luxem wird sein Amt zum 11. September 2015 für die bis 31. Dezember 2016 laufende Mandatsperiode antreten. Der derzeitige Verbandsratsvorsitzende **Carsten Graaf**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Meerbusch, scheidet im Herbst aus Altersgründen aus dem Gremium aus. Graaf steht dem BVR-Gremium, das insgesamt aus 50 Vertretern besteht, seit Anfang 2008 vor.

## Geburtstage

### 60 Jahre

**Hermann Fehrmann**, Vertriebsdirektor der Bausparkasse Schwäbisch Hall für die Region Ostwestfalen-Lippe

### 65 Jahre

**Hubert Götte**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Vereinigten Volksbank in Brakel/Kreis Höxter

### 70 Jahre

**Helmut Schütte**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Lippstädter Raumausstatter-Genossenschaft Ditesse

## Es starben

**Otto Burmeister**, langjähriger Leiter der R+V-Filialdirektion Münster, im Alter von 74 Jahren

**Alfons Frede**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Raiffeisen Sprakel (heute Raiffeisen Bever-Ems), im Alter von 76 Jahren

**Wilhelm Christiani**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Volksbank Friedewalde (heute: Volksbank Mindener Land), im Alter von 83 Jahren

**Harald Friedrich**, Leiter der früheren R+V-Bezirksdirektion Bielefeld und späterer Gebietsrepräsentant Norddeutschland der R+V Luxembourg, im Alter von 65 Jahren

**Arnold Meier Schulte auf'm Erley**, ehrenamtliches Vorstandsmitglied und späteres Aufsichtsratsmitglied der ehemaligen Spar- und Darlehnskasse Avenwedde (heute: Volksbank Bielefeld-Gütersloh), im Alter von 76 Jahren

**Heinz Josef Muhr**, ehemaliger Aufsichtsratsvorsitzender der Raiffeisenbank Monheim (heute Raiffeisenbank Rhein-Berg), im Alter von 81 Jahren

**Heinrich Schumacher**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Raiffeisenbank Monheim (heute Raiffeisenbank Rhein-Berg), im Alter von 93 Jahren

**Paul Schulze Balhorn**, ehemaliger Geschäftsführer des „Kornhauses Borghorst“, Raiffeisen Laer, im Alter von 87 Jahren

**August Wiese**, ehrenamtlicher Vorstand der Spar- und Darlehnskasse Wiedenbrück und späteres Aufsichtsratsmitglied der Volksbank Rheda-Wiedenbrück (heute: Volksbank Bielefeld-Gütersloh), im Alter von 83 Jahren

## Goldnadel DGRV

**Josef Tack** (69), langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold, ist mit der Goldenen Ehrennadel aus der genossenschaftlichen Mitverwaltung verabschiedet worden. BVR-Präsident Uwe Fröhlich als Laudator würdigte Tacks Verdienste vor 600 Festgästen im Anschluss an die Vertreter-



Wurde mit der Goldenen Ehrennadel des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes ausgezeichnet: Josef Tack (rechts).

versammlung. Fröhlich sprach von einer „bemerkenswerten ehrenamtlichen Bilanz“. Josef Tack habe die Geschichte der Volksbank miterlebt und mitgeprägt und sei damit selber ein Stück weit Teil dieser Geschichte geworden. Insgesamt 33 Jahre, davon 19 Jahre als Vorsitzender, hatte sich der Assessor und ehemalige Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft im Aufsichtsrat der Bank engagiert. In dieser Zeit arbeitete Tack mit nicht weniger als 48 Aufsichtsratskolleginnen und -kollegen sowie 17 Vorstandsmitgliedern zusammen. Zu seinem Ausscheiden aus dem Amt ernannte ihn die Volksbank zum Ehrenvorsitzenden des Aufsichtsrats.

## Goldnadel RWGV

**Willi Heyen** (68), Aufsichtsrat der Volksbank Bitburg, wurde mit der Ehrennadel in Gold des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes aus dem Aufsichtsrat verabschiedet. Für sein rund 30-jähriges Wirken im Kontrollgremium >



Goldnadel für Willi Heyen (links)

- > der Bank zeichnete ihn Thomas Krämer, Repräsentant des RWGV, aus. „Ihr profundes Wissen, das Sie durch Ihre langjährige Erfahrung in der öffentlichen Verwaltung und der Kommunalpolitik hier eingebracht haben, ist genau das, was man im Ehrenamt einer genossenschaftlichen Bank braucht“, lobte Krämer das scheidende Aufsichtsratsmitglied. 1986 wurde Heyen erstmalig in das Verwaltungsorgan der Genossenschaftsbank gewählt. Seit dem Jahr 2000 hatte er das Amt des stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrates inne und ist seitdem auch Mitglied des Kreditausschusses und des Personalausschusses.

**Hugo Schmitz** (69), seit 30 Jahren ehrenamtlich in den Gremien der Volksbank Ruhr Mitte engagiert, wurde bei der Vertreterversammlung mit der Ehrennadel in Gold des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes verabschiedet. RWGV-Bereichsleiter Hans-Josef Heuter sagte über Schmitz, der vor allem im Aufsichtsrat wirkte: Die vielen Aufgaben „meisterte er mit kaufmännischem Know-how, seiner positiven menschlichen Art, Humor und nicht zuletzt durch sein ausgeglichenes Wesen“.



Hugo Schmitz freute sich über seine hohe Auszeichnung (rechts)

**Paul Streppel** (67), langjähriger Aufsichtsratsvorsitzender der Märkischen Bank, wurde für seine besonderen Verdienste mit der Ehrennadel in Gold des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes ausgezeichnet und im Rahmen der

Vertreterversammlung feierlich aus dem Ehrenamt verabschiedet. Die Ehrung nahm RWGV-Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey vor. Er würdigte in seiner Laudatio das langjährige und erfolgreiche Wirken von Streppel, der insgesamt 33 Jahre lang dem Aufsichtsrat der Volksbank Hagen – später Märkische Bank – angehörte. Der Wirtschaftsjurist hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Bank nach einer schwierigen Zeit Ende der 1980er-Jahre kontinuierlich ihre Marktstellung ausgebaut und ihre Geschäftserfolge gesteigert hat. „Heute ist die Märkische Bank bestens aufgestellt, was ohne Ihren großen Einsatz, Ihre Treue und Verbundenheit nicht möglich gewesen wäre“, würdigte Ralf W. Barkey die Verdienste von Paul Streppel.



Hohe Ehre für Paul Streppel (links)

## Silberne Ehrennadel

**Heinrich Ernst**, Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold  
**Josef Heer**, Viehversteigerungshalle Sauerland  
**Klaus Hölter**, Raiffeisen Westfalen-Mitte  
**Ludger Kahr**, Raiffeisen Westfalen-Mitte  
**Alfred Litgen**, Volksbank Krefeld  
**Peter-Wilhelm Neuhaus**, Märkische Bank  
**Hans Ramscheid**, VR Bank Rhein-Mosel  
**Jörg Röhlingshaus**, Raiffeisen Westfalen-Mitte  
**Hans-Gerd Schmudde**, Volksbank Dinslaken  
**Achim Schommer**, VR Bank Rhein-Mosel  
**Albrecht Wegmann**, Raiffeisen Westfalen-Mitte  
**Gerhard Welters**, Volksbank Viersen

## Ehrenurkunde

**Jürgen Schomburg**, Volksbank Gronau-Ahaus

**Herausgeber:**  
 Rheinisch-Westfälischer  
 Genossenschaftsverband e.V. (RWGV)  
 Mecklenbecker Str. 235-239  
 48163 Münster

**Redaktion:**  
 Julia Böing, Sabine Bömmer,  
 Christian Fährdrich,  
 Asmus Schütt  
 Telefon: 0251 7186-1021  
 Fax: 0251 7186-1029  
 E-Mail: genossenschaftsblatt@rwgv.de

**Titelbild:**  
 Martin Meissner

**Aus den Regionen:**  
 Pressebüro Süd  
 Julia Böing  
 Telefon: 0251 7186-1027  
 julia.boeing@rwgv.de

Pressebüro Rhein-Ruhr  
 Ralf Bröker  
 Telefon: 0251 7186-1063  
 ralf.broeker@rwgv.de

Pressebüro Münsterland  
 Hans-Peter Leimbach  
 Telefon: 0251 7186-1025  
 hans-peter.leimbach@rwgv.de

Pressebüro für Südwestfalen und  
 östliches Rheinland  
 Klaus Schliek  
 Telefon: 02354 904004  
 klaus.schliek@rwgv.de

Pressebüro Ostwestfalen-Hellweg  
 Rainer Stephan  
 Telefon: 05242 908940  
 rainer.stephan@rwgv.de

**Anzeigenverwaltung:**  
 geno kom Werbeagentur GmbH  
 Mecklenbecker Straße 229  
 48163 Münster  
 Telefon: 0251 53001-21  
 Fax: 0251 53001-67

**Abonnenten- und Leserservice**  
 sowie Informationen für die Rubrik  
 „Namen und Nachrichten“ an:  
 genossenschaftsblatt@rwgv.de

**Gestaltung:**  
 geno kom Werbeagentur GmbH  
 Mecklenbecker Straße 229  
 48163 Münster

**Druck:**  
 Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster

Bei verspätetem Erscheinen oder Nichterscheinen infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche. Für nicht angeforderte Manuskripte, Bilder und Bücher wird keine Gewähr übernommen. Nachdruck von Beiträgen nur mit Quellangabe und nur mit Zustimmung der Redaktion. Namensartikel geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

**Beilagenhinweis:**  
 Raiffeisenmagazin

**Erscheinungsdatum der nächsten Ausgabe:**  
 September 2015

ISSN 1612-474X

# Echt Scha(r)f

Bei der Schülergenossenschaft der Gesamtschule Reichshof wachsen nicht nur jede Menge Ideen



Foto: Anja Scheve

Echt Scha(r)f: Mit Eifer und Freude kümmern sich die Schülerinnen und Schüler der Gesamtschule Reichshof, mit den Lehrern Thorsten Wiese (rechts) und Mirko Müller, um die mittlerweile 27 Schafe.

**Reichshof.** Erst kamen die Schafe. Dann die Pilze. Mittlerweile gehören auch Bienen und Hühner zur Schülergenossenschaft „Bio-Scha(r)f eSG“ der Gesamtschule Reichshof. Diese zeigt auf vorbildliche Weise, wie man gemeinsam tolle Ideen zum Wachsen bringen kann. Und das im wahrsten Sinne des Wortes. Als wichtiger Partner steht den Jung-Unternehmern die Volksbank Oberberg zur Seite.

Wo wird man schon so lautstark und freudig begrüßt? Kaum hören die Coburger Fuchsschafe die Schülerinnen und Schüler über den Hang unterhalb der Gesamtschule Reichshof herannahen, beginnen sie aus vollem Halse zu blöken. 27 sind es mittlerweile, darunter neun Lämmer. Diese aufwachsen zu sehen, sie zu füttern, mit frischem Wasser zu versorgen, den Stall zu reinigen und frisches Stroh nachzufüllen macht einfach „super viel Spaß“, sagen Celina (10), Sara (11) und Paul (13) unisono. Das Trio gehört zu den vielen Helfern, die sich im Rahmen von Arbeitsgemeinschaften, aber auch in ihrer Freizeit gemeinsam mit Lehrer Mirko Müller um die munteren Wollknäuel kümmern. Aus der Wolle haben Jugendliche vor Jahren Teile für eine kirgisische Jurte gefilzt, die für Veranstaltungen vermietet wird.

Direkt neben dem Schafstall stehen die Bienenstöcke und der Hühnerstall. Gemeinsam mit einem Imker stellen einige Schü-

ler einmal im Jahr Honig her und vermarkten ihn über die Schülergenossenschaft. Neben den Lämmern ist kürzlich weiterer Nachwuchs eingetroffen: Sieben kleine Bergische Kräher sind ins Hühnerhaus der Gesamtschule gezogen, zehn weitere sollen folgen, ihre Eier demnächst auch vermarktet werden. „Die Jugendlichen freuen sich über jede sinnvolle Aufgabe und sind begeistert von der praktischen Arbeit mit den Tieren“, weiß Lehrer Thorsten Wiese, der die Aktivitäten der Schülergenossenschaft koordiniert und begleitet.

60 Mitglieder hat die „Bio-Scha(r)f eSG“ der Gesamtschule Reichshof bislang, ein Anteil kostet fünf Euro. Die Volksbank Oberberg berät die eSG von Beginn an: „Im Rahmen unserer engen Kooperation mit zahlreichen Schulen betreuen wir auch zwei Schülergenossenschaften, seit Mitte 2011 auch Bio-Scha(r)f“, berichtet Gernot Wölfer. Der Leiter der Personalentwicklung schätzt die Arbeit sehr wert: „Mir gefällt besonders, dass es dort viele abwechslungsreiche Tätigkeiten gibt, was wichtig ist für die Motivation.“

Das bislang erfolgreichste Projekt der eSG wächst in den feuchten Kellerräumen einer ehemaligen Kegelbahn heran, ebenso nur einen Steinwurf entfernt von der Gesamtschule: Bio-Austernpilze. In zahlreichen Regalen liegen beimpfte Strohballen, auf denen die schmackhaften Austernpilze heranwachsen. Kontrolliert, geerntet, gewogen, verpackt und vermarktet werden sie zwei- bis dreimal in der Woche von Schülern der St. Antoniusschule, einer Förderschule mit dem Schwerpunkt emotionale und soziale Entwicklung. Für 2,50 Euro pro 250-Gramm-Schale werden die Pilze in der Mensa verkauft, ebenso an den örtlichen Edeka-Markt, einen Bauernwagen sowie an Restaurants der Umgebung.

2014 hatte die „Bio-Scha(r)f eSG“ einen Jahresumsatz von 4.000 Euro. Mit dem Gewinn von 400 Euro wollen die Schüler einen Kredit zurückzahlen, den sie für den Aufbau der Pilzzucht benötigt haben. Langfristig setzt „Bio-Scha(r)f“ auf Wachstum: nicht nur auf das der Pilze, Hühner und Schafe, sondern auch, was die Mitgliederstärke der Schülergenossenschaft angeht.

Anja Scheve



## THINK GLOBAL & KICK LOCAL

So hat Karriere mehr Wert. RWGV.

**Wer im Berufsalltag zuverlässig hohe Ansprüche erfüllt, braucht auch ein erfülltes Leben nach dem Feierabend. Work-Life-Balance ist für uns mehr als ein trendiger Begriff.**

Auch Ihr Ehrgeiz lautet, professionelle Ambitionen und private Pläne in Einklang zu bringen? Willkommen beim RWGV. Als Prüfungsunternehmen mit rund 470 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern prüfen und beraten wir unsere circa 700 Mitgliedsgenossen-

schaften aus verschiedensten Bereichen. Unser Name steht für exzellente Leistungen, erfolgreiche Entwicklung, ausgeprägte Werte – und für den Beweis, scheinbar unvereinbare Ansprüche verbinden zu können. Stellen Sie für Ihre Zukunft die entscheidenden Weichen. Hauptsitz unserer Prüfungsabteilung ist Düsseldorf.

Für unseren Standort in Düsseldorf suchen wir engagierte

## Mitarbeiter (w/m) für das Team Grundsatzfragen Prüfung

**Diese anspruchsvollen und abwechslungsreichen Aufgaben erwarten Sie:**

- Als kompetenter Ansprechpartner stehen Sie unseren Mitgliedern und Mitarbeitern für die vielfältigen Fragen zur Verfügung
- Die Aufbereitung neuer Entwicklungen
- Entwicklung lösungsorientierter Prüfungs-, Beratungs- und Schulungskonzepte
- Dozententätigkeit
- Interessenvertretung des RWGV für unsere Mitglieder
- Spezialisierung in eines der Themenbereiche Prüfungswesen, Rechnungslegung, Risikomanagement oder Bankenaufsichtsrecht

**Für diese Tätigkeit verfügen Sie idealerweise über nachfolgende Qualifikationen:**

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschafts- oder rechtswissenschaftliches Studium
- Grundlegende Kenntnisse in den Bereichen Rechnungslegung, Prüfungswesen, Risikomanagement und Bankenaufsichtsrecht, die Sie idealerweise in der Prüfung von Kreditinstituten erworben haben
- Persönlich überzeugen Sie durch die Bereitschaft zum permanenten Lernen, ein hohes Engagement und selbstständiges Arbeiten
- Sie bringen sich aktiv in ein motiviertes und leistungsorientiertes Team ein und können die Interessen des RWGV sowie seiner Mitglieder gegenüber Dritten durch ihr sicheres Auftreten vertreten
- Die internationale Entwicklung erfordert gute Englischkenntnisse

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen richten Sie bitte unter Angabe des möglichen Eintrittstermins online an die Abteilung Personalservice. Informationen dazu finden Sie auf unserer Internetseite [www.rwgv.de](http://www.rwgv.de)

Für den ersten Kontakt steht Ihnen Herr WP/StB Dirk Berkau unter der Telefonnummer 0251 7186 2601 oder [dirk.berkau@rwgv.de](mailto:dirk.berkau@rwgv.de) zur Verfügung.



Wir rollen den grünen Teppich aus.  
Für Unternehmen, die genauso wirtschaften  
wie wir: **nachhaltig.**



## INITIATIVBANKING ZUM THEMA NACHHALTIGKEIT

Nachhaltig handelnde Unternehmen sind der WGZ BANK besonders willkommen, da ihre Philosophie der unsrigen entspricht. Als Bank haben wir die Verantwortung, eine Wirtschaft zu unterstützen, die von

den Rohstoffen bis zur Fertigung, vom Einkauf bis zum Verkauf, vom sozialen Engagement bis zu ihrem Umweltbewusstsein jene Maßgaben befolgt, die der gesamten Gesellschaft nützen.

Kein Wunder, dass immer mehr verantwortungsbewusste Unternehmen mit uns zusammenarbeiten.

[initiativbanking@wgzbank.de](mailto:initiativbanking@wgzbank.de)  
[www.wgzbank.de](http://www.wgzbank.de)