

**Rückblick:** Genossenschaftsbanken auf Erfolgskurs. Seite 6

**Selbsthilfe:** Schüler organisieren Auktionen. Seite 30

**Zukunft:** AGRAVIS investiert so viel wie nie zuvor. Seite 34



## „Beim Marketing Kräfte bündeln“

Im GB-Interview: Horst Schreiber,  
Vorsitzender des Fachausschusses Marketing



## Zeiten ändern sich. Möglichkeiten auch

Die **PrivatFonds** von Union Investment – so managt man Vermögen heute

- Eine Geldanlage sollte zwei Dinge leisten. Erstens: Sie sollte zu den persönlichen Bedürfnissen passen, damit sich Ihre Kunden wohlfühlen. Zweitens: Sie sollte von Experten gemanagt werden, um die vielfältigen Chancen am Kapitalmarkt zu nutzen
- Mit unseren neuen PrivatFonds bieten Sie Ihren Kunden beides

Informieren Sie sich jetzt unter [www.meine-privatfonds.de](http://www.meine-privatfonds.de)



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

PrivatFonds können aufgrund der Zusammensetzung der Fonds und/oder der für die Fondsverwaltung verwendeten Techniken je nach Variante ein erhöhtes Kurschwankungsrisiko aufweisen. Ausführliche produktspezifische Informationen und Hinweise zu Chancen und Risiken der Fonds entnehmen Sie bitte den aktuellen Verkaufsprospekten, den Vertragsbedingungen, den wesentlichen Anlegerinformationen sowie den Jahres- und Halbjahresberichten, die Sie kostenlos in deutscher Sprache über den Kundenservice der Union Investment Privatfonds GmbH, Wiesenhüttenstraße 10, 60329 Frankfurt am Main, Telefon 069 58998-6100, [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de), erhalten sowie bei Union Investment Privatfonds GmbH und Union Investment Luxembourg S.A., die die Fonds aufgelegt haben. Diese Dokumente bilden die allein verbindliche Grundlage für den Kauf der Fonds. Stand: 07.01.2013.

# Der kleine Häwelman



**552 Mrd. Euro!** So hoch waren die Steuereinnahmen in Deutschland 2012. Noch nie waren sie höher. Und dennoch reichte es nur für einen ausgeglichenen Staatshaushalt dank zusätzlicher üppiger Einnahmen der Sozialversicherungen. Was tun? In seinem Kinderbuch „Der kleine Häwelman“ lässt Theodor Storm den Mond ein Kind fragen: „Junge“, sagte er, „hast du noch nicht genug?“ „Nein schrie Häwelman, „mehr, mehr!“ An dieses Buch wurde ich erinnert, als Ende April eine Partei beschloss, eine Steuererhöhung ins Wahlprogramm aufzunehmen. Nun war es schriftlich: Das Pendel schlägt wieder zurück, hin zum allumsorgenden Versorgungsstaat.

Leider interpretierten Teile der Politik in der Vergangenheit das Thema „Rückzug des Staates“ als „Ablegen von Verantwortung“. Symbolisch hierfür sind Finanzmarkthasardeure, die Gewinne privatisierten und später Verluste sozialisierten.

Nun also wieder andersrum. Doch eines bleibt konstant: Eine grundsätzliche, aber ideologiefreie Diskussion, wie viel Selbstverantwortung Menschen in einem Gemeinwesen tragen können, trauen wir uns nicht zu. Was braucht die Mitte der Gesellschaft, um ihre Kraft voll zu entfalten? Wohl weder einen Nachtwächter- noch einen Bevormundungsstaat, aber Rahmenbedingungen, unter denen sich Bürgertum und Gemeinsinn entfalten können. Am Ende wird der kleine Häwelman von der Sonne ins Meer gestürzt. Aber er hat mehr Glück als Ikarus. Er wird gerettet. Ach übrigens, Häwelman ist niederdeutsch und bedeutet „Nervensäge“. Die GB-Redaktion wünscht Ihnen viel Spaß und viele Anregungen mit der Ausgabe 2/2013.

Asmus Schütt

Inhalt



**6** Genossenschaftsbanken auf Erfolgskurs



**30** Schüler organisieren Nachhilfe und Auktionen



**34** AGRAVIS investiert so viel wie nie zuvor

**Das Thema**

- Banken-Marketing 4
- Horst Schreiber im Interview 4
- Voller Energie die Zukunft gestalten: RWGV-Jahrespressegespräche 6

**RWGV intern**

- Landessieger beim Wettbewerb „jugend creativ“ 10

**Hintergrund & Analysen**

- Uni Köln untersucht genossenschaftliche Neugründungen 12
- Nachfolgeberatung für Mittelständler 14

**Aus dem Verbund**

- R+V steigert Marktanteile 16
- BVR zieht Bilanz: Genossenschaftsbanken weiter stark 18
- Verbundsportfestival 20

Marketing- und Vertriebsforum in Dortmund 25

**Banken**

- Günter Verheugen bei der VR-Bank Westmünsterland 26
- Betreuung Auszubildender Ethische Geldanlage der Volksbank Oberberg 27
- VR-Bank Nordeifel unterstützt Realschüler 30

**Landwirtschaft**

- AGRAVIS investiert so viel wie nie zuvor 34
- Neues Technikzentrum der Raiffeisen Lippe-Weser 35
- DRV stellt Buch über Qualitätsmanagement vor 37

**Gewerbe**

- Energie-Netzwerk LaNEG eröffnet Geschäftsstelle 40
- Erste deutsche Waldgenossenschaft gegründet 43

**Namen und Nachrichten**

- 46

**Impressum**

- 46

**Zu guter Letzt**

- 46



**42** Ditesse setzt auf ganzheitliche Gestaltung

# „Alle ziehen an einem Strang“

Nachgefragt bei Horst Schreiber, Vorsitzender des BVR-Fachrates Markt sowie des RWGV-Fachausschusses Marketing und Vorstand der Volksbank Trier



Horst Schreiber, seit sechs Jahren Vorsitzender des BVR-Fachrates Markt und seit eineinhalb Jahren Vorsitzender des RWGV-Fachausschusses Marketing.

*Herr Schreiber, das aktuelle Großprojekt der Genossenschaftlichen FinanzGruppe heißt KundenFokus 2015. Wie bewerten Sie dieses Projekt?*

Der größte Erfolg dieses wichtigen Projektes ist für mich schon jetzt, dass zum ersten Mal der gesamte Verbund in dieser Qualität und Tiefe zusammenarbeitet. Das finde ich toll. Dass alle unter Beachtung und dem legitimen Zwang ihrer eigenen Gewinn- und Verlustrechnung an einem Strang ziehen, ist nicht selbstverständlich und eine große Leistung der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.

Die Gruppe nimmt für KundenFokus 2015 einen außerordentlich großen Geldbetrag in die Hand. Darin sind die sich anschließenden Kosten für die Umsetzung in den Banken noch gar nicht enthalten. Auch deswegen ist sehr wichtig, die Kollegen in den Banken für KundenFokus 2015 und seine Projekte webErfolg und Beratungsqualität zu begeistern. Jeder Bankleiter sollte

sich fragen, ob es nicht eine gewisse Selbstverpflichtung gibt, jetzt dabei zu sein.

*Stichwort webErfolg, die Weiterentwicklung der Internetstrategie der Volksbanken und Raiffeisenbanken: Was steckt dahinter?*

Bei einem Web-Check der VR-NetWorld vor zwei Jahren wurden alle Internetauftritte der Genossenschaftsbanken überprüft und jetzt noch einmal aktualisiert. Ergebnis: Wir haben einen enormen Nachholbedarf, viele Netzauftritte unserer Banken sind nicht auf dem Stand der Zeit und deshalb nicht wettbewerbsfähig. Um als Volksbank oder Raiffeisenbank sofort erkennbar zu sein, soll zukünftig jede Internetseite den gleichen Aufbau haben. Darüber hinaus soll der Vertrieb von Finanzprodukten ausgebaut werden, wobei alle Verbundpartner mit einbezogen werden. Das ist auch technisch eine gewaltige Herausforderung.

*Bedeutet der Online-Produktverkauf das Ende der Geschäftsstellen und des Beratungsgespräches?*

Natürlich nicht. Wir werden doch unser erfolgreiches Geschäftsmodell nicht verändern! Wir wollen es um das Thema Online ergänzen, unsere Schwächen im Netz ausbügeln und unsere Stärken der Offline-Welt in die Online-Welt übertragen. Ein Geschäftsmodell à la Direktbank ist für uns keine Option. Für uns ist es sehr wichtig, vor Ort zu sein und im ständigen Gespräch mit unseren Mitgliedern und Kunden zu bleiben. Aber auch mit unseren Mitarbeitern, um ihnen die Sorge zu nehmen, durch den Online-Produktverkauf ihren Arbeitsplatz zu verlieren.

*Wie wird sich das Online- und Offline-Geschäft zukünftig aufteilen? Gibt es dazu Einschätzungen?*

Es gibt dazu einen Business-Case, der noch nicht validiert wurde, aber große Chancen für uns aufzeigt. Dem Projekt webErfolg ist eine Marktstudie vorgeschaltet worden, die größte Untersuchung, die Finanzdienstleister in Deutschland jemals durchgeführt haben. Diese hat gezeigt, dass Kunden nicht erklärungsbedürftige Produkte, wie ein Giro- oder Tagesgeldkonto, gerne im Netz direkt abschließen wollen. Bei erklärungsbedürftigen Produkten wollen sich die Kunden zwar im Netz informieren, aber dann doch lieber vor Ort nach einem individuellen Beratungsgespräch bei ihrem Betreuer den Vertrag abschließen. Das ist eine absolute Bestätigung für unser Geschäftsmodell! Genauso muss es zukünftig sein: Die Menschen informieren sich rund ums Geld auf unseren Internetseiten, sind von uns begeistert und kommen dann zur Beratung in unsere Geschäftsstellen. Und wenn wir so das Vertrauen unserer Kunden gewonnen haben, dann haben wir im wahrsten Sinne des Wortes gewonnen. Denn eine weitere Studie hat ergeben: Wir sind in der Abschlussquote die Stärksten – vor unseren Mitbewerbern. >

> *Das Thema Provisionen beim Online-Verkauf brennt doch bestimmt vielen unter den Nägeln ...*

Ja, das Thema Provision muss auch für Online-Geschäfte verbundkonform geregelt werden. Aktuell kommen die Verbundunternehmen den Volksbanken und Raiffeisenbanken sehr entgegen: Online-Provision ist gleich Offline-Provision. Das ist woanders nicht üblich und ein Kernelement des im Projekt von den Ortsbankkollegen ausgehandelten Vertrauenspaktes.

*Wie ist generell die Resonanz auf webErfolg?*

Ich bekomme viele positive Rückmeldungen. In meiner Bezirks-tagung im Raum Trier wollen beispielsweise alle Banken mitmachen. Wichtig ist nun, dass Praktiker aus den Pilotbanken von ihren Erfahrungen mit webErfolg berichten und motivieren. Auch beim Projekt Beratungsqualität wäre das eine gute Vorgehensweise.

*Was steckt hinter dem Projekt Beratungsqualität und warum sind die Banken in der Pflicht, bei der Beratung zu handeln?*

Die neuen Verbraucherschutzgesetze waren die Geburtsstunde des Projektes Beratungsqualität. Wir dürfen nicht dauernd lamentieren, welche zum Teil unsinnigen Vorschriften der Gesetzgeber hier macht. Es geht darum, diese Herausforderung positiv und einheitlich umzusetzen. Durch die prozessorientierte Beratungsqualität wollen wir den Mitarbeitern wie auch den Kunden qualitative Sicherheit geben. Die Vertriebsergebnisse der vergangenen Jahre haben leider gezeigt, dass der Verkauf von Wertpapierprodukten sehr stark eingebrochen ist. Das können wir uns auf Dauer nicht leisten. Wir brauchen das Provisionsgeschäft. Es geht nicht nur darum, ob Berater falsch beraten haben. Jeder weiß, dass das Vergessen eines Häkchens bei einem Beratungsprotokoll bereits zu einer Falschberatung führen kann. Mit dem Projekt Beratungsqualität geben wir dem Mitarbeiter auch mehr Freiraum und Sicherheit für die individuelle und persönliche Beratung.

*Lohnt sich betriebswirtschaftlich gesehen ein langer Beratungsprozess bei jedem Kunden? Beispiel: Ein Mann kommt in die Bank, will schnell 5.000 Euro anlegen, sonst nichts.*

Bei einer Eins-zu-eins-Rechnung lohnt sich das nicht. Aber der Ansatz Ihrer Frage ist schon falsch. Es geht nicht darum, nur die 5.000 Euro anzulegen und daraus möglichst viel Ertrag zu ziehen, sondern darum, dem Mann zu zeigen, welche Beratungsqualität wir an den Tag legen. Und es gibt wenig Kunden, die nur einen möglichst hohen Zins haben wollen und sonst nichts. Kunden schätzen eine seriöse und umfassende Beratung. Alle Studien zeigen, dass nicht nur der Zinssatz für den Anlageerfolg entscheidend ist. Der Berater muss den Menschen begeistern und ihn mit seriöser Beratung überzeugen. Auf Kunden, die nur auf den besten Preis schießen, können wir allerdings verzichten. Unser Geschäftsmodell mit der Präsenz vor Ort und der Nähe zum Kunden kann und will nicht mit Billiganbietern konkurrieren.

*Medien, Politiker und Verbraucherschützer weisen mit dem Finger fast täglich auf „die“ Banken. War es deshalb richtig, vor einigen Jahren den RWGV-Bankenmarketingfonds stärker auf Vertrieb und weniger auf Image auszurichten?*

Ziel war es, das durch die Umstrukturierung eingesparte Geld vor Ort zielgerechter auszugeben. Das hätte in den Banken in eigener Regie besser laufen können, so die Meinung vieler Kollegen. In unserer Volksbank Trier haben wir beispielsweise das Projekt „Marke 500“ eingeführt, das Image- und Vertriebsstärkung miteinander verbindet. Dabei machen wir unsere Mitarbeiter zu Markenbotschaftern der Volksbank Trier. Langfristig sollen auch alle unsere Mitglieder und Kunden sowie alle Menschen in unserem Geschäftsgebiet davon überzeugt sein, dass die Volksbank Trier besser ist als jede andere Bank in unserer Region.

*Die beste Bank zu sein, ist schön. Aber was genau macht die Marke Volksbank oder Raiffeisenbank aus?*

Das ist ganz einfach. Wir müssen den Menschen in unserem Geschäftsgebiet deutlich machen, was uns unverwechselbar und einzigartig macht, was unser Markenkern ist: Wir sind eine Genossenschaft. Gegründet von Menschen für Menschen in der Region. In der Volksbank Trier wollen wir unsere Mitglieder deshalb auch viel stärker in die geschäftspolitischen Entscheidungen einbeziehen. Beispielsweise beim Sponsoring. Die Mitglieder sollen mitreden, welche Menschen und Institutionen gefördert werden sollen.

*Wie kann die Verzahnung der bundesweiten Maßnahmen mit lokalen Aktionen in Sinne einer ganzheitlichen Kommunikation zukünftig noch besser gelingen?*

Da sind vor allem wir, die Vorstände der Volksbanken und Raiffeisenbanken, gefragt. Leider bekommt man nicht immer alle unter einen Hut. Erst wenn alle unsere Banken im Marketing an einem Strang ziehen, werden wir sehr erfolgreich sein. Es ist natürlich verständlich, erst einmal an die eigene Gewinn- und Verlustrechnung zu denken und nicht an das große Ganze. Aber nachhaltig erfolgreich ist diese Einstellung nicht, da unsere Kräfte eben nicht gebündelt sind.

*Julia Böing und Asmus Schütt*



„Deutlich machen, was uns unverwechselbar und einzigartig macht“

# Volksbanken stärken Förderung ihrer Mitglieder

RWGV-Pressegespräch: Ralf W. Barkey hebt Kultur der Selbstständigkeit hervor



RWGV-Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey: „Genossenschaftsbanken setzen sich für eine Kultur der Selbstständigkeit ein.“

**Düsseldorf.** In den ersten drei Monaten des Jahres 2013 haben die Genossenschaftsbanken in Rheinland und Westfalen ihr Kreditvolumen um fast 830 Millionen Euro gesteigert. Allein bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken wurden im ersten Quartal ein Prozent oder 692 Millionen Euro mehr Kredite ausgereicht als am Jahresende 2012. Hier stieg das Kreditvolumen auf insgesamt 68,2 Milliarden Euro. „Wachstumstreiber Nummer eins sind bei uns Kredite an Unternehmen und Selbstständige“, sagte der Vorstandsvorsitzende des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbands, Ralf W. Barkey. „Damit wird deutlich, dass Volksbanken und Raiffeisenbanken Verantwortung für die Entwicklung der mittelständischen Wirtschaft in den Regionen übernehmen und sich für eine Kultur der Selbstständigkeit einsetzen.“ Bereits im Geschäftsjahr 2012 waren die Unternehmenskredite der Kreditgenossenschaften stärker gewachsen als die Ausleihungen an Privatpersonen.

Das Kreditgeschäft mit Firmenkunden legte im Gesamtjahr um 5,5 Prozent überdurchschnittlich zu. Das Kreditvolumen stieg in diesem Bereich auf 31,9 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Zur gleichen Zeit wuchs das Firmenkreditgeschäft aller Bankengruppen in Deutschland lediglich um 0,7 Prozent. Die gesamte Kreditvergabe an Privat- und Firmenkunden erhöhte sich im Berichtszeitraum – verglichen zum Vorjahr – um fünf Prozent auf 67,4 Milliarden Euro. Damit wurde die Rekordrate des Vorjahres von plus 4,2 Prozent noch übertroffen.

## Mehr Kredite für den Wohnungsbau

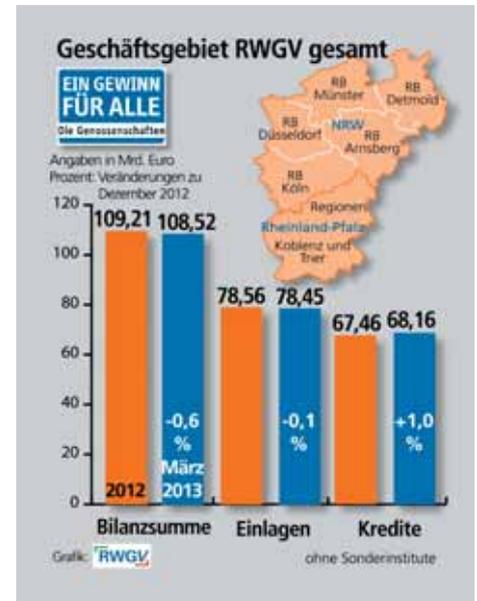
Ausgeweitet haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihren Beitrag zur Schaffung von Wohnraum auch in 2012. Die Ausleihungen für den Wohnungsbau stiegen um 1,2 Milliarden Euro oder 4,3 Prozent auf 30,3 Milliarden Euro. Im Vorjahr hatte das Wachstum noch bei 3,4 Prozent gelegen. Rechnet man die genossen-

schaftlichen Sonderinstitute hinzu, stieg das genossenschaftliche Kreditvolumen 2012 um 4,4 Prozent auf 108,7 Milliarden Euro. Und auch das erste Quartal 2013 war von starkem Wachstum geprägt. Alle Genossenschaftsbanken gemeinsam legten ihren Kunden rund 800 Millionen Euro zusätzlich an Krediten aus, das Gesamtvolumen stieg damit auf 109,5 Milliarden Euro.

## Sparer setzten erneut auf kurzfristige Anlageformen

Das Einlagengeschäft in Rheinland und Westfalen ist mehr als je zuvor von einem starken Wettbewerb geprägt, an dem sich auch ausländische Institute ohne deutsches Kreditgeschäft beteiligen. Hier konnten Volksbanken und Raiffeisenbanken 2012 erneut zulegen, auch wenn der Zuwachs mit 1,5 Milliarden Euro oder 1,9 Prozent moderater ausfiel als im Jahr 2011, als die Einlagen noch um 3,3 Prozent zunahmen. Am Jahresende 2012 betrug das Gesamtvolumen bei den Einlagen 78,6 Milliarden Euro. In 2012 bevorzugten die Sparer liquide, kurzfristige Anlageformen. Die täglich fälligen Einlagen erhöhten sich um 14,3 Prozent oder 4,2 Milliarden Euro auf 34 Milliarden Euro. Bei den Spareinlagen gab es dagegen einen leichten Rückgang. Ende 2012 betrug ihr Bestand 29,3 Milliarden Euro und lag damit 1,3 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Die Bilanzsumme der Volksbanken und Raiffeisenbanken wuchs gegenüber 2011 um 2,6 Prozent auf 109,2 Milliarden Euro. Zusammen mit den Sonderinstituten beträgt die Bilanzsumme 179 Milliarden Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung liegt mit 1,02 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme nur knapp unter dem Niveau des Vorjahres. Außerdem zeichnet sich ein neutrales Bewertungsergebnis ab. Das Verhältnis von Verwaltungsaufwand und Ertrag wich 2012 kaum vom Vorjahreswert ab. Die Cost-Income-Ratio stieg marginal um 0,7 Prozentpunkte auf 66,2 Prozent. Wichtigster Grund hierfür war der marktbedingte Rückgang des Zinsüberschusses.



# Sicherheit ja, Strukturwirkungen nein

RWGV-Vorstandsmitglied Siegfried Mehring fordert risikoadäquate Regulierung

**Düsseldorf.** Klar und differenziert bewertete Siegfried Mehring die Auswirkungen der regulatorischen Maßnahmen zum Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher. „Trotz eines hervorragenden Aktienjahres ist bei unseren Genossenschaftsbanken der Umsatz im Wertpapierhandel um 13,9 Prozent auf 9,8 Milliarden Euro eingebrochen. Das ist nicht nur, aber wesentlich Ausfluss der durch übermäßige Bürokratie erzeugten Unsicherheit von Verbrauchern und Beratern geschuldet. Hinzu kommt ein wachsender bürokratischer Aufwand im Namen des Verbraucherschutzes.“ Mehring machte deutlich, dass der RWGV Regeln, die das Gesamtsystem insgesamt sicherer machen würden, ausdrücklich begrüße. Aber es sei dort anzusetzen, wo die für das Gesamtsystem wesentlichen Risiken entstünden. Keinesfalls dürften die Genossenschaftsbanken, von denen keine besonderen Risiken ausgehen, in ihrer wichtigen Funktion für die mittelständische Wirtschaft und den Privatanleger behindert werden. Nicht eine überbordende Bürokratie sichere den Schutz der Verbraucher, seine Vermögensbildung und Altersvorsorge, sondern eine am nachhaltigen Kundeninteresse ausgerichtete Beratung. „Und genau dafür stehen die Genossenschaftsbanken“, betonte Mehring.

## Weitere Auswirkungen der Regulierung in Sicht

Kaum sei das Regelwerk zur Umsetzung von Basel III auf europäischer Ebene verabschiedet, treibe die Politik weitere Themen voran. „Mit den Beschlüssen zur Bankenunion werden in Deutschland insgesamt vier Institutionen für die Bankenaufsicht verantwortlich sein. Die Erfahrung lehrt, dass derartige Parallelstrukturen zu einem Wettbewerb der Institutionen führen werden. In dieser Folge wird die Komplexität weiter zunehmen“, befürchtet Mehring. Als keinesfalls beruhigend empfindet er die klare Begrenzung der Kompetenzen der Europäischen Zentralbank (EZB) auf die Aufsicht der vier größten Banken des genossenschaftlichen Verbundes. Die EZB erlasse die Leitlinien für die nationale Aufsicht und könne jederzeit Fälle an sich

ziehen. „Dadurch schränkt sich der Spielraum für die nationalen Instanzen ein und die angemessene Berücksichtigung der besonderen Stabilität der Genossenschaftsbanken im Aufsichtsregime rückt in weite Ferne.“

Weitere Themen seien das Bankenabwicklungsregime auf europäischer Ebene, bei dem der RWGV die Haftungskaskade und das Engagement von Finanzminister Wolfgang Schäuble, derartige Verantwortungsstrukturen im Sinne der Stärkung des Wettbewerbs einzuführen, ausdrücklich begrüßt. Siegfried Mehring: „Es sind aber durchaus Zweifel angebracht, ob sich diese Position angesichts der entgegengesetzten Interessen bei einer Fülle anderer europäischer Staaten durchsetzen werde. Wie auch immer geartete grenzüberschreitende Garantien sind nicht sinnvoll, fördern das Trittbrettfahren und setzen Anreize, Risiken einzugehen.“ Im Gegensatz dazu ginge der Institutsschutz der Genossenschafts-

banken als Präventionssystem sehr viel weiter, schaffe Vertrauen und Sicherheit und damit Stabilität.

Abschließend machte Mehring nachdrücklich deutlich: „Die Fülle von regulatorischen Maßnahmen belasten unsere Genossenschaftsbanken als kleinteilige Verbundgruppe überproportional und übermäßig.“ *Too big to fail* drohe, sich in ein *too small to survive* zu verkehren. Das werde nicht nur einen zunehmenden Konzentrationsprozess auslösen, sondern die Mittelstandsfinanzierung erschweren. Die besondere Errungenschaft der deutschen Bankenstruktur, mit ihren drei Säulen ein Abbild der gewerblichen Wirtschaftsstruktur darzustellen, sei zudem in Gefahr. „Es ist schon bemerkenswert, dass am Ende die von Staatshilfe am Leben gehaltenen Wettbewerber durch die Regulierung im Namen der Stabilität und des Verbraucherschutzes auch noch komparative Vorteile gewinnen“, schloss Mehring seine Ausführungen.



RWGV-Vorstandsmitglied Siegfried Mehring: „Planungssicherheit bei der Umsetzung von Basel III.“

# Voller Energie die Zukunft gestalten

Gewerbliche Genossenschaften sind ein wichtiger Wirtschaftsfaktor vor Ort



Gespannt auf die Entwicklungszahlen der gewerblichen Genossenschaften: Journalisten bei der Pressekonferenz in Düsseldorf.

**Düsseldorf.** Dass sie voller Energie und Kraft stecken, stellten die gewerblichen Genossenschaften 2012 abermals eindrucksvoll unter Beweis: So stieg alleine der Umsatz der 327 Dienstleistungs- und Handelsgenossenschaften in Rheinland und Westfalen mit ihren 60.000 Mitgliedern und 8.000 Beschäftigten um sieben Prozent auf 10,4 Milliarden Euro. Zu diesem Erfolg trugen besonders die boomenden Energiegenossenschaften bei. Sie verbuchten in 2012 die meisten Neugründungen und das stärkste Wachstum innerhalb des RWGVs. Ein Trend, der anhält, aber auch den Gesetzgeber fordert. „Energiegenossenschaften sind ein unverzichtbares Rückgrat der Energiewende. Daher ist die Politik aufgerufen, dem Einsatz der Bürger und ihrer Investitionen in erneuerbare Energien einen adäquaten Rahmen zu setzen“, betonte Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGVs, beim Jahrespressegespräch in Düsseldorf.

## Energiegenossenschaften

Sie sind längst ein wichtiger Wirtschaftsfaktor und vor Ort nicht mehr wegzudenken. Und ihre Zahl zeigt steil nach oben: 80 Energiegenossenschaften (2011: 63) mit 20.162 Mitgliedern (2011: 12.662) waren Ende 2012 unter dem Dach des RWGVs zusammengeschlossen. Immer mehr Bürger glauben, dass die Energiewende nur gelingen kann, wenn Energie dezentral erzeugt und nach Möglichkeit auch dort verbraucht wird. Die Zahlen geben ihnen Recht: Alleine 2012 erzeugten sie 32 Millionen Kilowattstunden Ökostrom und sparten so über 22 Millionen Kilogramm Kohlendioxid ein. „Bürgerenergie kann, nach dem Muster der Kreditwirtschaft, langfristig neben den Großkonzernen sowie neben und mit den Stadtwerken zu einer dritten Säule der Energiewirtschaft werden“, hob Ralf W. Barkey hervor.

## Genossenschaften fördern Genossenschaften

Das Angebotsspektrum der im RWGV organisierten Energiegenossenschaften ist breit gefächert – angefangen bei Biomasse oder Biogas über Energieberatung und Windenergie bis hin zur Energieversorgung sowie Nahwärmenetzen. Das Gros der Genossenschaften, nämlich 64, erzeugt Energie hauptsächlich durch den Einsatz von Photovoltaikanlagen. Unterstützung erfahren viele dieser Projekte oftmals nicht nur durch die Kommunen, die Dachflächen zur Verfügung stellen. Auch die Volksbanken und Raiffeisenbanken im RWGV-Verbandsgebiet sind ein unverzichtbarer Förderer. So wurden mehr als 60 Prozent der derzeitigen Energiegenossenschaften auf Initiative oder mit starker Unterstützung einer Volksbank oder Raiffeisenbank gegründet.

## RWGV als wichtige Interessenvertretung

Neben den Genossenschaftsbanken schiebt auch der RWGV die neu gegründeten Bürgerprojekte auf vielfältige Weise mit an, von der Gründungsberatung über rechtliche oder steuerliche Hilfestellungen bis hin zu vor Ort eingesetzten Prüfern. Nicht zuletzt ist der RWGV wichtige Schnittstelle zur Politik, bei der sich der Verband auch weiter für verlässliche Perspektiven, für Investitionen in erneuerbare Energien sowie für Planungssicherheit einsetzen wird. „Als Interessenvertreter der uns angeschlossenen Energiegenossenschaften in Rheinland und Westfalen werden wir die zukünftigen Ergebnisse der Verhandlungen zwischen Bund und Ländern auf ihre Auswirkungen sorgfältig prüfen, um die Interessen der Bürgerinnen und Bürger in diesem Zusammenhang zu wahren“, sagte der RWGV-Vorstandsvorsitzende.

# Warengenossenschaften weiter im Aufwind

Ralf W. Barkey: „Dynamische Landwirtschaft braucht Partner, die mithalten können.“

**Münster.** „Die 167 landwirtschaftlichen Genossenschaften verzeichnen im siebten Jahr in Folge ein ungebremstes Umsatzwachstum. In allen Geschäftsbereichen des landwirtschaftlichen Kerngeschäftes (Futtermittel, Agrar-Erzeugnisse, Brenn- und Treibstoffe, Milchverarbeitung, Vieh und Fleisch, Wein, Obst und Gemüse) wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr der Umsatz auf insgesamt 24,4 Milliarden Euro (plus 5,7 Prozent) gesteigert.“ Dies betonte Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes (RWGV), anlässlich des Jahrespressegespräches in Münster.

Die Genossenschaften hätten an ihren Standorten in die Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu hochwertigen Lebensmitteln für nationale und internationale Märkte investiert und so ihre Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gestärkt. „Davon profitieren ihre 123.000 Mitglieder. Denn eine dynamische Landwirtschaft und ebenso dynamische Märkte brauchen Partner, die mithalten können. In den selbst bestimmten Strukturen der landwirtschaftlichen Primärgenossenschaften sind die Anforderungen von bäuerlichen Betrieben wie auch der nationalen und internationalen Märkte sehr gut zu organisieren und zu erfüllen“, so Barkey.

## Erntemengen etwas größer als 2011

Im Mittelpunkt der rheinisch-westfälischen Bezugs- und Absatzgenossenschaften stand das landwirtschaftliche Kerngeschäft: Mischfutterproduktion und -vertrieb wurden erweitert, Lagerkapazitäten ausgebaut und Getreideannahmen verstärkt.

Der Umsatz der 67 Bezugs- und Absatzgenossenschaften in Rheinland und Westfalen stieg um 10,5 Prozent von 2,6 auf rund 2,9 Milliarden Euro. Die Getreidevermarktung war durch stabile, insgesamt steigende Preise gekennzeichnet. Die Erntemenge in Rheinland und Westfalen lag 2012 knapp oberhalb der Vorjahresmenge (plus 3,5 Prozent), jedoch unter dem mehrjährigen Durchschnitt.

## Hohe Investitionen

Im Geschäftsjahr 2012 konnten die zehn Viehvermarktungs-genossenschaften des RWGVs ihre Position im Markt weiter verbessern. Sie verzeichneten sowohl höhere Stückzahlen (von 6,9 Millionen auf 7,2 Millionen) als auch höhere Preise für Vieh und Fleisch. So stieg der wertmäßige Umsatz von 867 Millionen auf 980 Millionen Euro (plus 19 Prozent). Auch die positive Entwicklung von Umsatz und Wertschöpfung der vergangenen Jahre konnte stabilisiert werden.

Die Umsätze der fünf Molkereigenossenschaften sind mit 6,5 Milliarden Euro insgesamt stabil auf Vorjahresniveau geblieben. Wie Barkey betonte, bereiteten sich die Unternehmen zurzeit auf das Auslaufen der Milchmengen-Garantieverordnung 2015 vor. Sie investierten in Verarbeitungsanlagen, um die an den internationalen Märkten gefragten Produkte, zum Beispiel Milchpulver, anbieten zu können.



RWGV-Vorstandsmitglied Siegfried Mehring, Fachvereinigungs-Vorsitzender Johann Prümers und Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey (v. l.)

## Umsatzsteigerung im Gartenbau

Auch das Jahr nach dem EHEC-Krisenjahr 2011 war für die Branche schwierig. Nach den Preis- und Absatzeinbrüchen bei Gemüse im Vorjahr konnten sich zumindest die Preise wieder erholen, erreichten jedoch nicht das langjährige Mittel.

Die Produzenten bauten weniger Gemüse an, erzielten jedoch hohe Erträge bei den meisten Kulturen. Im Gartenbau konnten die Umsätze leicht gesteigert werden. Insgesamt erzielten die zwölf Unternehmen im Bereich Obst, Gemüse und Gartenbau einen Umsatz von rund zwei Milliarden Euro.

Die 13 Winzergenossenschaften steigerten ihren Umsatz nochmals geringfügig auf rund 93 Millionen Euro (Vorjahr rund 92 Millionen). Die Entwicklung wurde wetterbedingt durch deutlich unterdurchschnittliche Erntemengen in den Anbaubereichen des Verbandsgebietes geprägt. Der Weinkonsument, so Barkey, könne sich hingegen auf hervorragende Qualitäten aus dem Jahrgang 2012 freuen, die jetzt auf den Markt kämen.

# Mit Bild und Film zum Landessieg

Schüler aus Rheinland und Westfalen erfolgreich bei „jugend creativ“

**Münster.** Rund 200 junge Schülerinnen und Schüler aus Rheinland und Westfalen können sich freuen. Sie haben mit ihren Beiträgen zum 43. Internationalen Jugendwettbewerb der Volksbanken- und Raiffeisenbanken einen Landespreis gewonnen. Begleitet von ihren Pädagogen malten und filmten die Kinder und Jugendlichen zum Wettbewerbsthema „Entdecke die Vielfalt: Natur gestalten!“. Mit der hohen Qualität ihrer Filme und Bilder setzten sich die prämierten jungen Künstler und Filmemacher gegen 140.000 Mitbewerber landesweit durch.

Volksbanken und Raiffeisenbanken wollen mit dem Wettbewerb Kindern und Jugendlichen ein Experimentierfeld für ihre Kreativität bieten. Traditionell wird der Wettbewerb auch in den Schulunterricht einbezogen. Viele Kunstlehrer engagieren sich für den Wettbewerb und motivieren ihre Schüler zum Mitmachen. Auf dieser Doppelseite zeigen wir die Bilder der Ersten Landessieger.

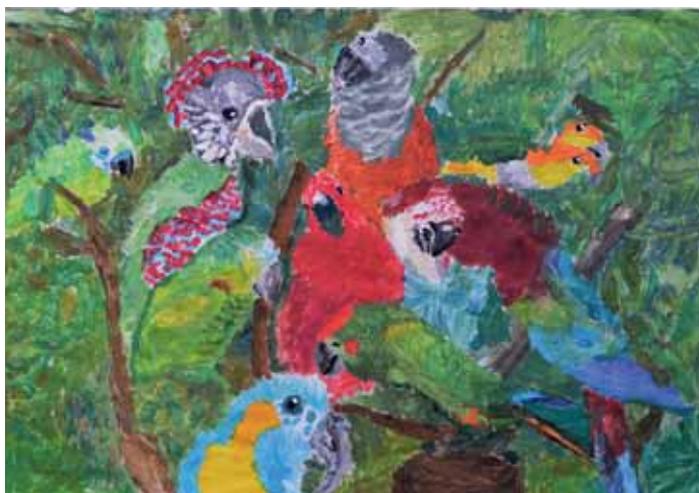


Foto: Joachim Busch

Friedrich Wenisch, Klasse 6, Vereinigte Volksbank, Brakel



Foto: Joachim Busch

Josef Meier, Klasse 2, Volksbank Delbrück-Hövelhof

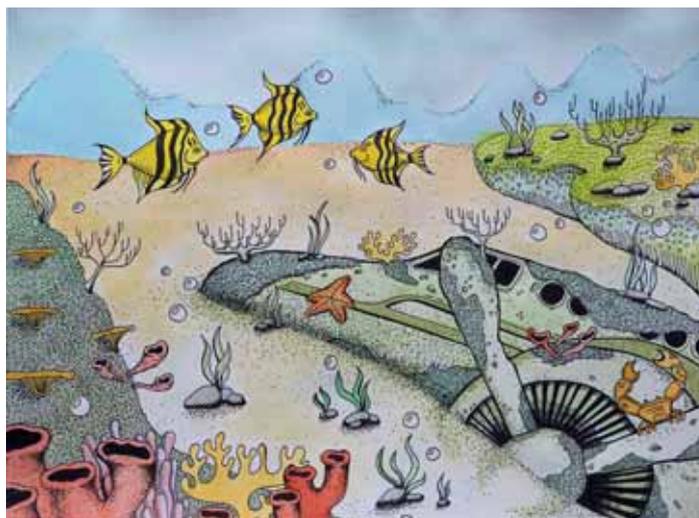


Foto: Joachim Busch

Oleg Kalechenko, Klasse 9, VR-Bank Rhein-Mosel



Foto: Joachim Busch

Franziska Flosbach, Klasse 6, Volksbank Wipperfürth-Lindlar



Foto: Joachim Busch

Sina Federmann, Klasse 11, Märkische Bank

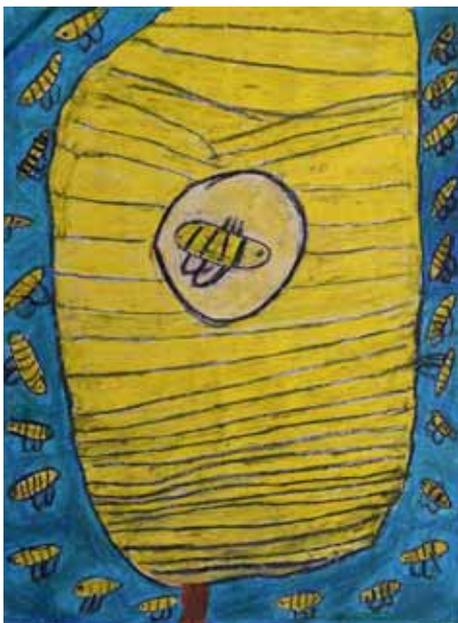


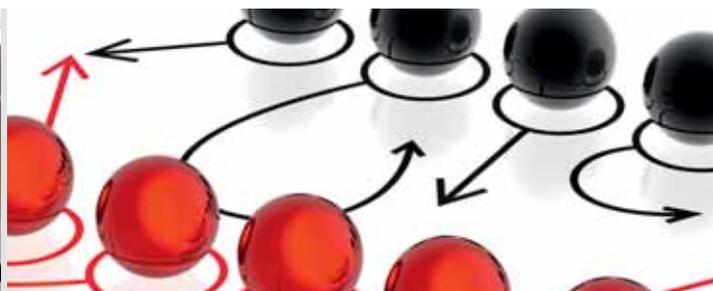
Foto: Joachim Bausch

Jana Schreckenber, Klasse 3, Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

## Die Landessieger Film

- Landespreis**  
 Christian und Daniel Heidemeyer  
 Gaesdonck-Gymnasium in Goch, Klasse 13  
 Filmtitel: Weiter so?  
 Volksbank Emmerich-Rees
- Landespreis**  
 Luca Scharpenberg (16 Jahre), Frederik Kraska und Roman Disselkamp  
 Einstein-Gymnasium in Rheda-Wiedenbrück, Q 1  
 Filmtitel: Umweltpolizei  
 Volksbank Gütersloh
- Landespreis**  
 Trickfilm-AG mit 30 Schülerinnen und Schülern  
 Maximilian-Kolbe-Gesamtschule Saerbeck, Klasse 5  
 Filmtitel: Natur in Gefahr  
 Volksbank Saerbeck
- Landespreis**  
 Dario Fidorra, Aref Balaom, Frederich Hartjes  
 Gymnasium Aspel in Rees, Q 1c  
 Filmtitel: Umweltverschmutzung und Artensterben  
 Volksbank Emmerich-Rees

Anzeige



## ERTRÄGE NACHHALTIG SICHERN!

Produktionsbankentscheidungen sicher treffen und Strategien erfolgreich umsetzen. Nachhaltige Erfolge erzielen durch professionelles Management der Wertschöpfungskette.

Mit der

### 16. VORSTANDSKOMPETENZ PRODUKTION

Start: 26.08.2013

[www.adgonline.de/vorstandskompetenz](http://www.adgonline.de/vorstandskompetenz)

**Nutzen Sie die Chancen in der Produktionsbank.**

**Machen Sie Ihre Bank gerade in schwierigeren Zeiten zukunftsfähig und nachhaltig erfolgreich.**

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG | Schloss Montabaur | Inken Hallberg | T: 02602 14-189 | E-Mail: [inken\\_hallberg@adgonline.de](mailto:inken_hallberg@adgonline.de)

Ressourcen effizient steuern und Schnittstellen optimal managen. Produktivitätssteigerung durch professionelle Gestaltung des Prozess-, Kapazitäts- und Qualitätsmanagements.

Mit dem

### ZERTIFIZIERTEN PRODUKTIONS BANKMANAGER ADG

Start: 16.09.2013

[www.adgonline.de/produktionsbankmanager](http://www.adgonline.de/produktionsbankmanager)

*Ihr Erfolg ist unsere Motivation.*

# Genossenschaftsverbände als Erfolgsfaktoren

Uni Köln untersucht genossenschaftliche Neugründungsprozesse – Gründer loben fachliche Kompetenz der Berater

Genossenschaftsverbände leisten bei der Gründung von Genossenschaften einen unverzichtbaren Beitrag. Darauf weisen aktuell die Ergebnisse einer qualitativen Studie hin, die das Seminar für Genossenschaftswesen der Universität zu Köln durchgeführt hat. Die verbandsbezogene Analyse fügt sich in ein umfassenderes Forschungsprojekt ein, das genossenschaftliche Gründungsprozesse in ausgewählten Bereichen zum Gegenstand hat. Im Zentrum dieses Beitrages steht die Frage, wie die Gründer die vielfältigen Leistungen der Genossenschaftsverbände im Gründungsprozess von Genossenschaften einschätzen.

## Besondere Stellung der Genossenschaftsverbände im Gründungsprozess

Genossenschaftliche Gründungsprozesse weisen zahlreiche rechtsformspezifische Besonderheiten auf. Bei der Analyse umfeldbezogener Einflussfaktoren ist vor allem zu berücksichtigen, dass jede Genossenschaft Mitglied eines genossenschaftlichen Prüfungsverbandes sein muss. Dieser Prüfungsverband erstellt auch das Gründungsgutachten, das eine notwendige Bedingung für den Registereintrag darstellt. Wegen der obligatorischen Gründungsprüfung lässt sich eine Genossenschaftsgründung ohne Prüfungsverband demnach nicht durchführen. Gerade die Gründungsprüfung und die für ein positives Gutachten zu erfüllenden Anforderungen machen den Gründungsprozess einer Genossenschaft umfangreicher und voraussetzungsvoller als bei anderen Unternehmensrechtsformen. Die Gründer müssen sich intensiv mit den rechtlichen und wirtschaftlichen Anforderungen des genossenschaftlichen Gründungsprozesses auseinandersetzen. Hierbei werden sie von den Prüfungsverbänden maßgeblich unterstützt. Das macht Genossenschaftsverbände zu den wichtigsten Akteuren im Umfeld einer angehenden Genossenschaft.

## Ergebnisse

Wie schätzen nun Gründer und Gründungsabbrecher den Einfluss ein, den die Leistungen der Genossenschaftsverbände auf den Erfolg bzw. Misserfolg von genossenschaftlichen Gründungsvorhaben ausüben? Grundlage sind die inhaltlichen Auswertungen der qualitativen Interviews, die mit sechs Gründern und fünf Gründungsabbrechern von Photovoltaikgenossenschaften und Bioenergiedörfern sowie vier Gründern und drei Gründungsabbrechern von kommunalen Genossenschaften wie etwa Bildungsgenossenschaften, Stadtmarketinggenossenschaften und Sportgenossenschaften geführt wurden. Die Gründer nehmen externe Beratungsleistungen in unterschiedlichem Ausmaß in Anspruch. Im Bereich der Energiegenossenschaften wird stets technische Expertise, sofern sie nicht innerhalb des Gründerteams vorhanden ist, hinzugezogen. Hierzu suchen die Gründer in einigen Fällen die Zusammenarbeit mit lokalen Handwerkern im Bereich erneuerbarer Energien. In anderen Fällen werden überregionale Berater wie

die INeG herangezogen; es wird aber auch die Beratung der Energieagentur NRW in Anspruch genommen. Allen Gründungsprojekten gemeinsam ist die intensive Beratung durch die Genossenschaftsverbände. In der Regel beraten die regionalen Prüfungsverbände die Gründer. In einem Gründungsfall der Kölner Studie erbrachte der ZdK die maßgeblichen Beratungsleistungen und bereitete die erforderlichen Unterlagen (mit) vor, die anschließend dem regionalen Verband zur Prüfung vorgelegt wurden.

Hinsichtlich der Bewertung der konkreten Beratungsleistungen lassen sich in den Interviews keine grundlegenden Unterschiede zwischen erfolgreichen Gründungen und abgebrochenen Vorhaben ausmachen. Die Darstellung folgt daher keiner Unterteilung dieser beiden Gruppen, sondern orientiert sich an spezifischen Themenfeldern. Zunächst werden diejenigen Leistungen beschrieben, welche die Gründer für besonders bedeutend erachten. In einem zweiten Schritt wird die Zufriedenheit mit diesen als wichtig erachteten Leistungen und den Beratern thematisiert.

## Wichtige Leistungen der Genossenschaftsverbände

Die Leistungen der Verbände werden sowohl von den Gründern als auch den Gründungsabbrechern geschätzt und überaus positiv bewertet. „Die externe Beratung des Genossenschaftsverbandes hat uns sehr stark weitergeholfen“, ist eine typische Aussage. Die grundlegenden Informationsmaterialien helfen bereits vor Kontaktaufnahme mit dem Verband, sich mit den rechtsform- und gründungsspezifischen Anforderungen zu befassen. So erläutert eine Interviewpartnerin: „Ich glaube, dass viele Materialien, die der RWGV uns als Einstiegsmaterial zur Verfügung gestellt hat, so gut sind, dass man sich hervorragend einen Überblick verschaffen kann. Die Beratungsleistung hinterher ist aber trotzdem extrem sinnvoll.“

Allgemein betonen viele Gründer, dass sie stark auf die Beratungsleistungen angewiesen sind: „Da ist das fachliche Know-how der Gründungsberater überhaupt nicht wegzudenken, das ist wirklich sehr, sehr wichtig.“ Solch ein Verweis auf die nützlichen Hilfestellungen der Verbände kann durchaus stellvertretend als Zeichen dafür gelesen werden, dass die Beratungsleistungen mehrheitlich als notwendig und hilfreich angesehen werden.

## Hohe Zufriedenheit mit den Beratungsleistungen der Genossenschaftsverbände

Mit den Beratungsleistungen der Genossenschaftsverbände zeigen sich die befragten Gründer und Gründungsabbrecher äußerst zufrieden. Diese Zufriedenheit fußt auf der erfahrenen umfassenden fachlichen Kompetenz: „Um es auf den Punkt zu bringen: Man hat mir alle meine Fragen beantwortet.“ Hinzu kommt dann noch ein als außerordentlich bedeutsam und förderlich bewertetes hohes Maß an Aufgeschlossenheit und Offenheit der Berater gegenüber dem Gründungsvorhaben.

Durch diese Akzeptanzvermittlung gepaart mit wirklichem Interesse an einem erfolgreichen Gründungsprozess werden die Gründungsinteressierten in ihrem Vorhaben mehr als bestärkt.

Unabdingbare Voraussetzungen für eine positive Einschätzung der Gründungsberatung stellen folglich vertrauensvolle Beziehungen zwischen Gründungsinteressierten und Beratern sowie grundlegende Beziehungs- und Kommunikationsfähigkeiten der Berater dar. Idealerweise vermögen die Berater eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich die Gründungsinteressierten wohl fühlen. Bei den in der Kölner Studie untersuchten Fällen ist dies gelungen. Exemplarisch lässt sich die zusammenfassende Aussage einer Gründerin aus dem Bereich der Energiegenossenschaften anführen: „Ich fand die Beratung sehr, sehr angenehm.“

Solche Erfolgsfaktoren sind mit der Person des Beraters eng verbunden. Ein Gründer einer kommunalen Genossenschaft drückte seinen Gesamteindruck und die Wertschätzung des Verbandes wie folgt aus: „Und dann war es natürlich auch der persönliche Eindruck. Diese Seriosität, dieses generöse, souveräne Auftreten, die gute Betreuung. Da bin ich bis heute dankbar, da habe ich mich gut aufgehoben gefühlt. Die wollten nicht nur einfach Geld, die haben uns auch geholfen und

haben sich wirklich für uns interessiert. Die waren auch nicht irgendwie so von oben herab.“

Hier zeigen sich mehrere Aspekte einer vertrauensvollen Beziehung. Zum einen wird betont, dass als Motivation des Verbandes erkennbar nicht der Verkauf von Beratungsleistungen, sondern ein konkretes Interesse am spezifischen Gründungsvorhaben angesehen wird. Zum anderen lobt der Interviewte das Auftreten des Beraters selbst und die Begegnung auf Augenhöhe.

#### Fazit

Nach den bisherigen Ausführungen lässt sich mit Fug und Recht sagen, dass die Genossenschaftsverbände wesentliche Erfolgsfaktoren im genossenschaftlichen Gründungsprozess darstellen. Jedoch zeigen die Ergebnisse der Kölner Studie auch, dass die Leistungen der Genossenschaftsverbände allein nicht ausreichend sind, um ein Gründungsvorhaben zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen. Es gibt also weitere unabdingbare Faktoren, die für eine erfolgreiche Genossenschaftsgründung notwendig sind. Auf weitere Ergebnisse der Kölner Studie darf man daher gespannt sein!

*Johannes Blome-Drees und Philipp Degens*

Anzeige



### EIGENE KOMPETENZEN AUSBAUEN

Direkt im Haus durch eigene Trainings begeistern.  
Mitarbeiter direkt „on the job“ fit für das tägliche Geschäft machen und die Bank nachhaltig stärken.  
Dann ist der

#### ZERTIFIZIERTER BASISRAINER ADG

genau das Richtige: [www.adgonline.de/basistrainer](http://www.adgonline.de/basistrainer)

Mitarbeiter motivieren, Teams stärken und in komplexen Beratungssituationen professionell agieren. In Gesprächssituationen aus Konflikten „Win-win-Konstellationen“ machen. Dann starten Sie als

#### dipl. SYSTEMISCHER COACH ADG

durch: [www.adgonline.de/coaches](http://www.adgonline.de/coaches)

**Holen Sie sich die Kompetenzen in Ihr Haus. Entwickeln Sie sich oder Ihre Führungskräfte und Spezialisten gezielt weiter.**

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG | Schloss Montabaur | Christiane Ritter | T: 02602 14-261 | E-Mail: [christiane\\_ritter@adgonline.de](mailto:christiane_ritter@adgonline.de)

*Ihr Erfolg ist unsere Motivation.*

# Nachfolgeberatung in guten Händen

Bei vielen mittelständischen Unternehmen steht die Regelung der Nachfolge auf der Agenda. Die VR Unternehmerberatung nimmt sich des Themas an.



Jährlich steht laut Schätzungen des IfM Bonn bei ca. 22.000 Familienunternehmen die Klärung der Nachfolge an. In etwa 86 Prozent der Fälle ist das Erreichen des Ruhestandsalters ausschlaggebend. Ganz gleich ob die Übergabe geplant vonstattengeht oder wegen eines unvorhergesehenen Schicksalsschlages plötzlich notwendig wird, sie ist für die Beteiligten meist eine hochemotionale Angelegenheit und eine gravierende Sondersituation im Lebenszyklus eines Unternehmens. Für die Hausbank des Unternehmers kann die Nachfolgelösung sowohl die Weiterführung und Vertiefung, im schlimmsten Fall dagegen das Ende der Geschäftsbeziehung bedeuten. Ist die Bank in die Übergabe oder den Verkauf nicht eingebunden, geht die Bankverbindung meist auf das Institut des neuen Inhabers über.

Sicher scheint, laut Prognosen im aktuellen BVR-Kompass, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren etwa 29 Prozent aller Firmenkunden der Volksbanken Raiffeisenbanken mit dem Thema Nachfolge oder Unternehmensübergabe konfrontiert sein werden. Daraus leitet sich ein umfangreiches Geschäftspotenzial ab, denn die Zahl familienexterner Lösungen steigt nachweislich an.

## Geschäftspotenziale nutzen durch Profilschärfung

Keine schlechten Aussichten für die regional stark verwurzelten Volksbanken Raiffeisenbanken. Deren Marktdurchdringung ist nach Erkenntnissen der seit einigen Jahren erfolgreich laufenden ProFi- Initiative gerade im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen überdurchschnittlich gut und häufig von einem über viele Jahre gewachsenen Kunde-Bank-Verhältnis gekennzeichnet. Diese exponierte Marktstellung verschafft den Genossenschaftsbanken eine gute Position im wettbewerbsintensiven Mittelstandsgeschäft.

Bisher fokussiert die komplementäre Beratungsleistung durch Spezialisten der Finanzgruppe in Nachfolgeprozessen vorrangig



- > auf Unternehmen mit einem Unternehmenswert ab 10 Millionen Euro. Um die Position der Genossenschaftsbanken im Segment der KMU weiter auszubauen, gilt es, kunden- und bedarfsgerechte Nachfolgeberatung auch für das Firmenkundensegment unterhalb der bisherigen Mindestgrößen anzubieten.

#### **Gemeinsames Projekt „Beratung Unternehmensnachfolge“**

Die Bedeutung dieses Potenzials haben der BVR, die DZ BANK und die WGZ BANK aufgegriffen und im Juni 2012 das Projekt „Beratung Unternehmensnachfolge“ gestartet. Das Projekt reflektierte konsequent sowohl die bisherigen Rahmenbedingungen in der Finanzgruppe als auch die Anforderungen der Banken und legte den Fokus auf die Zielgruppe der Firmenkunden ab einer Million Euro Jahresumsatz. Innerhalb von sechs Monaten entwickelte das Projektteam, das sich auch aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der genossenschaftlichen Regionalverbände, VR Unternehmerberatung, VR Equitypartner, DZ Privatbank und Ortsbanken bildete, ein bedarfs- und zielgruppenorientiertes Beratungskonzept für den Einsatz im Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken. Das neue Angebot soll die Wahrnehmung der Genossenschaftlichen FinanzGruppe als kompetenter Berater und Prozessbegleiter im Rahmen von Unternehmensnachfolgen stärken.

#### **Der Weg zum bedarfsgerechten Beratungsangebot**

Wo stehen wir heute? Im ersten Schritt ermittelte das Projektteam den Status Quo für die definierte Zielgruppe. Zwar ist die FinanzGruppe in diesem Kundensegment sehr gut positioniert, gleichzeitig ist jedoch das Beratungsangebot zur Nachfolge bisher eher auf größere Unternehmen zugeschnitten. Die an der Entwicklung des neuen Beratungskonzeptes beteiligten Experten kamen zu dem Ergebnis, dass die größten Erfolgsaussichten in einem ergänzenden Beratungsmodell bestehen. Zentrale Bestandteile dieses Modells sind ein Kompetenzzentrum für Volksbanken Raiffeisenbanken sowie Regionalpartnerschaften. Das Kompetenzzentrum sammelt alle Anfragen der Banken zum Themenkomplex der Unternehmensnachfolge und koordiniert deren weitere Bearbeitung entlang der modularen Prozesskette. Die Regionalpartner führen die Beratungen der Kunden in Abstimmung mit den Volksbanken Raiffeisenbanken und dem zentralen Kompetenzzentrum durch.

Was heißt das konkret?

Die Funktion des zentralen Ansprechpartners übernimmt die VR Unternehmerberatung, die als Tochter der beiden genossenschaftlichen Zentralbanken sowohl über weitreichende Netzwerke als auch Finanzierungszugang verfügt. Sie ist Vertragspartner für den Endkunden, Prozessvermittler innerhalb der Finanzgruppe, Schnittstelle zu den Volksbanken Raiffeisenbanken und Organisator von Seminarangeboten in enger Kooperation mit den genossenschaftlichen Akademien. Die Betreuung der einzelnen Nachfolgeprozesse wird von externen Regionalpartnern übernommen, die nach den hohen fachlichen Qualitätsanforderungen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ausgewählt sind. Es handelt sich bei den externen Beratern ausschließlich um erfahrene und hochspezialisierte Transaktionsberater. Gleichzeitig stellt die VR Unternehmerberatung die laufende und lückenlose Prozessbegleitung sicher und ist erster Ansprechpartner für die Volks-

banken Raiffeisenbanken. Im Fokus der Beratung steht die Identifikation geeigneter Käufer innerhalb Deutschlands und bei Bedarf darüber hinaus auch international. Die Kunden profitieren hier besonders vom dichten Netzwerk der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Selbst Unternehmer, die sich nicht aktiv mit dem Thema Unternehmenskauf beschäftigen, sind oftmals passenden Übernahmemöglichkeiten gegenüber sehr aufgeschlossen. Inwieweit die Käuferansprache in eine erfolgreiche Transaktion mündet, wird maßgeblich von der richtigen Vorbereitung und der professionellen Durchführung des Verkaufsprozesses beeinflusst. Ebenso ist die Strukturierung von maßgeschneiderten Finanzierungs- oder Anlagekonzepten für die Käufer und/oder Verkäuferseite im Zuge des Transaktionsprozesses essenziell. Hier steht den Regionalpartnern die breite Expertise der Genossenschaftlichen FinanzGruppe in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Hausbank zur Verfügung.

Der klare Vorteil für die Volksbanken Raiffeisenbanken liegt bei diesem Modell darin, dass der Firmenkundenbetreuer seinen Kunden in allen Größenordnungen eine kompetente Transaktionsberatung zu marktgerechten Honoraren anbieten und sich gleichzeitig auf die Bereitstellung der eigentlichen Bankleistungen wie Akquisitionsfinanzierung, Betriebsmittelfinanzierung oder Anlage des Verkaufserlöses konzentrieren kann. Ein Ziel und bereits häufig gelebte Praxis ist es, gerade in langjährigen Kundenbeziehungen, die sich aus einer dauerhaften Bindung ergebenden Cross-Selling-Potenziale zu heben. Häufige Herausforderung ist es hingegen nach wie vor für den Firmenkundenbetreuer, den Beratungsbedarf des Kunden rechtzeitig zu erkennen und durch Einbindung subsidiär agierender Partner professionell zu steuern.

#### **Pilot zur Beratungs Offensive startet im Frühjahr 2013**

Im Frühjahr 2013 startet die Pilotphase des neuen Beratungsangebotes in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen. Erste Praxiserfahrungen können dann ggf. bereits in die Optimierung des Leistungsangebotes und des Seminarprogramms einfließen. Zur inhaltlichen Vertiefung und Operationalisierung der Zusammenarbeit ist geplant, die verantwortlichen Führungskräfte im Firmenkundengeschäft der Volksbanken Raiffeisenbanken in individuellen Gesprächen zeitnah und vor Ort sowie mit Unterstützung der Regionalverbände weitergehend zu informieren. Welche Erfolge durch die neuen Beratungsleistungen in der Praxis realisiert wurden, kann nach Abschluss der Pilotphase mittels best-Practice-Beispielen beschrieben werden. Die Erfahrungen aus der Pilotierung und die enge Abstimmung der Prozessbeteiligten in dieser Phase bieten die Chance zur Optimierung des modularen Beratungsangebotes – letztlich zum langfristigen Nutzen für die Genossenschaftliche FinanzGruppe und ihre Firmenkunden. Der bundesweite Rollout des Beratungsangebotes ist für das erste Halbjahr 2014 geplant.

#### **Zu den Autoren**

Markus Loy ist Geschäftsführer der VR Unternehmerberatung. Mario Görner ist Projektleiter der VR Unternehmerberatung. Dieser Beitrag erschien zuerst im GENOGRAPH 3/2013.

# R+V steigert Marktanteile und Ergebnis

Rekordnachfrage bei Personenversicherungen / Neugeschäftsmarktanteil bei 10,1 Prozent



R+V-Chef Caspers: „Vertrauensvolle Zusammenarbeit in FinanzGruppe als Wettbewerbsvorteil“

**Wiesbaden.** „Wir können auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2012 mit einem sehr guten Ergebnis zurückblicken“, so Dr. Friedrich Caspers, Vorstandsvorsitzender der R+V Versicherung AG, anlässlich der Bilanzpressekonferenz in Wiesbaden. R+V ist auch 2012 deutlich stärker als der Markt gewachsen, dank eines starken Neugeschäftes im Personen- und Kompositversicherungsgeschäft. Weniger Elementarschäden als im Vorjahr, weitere Kostensenkungen und ein sehr erfreuliches Kapitalanlageergebnis trugen ebenfalls zum sehr guten Ergebnis bei. „Als wesentlicher Erfolgsfaktor und Wettbewerbsvorteil zeigt sich erneut die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe mit den Volksbanken Raiffeisenbanken“, ist der R+V-Chef überzeugt. Die nachhaltige Erfolgsstory zeigt sich auch bei den Beschäftigtenzahlen: Seit Jahren schafft der genossenschaftliche Versicherer neue Arbeitsplätze. 2012 stellte R+V in Deutschland 372 neue Mitarbeiter ein und zählt hierzulande insgesamt 13.829 Beschäftigte.

## Exzellentes Ergebnis durch Wachstum

Die Beiträge im R+V Konzern erhöhten

sich gegenüber dem Vorjahr um 4,8 Prozent auf 11,9 Milliarden Euro (2011: 11,3 Milliarden Euro). Im inländischen Erstversicherungsgeschäft übertrafen die gebuchten Bruttobeiträge der R+V Gruppe mit 10,6 Milliarden Euro den Vorjahreswert um 5,5 Prozent. „Die Kunden vertrauen der Produktqualität, Solidität und Finanzstärke von R+V“, so Dr. Caspers. In 2012 entschieden sich 108.000 Neukunden für R+V, was der Einwohnerzahl einer Großstadt wie Trier, Erlangen oder Koblenz entspricht. Zudem stieg die Vertragszahl um eine halbe Million (+532.000) auf über 22 Millionen.

Inzwischen verwaltet der R+V Konzern einen Kapitalanlagenbestand von 68,1 Milliarden Euro (2011: 61,1 Milliarden Euro), und R+V hat keine stillen Lasten. Über 80 Prozent der Kapitalanlagen sind in Zinsträger investiert. Die durchgerechnete Aktienquote liegt mit 4,5 Prozent (2011: 4,1 Prozent) über dem Branchenniveau. R+V hat alle BaFin-Stresstests bestanden. Das Kapitalanlageergebnis stieg auf 3,2 Milliarden Euro (+ 62,7 Prozent) und trug mit zum sehr guten Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 491 Millionen Euro bei (+72,3 Prozent).

## Personenversicherung: bestes Neugeschäft der Unternehmensgeschichte

2012 verzeichnete R+V die beste Neugeschäftsentwicklung in der Unternehmensgeschichte: Der gesamte Neubeitrag der R+V Lebens- und Pensionsversicherer lag im Inland mit 2,9 Milliarden Euro um 5,2 Prozent über dem bisherigen Rekordwert aus 2011. Die Summe teilt sich auf in 585 Millionen Euro laufende Beiträge (+ 4,3 Prozent) und 2,4 Milliarden Euro Einmalbeiträge (+ 5,5 Prozent). Dies belegt eindrucksvoll die seit Jahrzehnten ungebrochene Attraktivität der Lebensversicherung, auch in Zeiten niedriger Zinsen. Der Neugeschäftsmarktanteil von R+V erhöhte sich auf 10,1 Prozent (2011: 9,5 Prozent).

Die R+V Lebensversicherung AG steigerte ihre Beitragseinnahmen um 5,9 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro und konnte damit ihre Position als zweitgrößter deutscher Lebensversicherer weiter ausbauen.

Insgesamt erzielte die R+V Gruppe in

Deutschland ein Beitragswachstum von 4,9 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro - damit hebt sich R+V deutlich vom Markt ab. Inzwischen verwaltet das Unternehmen 5,9 Millionen Verträge (+ 2,2 Prozent). Gleichzeitig sank 2012 erneut die Verwaltungskostenquote im Konzern von 1,8 Prozent auf 1,7 Prozent und liegt - wie seit vielen Jahren - weiter unter Branchenniveau.

## Attraktive Verzinsung

Die Beitragsentwicklung zeigt: Lebens- und Rentenversicherungen bleiben für die Kunden ein unverzichtbarer Baustein für ihre private Altersvorsorge. Im Vordergrund stehen dabei Sicherheit und Garantie. „Private Lebens- und Rentenversicherungen sind für die Deutschen nach wie vor die beliebteste Form der Altersvorsorge, denn sie garantieren lebenslange Verlässlichkeit“, betont Dr. Caspers. 2012 hat R+V 2,2 Milliarden Euro allein für abgelaufene Verträge an ihre Kunden ausbezahlt. „Zudem bietet R+V auch im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine Verzinsung, die deutlich über der von anderen sicheren Anlageformen liegt“, so der R+V-Chef weiter. „Unsere durchschnittliche Gesamtverzinsung liegt 2013 bei attraktiven 4,1 Prozent.“

Ausdruck der Kundenzufriedenheit mit R+V ist auch die traditionell niedrige Beschwerdequote bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin): Die R+V Lebensversicherungen verzeichnen im Durchschnitt der letzten zehn Jahre lediglich 1,7 Beschwerden pro 100.000 Verträge.

Das bedeutendste Geschäftsfeld war 2012 erneut die klassische private Altersvorsorge mit Beitragseinnahmen von 3,8 Milliarden Euro. In der betrieblichen Altersversorgung hat R+V ihre starke Position als einer der führenden Anbieter von Branchenversorgungswerken weiter ausgebaut. Die Beitragseinnahmen erhöhten sich um 15,2 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro. Rund 270.000 Verträge entfallen auf Versorgungswerke, beispielsweise das Chemie-Versorgungswerk, die ApothekenRente oder die Metall-Rente. Das sind mehr als ein Viertel aller Verträge zur beruflichen Altersvorsorge.



## Einfach kann jeder. Flexibel bleiben mit VR-BaufiVario.

Ein Unternehmen der WGZ BANK-Gruppe

Mit unserem Produktmerkmal **VR-BaufiVario** erhält der Darlehensnehmer die Option, während der ersten Sollzinsbindung - nach Ablauf von drei Jahren nach Vollauszahlung - das Darlehen ganz oder teilweise, mindestens jedoch EUR 10.000 je Sondertilgung, jederzeit zurückzuzahlen. Ideal für Kunden mit erhöhten Geldzuflüssen in der nahen Zukunft.

### Produktmerkmale:

- Sollzinsbindung 10 Jahre
- Aufschlag auf den Sollzinssatz 0,25 % p. a.
- Sicherheit eines günstigen Zinssatzes für 10 Jahre
- Ganze oder teilweise Rückführung nach 3 Jahren nach Vollauszahlung ohne Zusatzkosten.

Testen Sie unsere Leistungsfähigkeit!  
Sprechen Sie mit Ihrem Regionaldirektor.  
WL BANK Münster | Berlin | Düsseldorf | München

### Hauptsitz:

Sentmaringer Weg 1, 48151 Münster  
Tel. 0251 4905-0, Fax 0251 4905-5555

### Repräsentanz Düsseldorf:

Ludwig-Erhard-Allee 20, 40227 Düsseldorf  
Tel. 0211 210942-0, Fax 0211 210942-5792  
info@wlbank.de, www.wlbank.de, www.vr-bankenportal.de

# Genossenschaftsbanken weiter stark

Vorsteuergewinn 7,4 Milliarden Euro / Kernkapital um 4,9 Milliarden Euro aufgestockt  
Fröhlich: „Eindrucksvolle Bestätigung unseres Geschäftsmodells“



Der BVR-Vorstand stellte sich bei der Jahrespressekonferenz den Fragen der Journalisten.

**Berlin.** Die 1.101 deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Sparda-Banken, PSD Banken und genossenschaftlichen Sonderinstitute haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 ihre Erträge gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich gesteigert. Boomende Mitgliederzahlen, ein dynamisches Kreditgeschäft sowie Kursaufholungen bei Wertpapieren haben zu einem Gewinn nach Steuern von 2,2 Milliarden Euro geführt – ein Plus von 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Vorsteuergewinn betrug 7,4 Milliarden Euro. Gleichzeitig wuchs die addierte Bilanzsumme um 21 Milliarden auf 750 Milliarden Euro. „Dieses auch im Branchenvergleich sehr gute Ergebnis ist eine eindrucksvolle Bestätigung unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells.“

„Unsere Institute haben ihre Markchancen auf Basis eines partnerschaftlichen Umgangs mit ihren rund 30 Millionen Kunden aktiv genutzt“, sagt Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR). „Nie war die Mitgliedschaft bei einer Genossenschaftsbank beliebter als heute“, so Fröhlich. Im Berichtszeitraum sind nochmals knapp 350.000 neue Mitglieder hinzugekommen. Ihre Zahl liegt nunmehr bei 17,3 Millionen.

„Wir machen unsere Hausaufgaben und stellen uns den Herausforderungen der Zukunft“, erklärt der BVR-Präsident. Von Politik und Aufsicht fordert er Augenmaß bei der Bankenregulierung. Die zunehmende Komplexität immer neuer Regulierungsvorhaben erschwere das risikoarme und solide Bankgeschäft der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zusehends. „Bei der Vielzahl aktueller Regulierungsmaßnahmen frage ich mich, ob die Politik ihr vorrangiges Ziel, die Finanzmärkte sicher zu machen, noch im Blick hat“, so Fröhlich weiter. Immer mehr Vorschriften aus Berlin und Brüssel kommen auf die Banken zu, ohne dass es zu einer Bewertung der kumulierten Folgen komme.

So eilen die neuesten Vorschläge der Bundesregierung zur Trennbankenthematik der europäischen Gesetzgebung weit voraus und sorgen für ungleiche Regelungen innerhalb Europas. Die in Brüssel erarbeitete Krisenmanagementrichtlinie wiederum müsse die positive Rolle eines anerkannten institutsbezogenen Sicherungssystems wie der Sicherungseinrichtung des BVR stärker würdigen. Solche bewährten Mechanismen müssten erhalten bleiben, damit Volksbanken und Raiffeisenbanken weiterhin ihrer Rolle als Stabilitätsanker im deutschen Bankensektor nachkommen könnten.

## Florierendes Kreditgeschäft

Profitiert hat die genossenschaftliche Bankengruppe im Geschäftsjahr 2012 von einem lebhaften Kreditgeschäft. Die Kreditvergabe an Privat- und Firmenkunden erhöhte sich im Berichtszeitraum – verglichen zum Vorjahr – um 4,4 Prozent oder 19 Milliarden auf 443 Milliarden Euro. Besonders im Kreditgeschäft mit Firmenkunden legten die Volksbanken und Raiffeisenbanken mit einem Plus von 6,9 Prozent überdurchschnittlich zu. Der Gesamtmarkt wuchs lediglich um 0,9 Prozent. Immobilienkredite an Privatkunden erhöhten sich um 3,4 Prozent auf rund 180 Milliarden Euro. Erfreulicherweise konnte die Einlagenseite trotz eines intensiven Wettbewerbs um deutsche Spareinlagen gleichsam mitwachsen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Nichtbanken stiegen um 18 Milliarden Euro oder 3,5 Prozent auf 542 Milliarden Euro.

Der Zinsüberschuss stieg im Berichtsjahr leicht um 0,4 Prozent auf 16,4 Milliarden Euro. In Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme sank die Zinsspanne um 0,08 Prozentpunkte auf 2,22 Prozent. Der Provisionsüberschuss legte leicht auf 4,1 Milliarden Euro zu, in Relation zur Bilanzsumme sank er ebenfalls im Jahresvergleich von 0,58 auf 0,56 Prozent.

Die allgemeinen Verwaltungsaufwendungen lagen bei 13,7 Milliarden Euro. Die Cost-Income-Ratio, also die Ertrags-Aufwands-Relation, als Maß für die Rentabilität der genossenschaftlichen Bankengruppe stieg leicht um 1,4 Prozentpunkte auf 66,9 Prozent. Hingegen sank die Risikovorsorge im Kreditgeschäft von minus 0,4 Milliarden Euro im Vorjahr auf minus 0,3 Milliarden Euro im Jahr 2012. Die Wertberichtigungen lagen somit weit entfernt vom langjährigen Durchschnitt. Aufgrund der Erholung an den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten legte das Bewertungsergebnis Wertpapiere von einer Belastung von minus 0,7 Milliarden Euro in 2011 auf eine Wertaufholung von 0,7 Milliarden Euro stark zu. Entsprechend verbesserte sich das Betriebser-

gebnis nach Bewertung mit 7,6 Milliarden Euro um 5,3 Prozent gegenüber dem Vorjahresniveau. Der Vorsteuergewinn kletterte um 5,8 Prozent auf 7,4 Milliarden Euro. Nach Steuern erreichte der Jahresüberschuss mit 2,2 Milliarden Euro ein Plus von 3,9 Prozent gegenüber 2011.

Darüber hinaus haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken im Jahr 2012 dem Fonds für allgemeine Bankrisiken 3,1 Milliarden Euro zugeführt und stärkten so die Reserven für die Zukunft. Diese Dotierung ist um 6,4 Prozent höher als im Vorjahr. Ihre bereits sehr solide Eigenkapitalausstattung hat die genossenschaftliche Bankengruppe weiter verbessert. Das Kernkapital wuchs um

4,9 Milliarden auf 47,7 Milliarden Euro. Der Solvabilitätskoeffizient verbesserte sich nochmals auf 15,9 Prozent (Vorjahr 15,6 Prozent).

**Ausblick**

Trotz des intensiven Wettbewerbs um Privatkunden und mittelständische Firmenkunden rechnet der BVR für das laufende Jahr mit weiteren Marktanteilsgewinnen der Volksbanken und Raiffeisenbanken im Kundengeschäft. Der zu erwartende Volumenzuwachs werde die Belastungen aus dem niedrigen Zinsumfeld mindestens teilweise kompensieren, sodass für 2013 insgesamt von einem Ergebnis der Gruppe leicht unter dem Vorjahresniveau ausgegangen werden könne.



Präsentierte die Zahlen des Geschäftsjahrs 2012: BVR-Präsident Uwe Fröhlich

Ihre Kunden kaufen keine neue Heizung, Dämmung oder Solaranlage.

Ihre Kunden kaufen den Respekt ihrer Kinder und der Natur.

Unser günstigster Bausparkredit aller Zeiten!

Garantiert! **Kreditzins ab 1,5%\*** für die Modernisierung von morgen. Jetzt sichern!

\*Beispielrechnung:

Netto-Darlehensbetrag	20.000 €
Bausparsumme	40.000 €
Darlehenszins (gebundener Sollzinssatz)	1,50 %
Effektiver Jahreszins**	1,84 %
Abschlussgebühr	400 €

\*\*Ab Zuteilung beim Bauspardarlehen im Schwäbisch Hall-Tarif Fuchs Spezial.



Sprechen Sie Ihre Kunden jetzt auf die Vorteile des Schwäbisch Hall-Bausparens an.

## WGZ BANK verleiht Fördermittel-Preis



Niemand hat 2012 mehr Förderkredite verliehen als sie: die Gewinner des Preises „Die Nr. 1 - VR-Förderbank“

*In drei Kategorien werden die Mitgliedsbanken mit den meisten vermittelten Förderkrediten ausgezeichnet – Volksbank an der Niers eG erhält den Award bereits zum zweiten Mal in Folge – Genossenschaftliche FinanzGruppe steigert Förderantragsvolumen in 2012 auf 3 Mrd. Euro*

**Düsseldorf.** Zum dritten Mal hat die WGZ BANK den Preis „Die Nr. 1-VR - Förderbank“ an Genossenschaftsbanken im

Rheinland und in Westfalen verliehen. In drei Bilanzgrößenklassen – bis 200 Millionen Euro, über 200 Millionen Euro bis 700 Millionen Euro sowie über 700 Millionen Euro Bilanzsumme – wurden die drei Mitgliedsbanken der WGZ BANK ausgezeichnet, die 2012 bezogen auf ihre Bilanzsumme die meisten Fördermittelanträge für ihre Kunden über die WGZ BANK gestellt haben.

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe

Volksbanken Raiffeisenbanken in Nordrhein-Westfalen hat auch im Jahr 2012 ihre Marktführerschaft bei den wichtigsten Förderprogrammen des Bundesförderinstituts KfW behaupten und sogar ausbauen können. Das Gesamtvolumen der über 27.000 Förderkredite, die 2012 von den Volksbanken und Raiffeisenbanken im Rheinland und in Westfalen sowie der WGZ BANK für ihre Kunden beantragt wurden, belief sich auf rund 3,0 Milliarden Euro. Stellvertretend für diesen Erfolg der gesamten Finanzgruppe zeichnete WGZ BANK-Vorstand Uwe Berghaus gestern die drei Siegerbanken im Rahmen der Veranstaltung „Mit Effizienz zur Energiewende“ in Herne aus.

Gewinner des Awards „Die Nr.1 - VR-Förderbank 2012“ in der Größenklasse bis 200 Millionen Euro Bilanzsumme ist die Volksbank Lette-Darup-Rorup eG, Coesfeld. In der Größenklasse über 200 Millionen Euro bis 700 Millionen Euro Bilanzsumme ging der Fördermittel-Award an die Raiffeisenbank Westeifel eG, Schönecken und Sieger in der Kategorie über 700 Millionen Euro Bilanzsumme ist die Volksbank an der Niers eG, Geldern, die den Preis bereits zum zweiten Mal in Folge erhielt.

## „So fit wie noch nie“

**Münster.** Zum bereits achten Mal findet auf dem Gelände des DKJ Wacker Mecklenbeck e.V. in Münster am 22. Juni 2013 das Verbund-Sportfestival unter dem Motto „20 Jahre ... und so fit wie noch nie“ statt. Der Wahlspruch erinnert an die erste Ausgabe der Veranstaltung vor 20 Jahren. Mehr als 1.500 Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und deren Familienmitglieder werden in diesem Jahr bei dem Festival erwartet, das von fast einem Dutzend genossenschaftlicher Sponsoren getragen wird, allen voran GAD, RWGV, WGZ BANK und WL BANK. Die Veranstaltung, die derzeit alle zwei Jahre stattfindet, richtet sich an alle Sportfans und Aktive bei über 430 Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie deren genossenschaftlichen Verbänden und Dienstleistern. Eröffnet wird das Event von den Schirmherren Anno Lederer, Vorstandsvorsitzender der GAD, Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des RWGV, Werner Böhnke, Vorstandsvorsitzender der WGZ BANK, und Frank M. Mühlbauer, Vorstandsvorsitzender der WL Bank. Danach wird den Teilnehmern ein sportlicher Treff und eine fröhliche Gemeinschaftsfeier in einem geboten. Das Angebot an Sportarten umfasst in diesem Jahr unter anderem Badminton, Boule/Pétanque, Radfahren, Fitnessgymnastik, Fußball, Golf,

Nordic Walking, Schach, Tischtennis sowie Volleyball/Beachvolleyball. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.verbundsport-festival.de](http://www.verbundsport-festival.de).



Auch die Radfahrer finden beim diesjährigen Verbund-Sportfestival wieder Gelegenheit, ihre Kräfte zu messen.

# RWZ profitiert von positiver Agrarkonjunktur

Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG mit über 2,5 Milliarden Euro Umsatz



Berichteten über Investitionen in die Unternehmensstruktur: RWZ-Vorstandsvorsitzender Hans-Josef Hilgers (Mitte), Vorstandsmitglied Markus Stüttgen (l.) und Generalbevollmächtigter Christoph Gröblichhoff (r.)

**Köln.** Anlässlich der diesjährigen Bilanzpressekonferenz der Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) zum Geschäftsjahr 2012 bestätigte der Vorstand die erfolgreiche Realisierung aller für das Geschäftsjahr 2012 avisierten Unternehmensziele.

„Mit den in 2012 erreichten Werten hat die RWZ nicht nur Umsatz und Marktanteile wieder deutlich erhöht, sondern auch weiter konsequent in ihre Unternehmensstruktur und -perspektive investiert“, so Hans-Josef Hilgers, Vorstandsvorsitzender der RWZ.

Vor allem die anhaltend gute Agrarkonjunktur mit stabilen Preisen für Betriebsmittel sowie für wesentliche Agrarprodukte konnte die RWZ dank ihrer in den letzten Jahren weiter optimierten Standort- und Vertriebsstrukturen nutzen und ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr konzernweit preis- und mengenbedingt um 230,7 Millionen Euro bzw. um 10,0 Prozent auf 2,53 Milliarden Euro steigern. Hieraus resultiert ein Geschäfts-

ergebnis nach Steuern von 7,6 Millionen Euro, welches im Wesentlichen dazu beitragen soll, das Eigenkapital aufzustocken.

## Gesteigerte Marktanteile

In der Menge setzte die RWZ-Gruppe mit ihren 17 operativ tätigen Tochtergesellschaften 6,16 Millionen Tonnen und damit 8,6 Prozent mehr um als im Jahr zuvor. Nahezu alle Bereiche des landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgeschäftes trugen zu dieser Steigerung bei und gewannen dementsprechend Marktanteile.

Dies galt insbesondere für die Geschäftsfelder Düngemittel, Pflanzenschutz, Technik, Getreide/Ölsaaten und Kartoffeln. In den nichtlandwirtschaftlichen Geschäftsfeldern Märkte sowie Baustoffe konnten die Umsätze dem Branchentrend entsprechend zumindest auf Vorjahresniveau gehalten werden, im Geschäftsfeld Energie sogar unter anderem dank der sich sehr positiv entwickelnden Aktivitäten rund um regene-

native Energien deutlich steigen.

## Von positiver Agrarkonjunktur profitiert

Das Geschäftsjahr 2012 war wesentlich bestimmt von günstigen Rahmenbedingungen im Agrarbereich mit zwar volatilen, allerdings relativ hohen Erzeugerpreisen für pflanzliche und auch wichtige tierische Produkte sowie einer stabilen Nachfrage nach Betriebsmitteln. So entfiel auch in 2012 mit 1,77 Milliarden Euro bzw. 69,7 Prozent der größte Teil des Gesamtumsatzes der RWZ auf das Geschäft mit Landwirtschaft, Wein- und Gartenbau.

Im Saatguthandel erreichte die RWZ in 2012 in Menge und Wert Höchstwerte. Die extreme Auswinterung in Teilen des RWZ-Geschäftsgebietes im Winter 2011/2012 im Umfang von durchschnittlich 10 Prozent der Wintersaatenfläche bzw. von über 120.000 Hektar sorgte für eine Belebung des Saatgutgeschäftes vor allem zugunsten von Sommerungen und Saatmais.

Deutlich ausgedehnt werden konnte das Geschäft mit Pflanzenschutzmitteln unter Ausweitung des Umsatzes um 10,6 Prozent auf 131,4 Millionen Euro, obwohl auch hier die erheblichen Auswinterungsschäden im Getreide und Raps den Einsatz von Getreidefungiziden begrenzten und zudem einsetzende Trockenheit in weiten Regionen des Geschäftsgebietes die Behandlungsintensität herabsetzte.

Das Futtermittelgeschäft profitierte in 2012 mit einer Mengenausdehnung um 21,9 Prozent auf 671.300 Tonnen unter anderem von der gebietsweise unterdurchschnittlichen Getreideernte. Durch eine gezielte Intensivierung der Vertriebsleistung gelang es außerdem, speziell den Absatz von Geflügel- und Pferdefutter und im zunehmend interessanter werdenden Segment „Hobby-Farming“ deutlich zu steigern.

Auch die Geschäftsfelder Weinbaubedarf und Kellereiartikel konnten weitere Marktanteile hinzugewinnen.

# GAD bringt Bankenverfahren auf das iPad

Innovationen bei den Vorstandstagen der GAD



Foto: GAD

GAD-Vorstandsmitglied Jörg Dreinhöfer und Mitarbeiterin Nadine van den Berg präsentierten auf den GAD Vorstandstagen die neue Web-Applikation von bank21 auf dem iPad.

**Münster.** Eine besondere Innovation präsentierte die GAD ihren Mitgliedern und Kunden auf den diesjährigen Vorstandstagen im März. Künftig können Mitarbeiter der Volksbanken und Raiffeisenbanken das Bankenverfahren der GAD auch als Web-Applikation auf dem iPad nutzen – mit allen Nutzungsvorteilen und Bedienmustern, die das iPad mit sich bringt. Dazu gehören die iPad-typische Gestensteuerung oder die für die Touch-Bedienung optimierten Bedienelemente. bank21 ist damit das erste Bankenverfahren, das mit seinem gesamten fachlichen Funktionsumfang ab Mai 2013 als vollintegrierte Web-Applikation für das iPad zur Verfügung steht. 430 Volksbanken und Raiffeisenbanken im Geschäftsgebiet der GAD können diese Innovation nutzen.

Für die Kundenberatung und den Vertrieb von Bankprodukten bietet die neue Lösung eine Reihe von Vorteilen. Bankmitarbeiter können ortsunabhängig und flexibel auf bank21 zugreifen und ihre Kunden individuell beraten – sei es beim Kunden

zu Hause oder in der gemütlichen Kaffee-Ecke in der Bank. Auch die Produkte der Unternehmen aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe können in die Applikation integriert werden. Dort, wo bislang Computerbildschirme quasi eine Barriere zwischen Berater und Kunden aufbauen, schafft die mobile Lösung als Web-App eine ganz neue Form der Kundenberatung und -interaktion.

## bank21 als mobile Lösung

„Die Vorteile unseres browserbasierten Bankenverfahrens entfalten sich insbesondere bei der mobilen Lösung“, so GAD-Vorstandsvorsitzender Anno Lederer. „bank21 im Web ist grundsätzlich plattformunabhängig und benötigt keine zusätzliche Hardware. Zur Nutzung reichen webfähige mobile Endgeräte wie zum Beispiel das iPad aus.“

Neben den Vorteilen bei der Kundenberatung bietet bank21 im Web den Banken vor allem Kostenvorteile. Denn: Sämtliche in den Banken eingesetzten IT-Lösungen – das heißt zusätzlich zu bank21 zukünftig

auch alle dezentralen Anwendungen der GAD-Gruppe und alle bankeigenen Anwendungen – werden zentral im Rechenzentrum der GAD in Münster betrieben und über einen Browser, oder übergangsweise virtualisiert, in der Bank vor Ort nutzbar sein. „Seit einigen Jahren ist der konsequente Einsatz von Web- und Browsertechnologien sowie von Marktstandards fester Bestandteil unserer IT-Strategie. Das zahlt sich jetzt aus. Durch den konsequenten Einsatz browserbasierter Technologie sowie standardisierter Anwendungen und Dienstleistungen können die Verwaltungskosten in den Banken deutlich reduziert und Erlöspotenziale erhöht werden“, betont der GAD-Vorstandsvorsitzende. „Mit bank21 im Web setzen wir nicht nur technologisch einen neuen Branchenstandard. Wir bieten damit gleichzeitig eine sehr wirtschaftliche Lösung, die nachhaltig zur IT-Kostenentlastung bei den Banken beiträgt.“ Ein Thema, das bei der GAD für die nächsten Jahre im Mittelpunkt stehe.

## IT-Kostenentlastung im Fokus

„Angesichts enger Margen und eines hohen Wettbewerbsdrucks erwarten unsere Mitgliedsbanken und Kunden eine weitere Eindämmung der IT-Kosten“, so Anno Lederer. Über Maßnahmen und erste Umsetzungsergebnisse berichtet der GAD-Vorstand auf den Vorstandstagen. 2013 werden die Mitgliedsbanken des genossenschaftlichen IT-Dienstleisters GAD durch eine Senkung des Buchungspostenpreises erneut um zehn Millionen Euro entlastet. In Verbindung mit einer Preissenkungsmaßnahme aus 2012 summiert sich die Gesamtentlastung auf rund 25 Millionen Euro pro Jahr.

Ebenfalls auf positive Resonanz stieß auch die Ankündigung des GAD-Vorstandes, für 2012 die genossenschaftliche Rückvergütung gegenüber dem Vorjahr von zwei Prozent auf drei Prozent zu erhöhen. Dies entspricht einer einmaligen Kostenentlastung von circa 13,5 Millionen Euro für 2012, um mit den Vorständen der Volksbanken und Raiffeisenbanken in den Dialog zu treten.

## Genossenschaftsvertreter gedachten Raiffeisen

**Neuwied.** Am Grab von Friedrich Wilhelm Raiffeisen auf dem Neuwieder Friedhof legten am 11. März Genossenschaftsvertreter anlässlich des 125. Todestages des Genossenschaftsgründers einen Kranz nieder. Werner Böhnke, Vorstandsvorsitzender der WGZ Bank und der Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft, Paul-Josef Schmitt, Vorstand der Westerwald Bank, und Franz-Jürgen Lacher, Vorstand der VR-Bank Neuwied-Linz, gedachten des Gründers der genossenschaftlichen Bewegung. Neben den Vorstandsmitgliedern waren auch Neuwieds Oberbürgermeister Nikolaus Roth, der Flammersfelder Bürgermeister Josef Zolk und Wolfgang Ebisch von den Hammer Heimatfreunden gekommen. Raiffeisen, geboren am 30. März 1818 in Hamm, starb im Alter von 69 Jahren in Heddesdorf, einem heutigen Neuwieder Stadtteil. Veranlasst durch die Not der Landbevölkerung im 19. Jahrhundert gründete er als Bürgermeister von Weyerbusch (Westerwald) im Hungerwinter 1846/47 den „Verein für Selbstbeschaffung von Brod und Früchten“. Mit seiner Initiative verwirklichte Friedrich Wilhelm Raiffeisen erstmals in moderner Form die Idee der Selbsthilfe von Menschen in einer festen Gemeinschaft.



Gedachten am Raiffeisengrab (von links): Paul-Josef Schmitt, Vorstand der Westerwald Bank, Neuwieds Oberbürgermeister Nikolaus Roth, Wolfgang Ebisch von den Hammer Heimatfreunden, Franz-Jürgen Lacher, Vorstand der VR-Bank Neuwied, Werner Böhnke, Vorstandsvorsitzender der WGZ BANK, und Josef Zolk, Bürgermeister von Flammersfeld.

## GAD: Cloud Computing für Banken immer wichtiger

**Münster.** Kreditinstitute wollen verstärkt in Cloud Computing investieren. Laut einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung Steria Mummert Consulting planen dies 56 Prozent aller deutschen und österreichischen Banken. Ein Jahr zuvor waren es nur 44 Prozent. Auf die wachsende Bedeutung dieses IT-Modells für die Kreditwirtschaft weist auch Prof. Dr. Jürgen Moormann von der Frankfurt School of Finance & Management hin: „Cloud Computing wird für Banken zunehmend wichtiger. Denn die flexible Anpassung der IT an den tatsächlichen Bedarf führt zu einer nachhaltigen Kostenreduktion. Darüber hinaus aber bringt das Cloud-Modell den Share-Economy-Gedanken bis in die Filiale hinein – und trägt damit maßgeblich zum künftigen Geschäftserfolg bei.“

### Konzentration auf die Kernkompetenzen

Die GAD, der in Münster ansässige Spezialist für Banken-IT, nutzt kostengünstige Internettechnologien, aber nicht das Internet für den Austausch der Daten zwischen Bank und Rechenzentrum. Stattdessen dienen als Zugang zur Private Cloud der GAD bereits seit Jahren bestehende Bankanschlüsse, die über exklusive Standleitungen des genossenschaftlichen MPLS-Netzwerks führen und im Gegensatz zum Internet nach außen völlig abgeschottet sind. Der Bankmitarbeiter greift über einen Browser auf alle Funktionen des bewährten Bankenverfahrens bank21 zu und damit beispielsweise auf alle für die Kundenberatung relevanten Daten. Damit einher geht eine umfassende Zentralisierung der IT-Landschaft bei den 430 von der GAD betreuten Volks- und Raiffeisenbanken. Sie brauchen perspektivisch also keine eigenen Server-

und Speicherressourcen mehr zu betreiben. Das entlastet die Banken von IT-Aufgaben, die nicht zu ihrem eigentlichen Kerngeschäft gehören. Sie sparen somit nicht nur IT-Investitionen, laufende Kosten oder administrativen Aufwand, sondern gewinnen auch Freiraum hinzu – zum Beispiel für die Beratung des Bankkunden.

### Flexibel und individuell

Deutschlandweit einzigartig am GAD-Cloud-Projekt ist seine klare Weborientierung: sämtliche Funktionen von bank21 – dem Bankenverfahren der GAD – stehen unabhängig von einem bestimmten Client-Betriebssystem als Cloud-Service im Browserfenster zur Verfügung. Das gilt insbesondere auch für mobile Endgeräte, sodass beispielsweise die komplette Anwendung per iPad genutzt werden kann.

### Einsatzmöglichkeiten noch lange nicht ausgeschöpft

Olaf Voßkamp, Leiter Organisation in der Volksbank Heiden eG, weiß insbesondere diesen Vorteil in der Praxis zu schätzen: „Ob auf dem Laptop, am PC oder mit dem iPad – man kann bank21 im Web plattformunabhängig nutzen. Das ist vor allem für unsere Kundenberatung von großem Nutzen. iPads sind überall sehr angesagt. Wenn diese im Kundengespräch für eine umfassende Beratung zum Einsatz kommen, dann macht das einen sehr professionellen Eindruck. Und die Einsatzmöglichkeiten sind noch lange nicht ausgeschöpft. Ich könnte mir beispielsweise Tools vorstellen, die den Kunden noch stärker in die Beratung einbeziehen und mehr Interaktion bieten.“

## MünchenerHyp unterstützt BürgerStiftung München



MünchenerHyp-Vorstandsmitglied Bernhard Heinlein: „Unterstützen Job-Mentoring zusätzlich zu unserem eigenen Ausbildungsprogramm“

Die Münchener Hypothekenbank eG unterstützt ein Projekt der BürgerStiftung München mit einer Spende in Höhe von 4.400 Euro. Das geförderte Projekt Job-Mentoring hilft Schulabgängern beim Einstieg ins Berufsleben. Bernhard Heinlein, Mitglied des Vorstands der Bank, überreichte die Zuwendung während des Jahresempfangs der BürgerStiftung München im Münchner Rathaus. Die Hälfte der Spendensumme wurde von internationalen Investoren im Rahmen einer Veranstaltung der MünchenerHyp zum Thema Nachhaltigkeit erbracht. Die Bank hat diesen Betrag verdoppelt. „Gerade mit Blick auf die hohe Jugendarbeitslosigkeit in mehreren Ländern Europas ist es wichtig, jungen Menschen eine berufliche Perspektive zu eröffnen. Deshalb unterstützen wir das Projekt Job-Mentoring zusätzlich zu unserem eigenen Ausbildungsprogramm“, sagte Heinlein anlässlich der Spendenübergabe. Norbert Garbers, Vorsitzender des Stiftungsrates der BürgerStiftung München, dankte dem Unternehmen: „Vorhaben wie das Projekt Job-Mentoring lassen sich nur gemeinsam mit engagierten Förderern verwirklichen. Daher freuen wir uns über die Unterstützung durch die Münchener Hypothekenbank.“

## MünchenerHyp erfolgreich auf Wachstumskurs

**München.** Das Geschäftsjahr 2012 war für die Münchener Hypothekenbank eG erfolgreich. „Wir sind auf unserem Wachstumskurs gut vorangekommen“, sagte Dr. Louis Hagen, Vorstandssprecher der Münchener Hypothekenbank, anlässlich des jährlichen Bilanzpressegesprächs. Die MünchenerHyp konnte ihr Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung und den Bestand an Hypothekendarlehen erneut steigern. Der Zinsüberschuss verbesserte sich deutlich. Die Bank konnte sich überdies zu durchweg sehr guten Konditionen an den Kapitalmärkten refinanzieren. Das Neugeschäft in der Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien stieg um rund sieben Prozent auf 3,6 Milliarden Euro. Davon entfielen allein fast drei Milliarden Euro auf die Finanzierung von Wohnimmobilien. Den größten Zuwachs erzielte die Bank im Geschäft mit ihren Partnerbanken innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, insbesondere den Volksbanken und Raiffeisenbanken. Das vermittelte Zusagevolumen wuchs um 25 Prozent. Neu zugesagte Finanzierungen gewerblicher Immobilien erhöhten sich um 14 Prozent auf 0,7 Milliarden Euro. Rund zwei Drittel davon entfielen auf Finanzierungen in Deutschland.

Trotz hoher Volatilitäten an den Kapitalmärkten wurden die Pfandbriefe der MünchenerHyp sehr stark nachgefragt. „Unsere Emissionen sorgten für Aufsehen an den Märkten“, so Hagen. Zum Teil konnte die Bank ihre Hypotheken- und Öffentlichen Pfandbriefe mit historisch niedrigen Risikoaufschlägen platzieren. Für eine ihrer großvolumigen Pfandbriefemissionen, einen Hypotheken-Jumbopfandbrief mit einer Laufzeit von zehn Jahren, wurde die MünchenerHyp mit dem international renommierten Preis „Euro Deal of the Year“ ausgezeichnet. Die wichtigsten Partner in der ungedeckten Refinanzierung waren wieder die Institute der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Das erfolgreiche Neugeschäft trug auch dazu bei, dass der Zinsüberschuss um fast 10 Prozent auf 129 Millionen Euro anstieg. Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich um rund vier Prozent auf 65,5 Millionen Euro, was im Wesentlichen auf die Bewältigung des hohen Neugeschäftsvolumens zurückzuführen ist. Die Risikosituation ist sehr zufriedenstellend und hat sich im vergangenen Jahr weiter verbessert. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge beträgt 9,8 Millionen Euro. Nach Zuführungen in den Fonds für allgemeine Bankrisiken und Steuern beläuft sich der Jahresüberschuss auf 5,4 Millionen Euro. Die Bank wird eine Dividende von 3,25 Prozent ausschütten, das sind 2,28 Euro pro Geschäftsanteil.

Die Bilanzsumme war mit 36,6 Milliarden Euro leicht rückläufig. Der Bestand an Hypothekendarlehen wuchs deutlich um acht Prozent auf rund 21 Milliarden Euro. Der weit überwiegende Teil davon entfällt auf Finanzierungen im Inland. Der Bestand im Kreditgeschäft mit Staaten und Banken reduzierte sich weiter von 13,3 Milliarden Euro auf 12,1 Milliarden Euro. Die Kernkapitalquote erhöhte sich zum Jahresende 2012 auf 9,1 Prozent (Vorjahr 8,9 Prozent) und die Gesamtkapitalquote auf 13,5 Prozent (Vorjahr 13,3 Prozent).

„Wir wollen auch in diesem Jahr wieder nachhaltig und mit Augenmaß in unseren Kerngeschäftsfeldern der Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien wachsen. Wir sind zuversichtlich, dass uns dies angesichts des guten Marktumfelds wieder gelingen wird“, sagte der Vorstandssprecher. Die MünchenerHyp strebt damit zugleich einen weiteren Ausbau des Hypothekenbestands an. Erwartet wird ebenfalls ein höherer Jahresüberschuss, soweit sich aus der europäischen Staatsschuldenkrise keine unvorhergesehenen Belastungen ergeben.

# Fortbildung mit Unterhaltungswert

Rund 350 Gäste beim Marketing- und Vertriebsforum des RWGVs in Dortmund



Unter den Augen der Filmstars: Teilnehmer des Marketing- und Vertriebsforums in einem Dortmunder Großkino

**Dortmund.** Ganz großes Kino war das diesjährige Marketing- und Vertriebsforum: Im Dortmunder CineStar Kino informierten sich rund 350 Vorstände und Führungskräfte aus Volksbanken, Raiffeisenbanken, Spar- und Darlehnskassen in Rheinland und Westfalen. Zwischen Eiskonfekt und Popcorn lautete das Thema der Veranstaltung „Auf dem Weg zur Nr. 1 – Herausforderungen für die Volksbanken Raiffeisenbanken“. An 22 „Marktständen“ konnten sich die Besucher über Strategien und Produktneuheiten der Verbundunternehmen informieren. Einen besonderen Höhepunkt des Tages lieferte Kommunikationsberater René Borbonus. Sein Vortrag zum Thema „Erfolgsfaktor Respekt. Wie Sie das Ansehen von Kunden, Kollegen und Partnern gewinnen“ informierte, bewegte und unterhielt das Publikum auf famose Weise.

Während die Verbundunternehmen an Messeständen über Erfahrungen und Strategien informierten, hatten die Besucher drei unterschiedliche Foren zu Themen aus der Marketing- und Vertriebswelt zur Auswahl. Wo sonst James Bond auf Verbrecherjagd geht, moderierte diesmal Dr. Henrik Meyer-Hoeven von der PAWLIK Consultants GmbH. Zur Fragestellung „Wo stehen Marketing und Vertrieb in Ihrem Haus heute?“ zeigten Alfred Ulshöfer (Bytes & Brain GmbH), Horst Schreiber (Volks-

bank Trier eG) und Leo Büchter (RWGV) neue Möglichkeiten zur Überprüfung der eigenen Marketing- und Vertriebsstrategie auf.

## Erste Erfahrungsberichte der Umsetzung des Projektes „Beratungsqualität“

Mit Spannung erwartet wurden auch die Foren zu den BVR-Themen. Zur Fragestellung „Wie wird aus webErfolg mein webErfolg?“ zeigte Ralf Stempfle von der Hannoverschen Volksbank den Vertriebskanal Internet im Wandel der Zeit und skizzierte Maßnahmen gegen den steigenden Wettbewerbsdruck. Von ersten praktischen Umsetzungserfahrungen zum Thema „Beratungsqualität“ berichteten Heiko Erdmann und Christoph Tenberken von der Volksbank Ruhr Mitte. Unter der Überschrift „Beratungsqualität erfolgreich umsetzen“ zeigten sie erste erfolgreiche Ergebnisse aus der Pilotphase des Projektes und gaben wertvolle Tipps zum Einführungsmanagement der Projektbausteine in den Bankenalltag.

Informationen sowie die Unterlagen der Referenten finden sich unter [www.vr-marketingservice.de](http://www.vr-marketingservice.de).

*Marco Lorenz*

# „Dürfen kein deutsches Europa anstreben“

Prof. Günter Verheugen gab bei der VR-Bank Westmünsterland einen „Bericht aus Brüssel“ ab



Gruppenbild mit Dame bei der VR-Bank Westmünsterland (v. l.): Bankdirektor Berthold te Vrügt, Vorstandsvorsitzender Dr. Wolfgang Baecker, Moderatorin Juliane Hielscher, Professor Günter Verheugen und Vorstandsmitglied Georg Kremerskothen

**Coesfeld.** Er ist ein vielseitiger Genosse: Für die SPD hatte er über viele Jahre hohe Ämter inne – und als Kind wuchs er mit einer Genossenschaftsbank auf, vom Vater selbst in Brühl im Rheinland gegründet. Mit dem Sparbuch Nummer 006 gleichsam ein Genosse der ersten Stunde. Im März war Prof. Günter Verheugen (69) bei den Mitgliedern und Kunden der VR-Bank Westmünsterland im „konzert theater coesfeld“ zu Gast. „BANKLIVE“ bot mit dem ehemaligen Kommissar für Erweiterung, später für Industrie- und Unternehmenspolitik einen atemberaubenden Galopp durch europäische Prinzipien und Emotionen, Fehlentwicklungen und feste Überzeugungen. „Es geht mir das Messer in der Tasche auf, wenn ich sehe, dass brave Steuerzahler für verantwortungslose Zocker zahlen müssen“, kommentierte Verheugen die Bankenkrise in Europa. Insgesamt gehe es in Europa derzeit um Bankenrettung, nicht um Länderrettung.

## Genosse 006

Es sei nur nicht so populär, dies auch zu sagen, denn für die Rettung von Banken ließen sich nur wenige Steuerbürger begeistern. Er selbst sei deshalb ein überzeugter Anhänger des genossenschaftlichen Bankenmodells: „Von diesen Banken kann kein systemisches Risiko ausgehen.“ Für alle anderen Banken forderte er, sie so zu strukturieren, dass man sie auch pleitegehen lassen könnte. Eine Absage erteilte Verheugen der oft bemühten Rede von Deutschland als Zahlmeister Europas. „Für dieses Bild

hasst man uns in Europa.“ Vielmehr gelte, dass deutsche Überschüsse die Defizite der anderen europäischen Staaten seien. Kein Land profitiere stärker von Europa als Deutschland. „Es ist nach wie vor sehr leicht, Vorbehalte gegen Deutschland in Europa zu mobilisieren. Die Vergangenheit ist nicht vergessen“, so Verheugen.

## Vorbehalte gegen Deutschland

Er warnte davor, ein deutsches Europa anzustreben. Es müsse bei einem europäischen Deutschland bleiben. Als Folge dieser Befürchtungen sieht er den EU-Beitritt der Rumänen und Bulgaren: In altem Denken verhaftet habe man Polen und die baltischen Staaten einer deutschen „Einflusssphäre“ zugeordnet. Bulgarien und Rumänien hätten dies ausgleichen sollen. Es habe aber weder das eine gestimmt noch das andere funktioniert. Der ehemalige EU-Kommissar brachte unerwartete Sympathien für den britischen Premierminister David Cameron zum Ausdruck, der zuletzt eine europäische Reformagenda gefordert hatte mit dem Ziel, den Kompetenzübergang der Staaten auf Brüssel zu stoppen oder gar zurückzudrehen. „Das italienische Wahlergebnis zeigt, dass man demokratische Gesellschaften mit europäischen Anforderungen auch überfordern kann“, betonte Verheugen. Es könne künftig nicht um eine neue Erweiterungsrunde und noch mehr Macht für Brüssel gehen. „Wir brauchen weniger Regulierung und das Notwendige muss besser sein“, erläuterte Verheugen mit Blick auf die Belastungen für den deutschen Mittelstand.

### Kein Mittelstand per Dekret

„Die mittelständische Wirtschaft mit ihrer Standorttreue ist ein wesentlicher Strukturvorteil in Deutschland.“ Dies zeige beispielhaft, dass es in den europäischen Staaten unterschiedliche Entwicklungen geben müsse. „Mittelstand können Sie auch nicht durch politisches Dekret verordnen.“ Auch wenn mancher europäischer Nachbar daran inzwischen durchaus Interesse habe.

Ein wichtiger Beitrag Deutschland in der EU liege deshalb im Prinzip „Think small first“. Verkrustete Marktideologien der Kommission mit Schwerpunkt auf multinationalen Unternehmen gelte es aufzubrechen. Die versammelten Unternehmer und Repräsentanten des Mittelstands im Saal konnten sich an Aussagen wie diesen erfreuen – ebenso wie am exzellenten Rahmenprogramm mit den Musikartistinnen von Salut Salon.

## Rundumbetreuung bei Volksbank Rhein-Wupper

Vielfältige Zusammenarbeit mit der RWGA bei der Förderung Auszubildender



Yvonne Spann, Danielle Stübner und Arne Kahr (vorne) von der Volksbank Rhein-Wupper wurden für ihre sehr guten Ergebnisse bei der Abschlussprüfung ihrer Ausbildung geehrt.

**Leverkusen.** Die nachhaltige Ausbildung von Bankkaufleuten hat in der Volksbank Rhein-Wupper eG bereits über Jahrzehnte Tradition. Die konstant hohen Ausbildungszahlen und die hohe Übernahmequote der erfolgreichen Absolventen sprechen für sich. Die Auszubildenden überzeugen mit Bestnoten in der schriftlichen und mündlichen Abschlussprüfung vor der IHK. Allein in den letzten fünf Jahren schlossen 81 Prozent der Auszubildenden ihre Ausbildung mit einer Gesamtnote „gut“ oder „sehr gut“ ab. Ein Viertel aller Azubis glänzte mit „sehr gut“. Dabei kommt es neben den exzellenten Abschlussnoten der Bank auch darauf an, dass die Auszubildenden gut auf die Herausforderungen der Praxis vorbereitet werden, um sie direkt nach der Ausbildung qualifiziert einsetzen zu können.

Neben der intensiven Betreuung der Auszubildenden in den Geschäftsstellen, der Privat- und Firmenkundenberatung und in den internen Bereichen wird dieser Erfolg gestützt durch den hervorragenden betriebsinternen Unterricht und die intensive

Zusammenarbeit mit der Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie (RWGA).

Im betriebsinternen Unterricht werden den Auszubildenden Möglichkeiten geboten, die Ausbildungsinhalte mit Praktikern zu vertiefen. Außerdem nutzt die Bank bereits seit vielen Jahren die Seminarangebote der RWGA zur Vorbereitung auf die Zwischen- und die Abschlussprüfungen. Dieses Intensivtraining hat schon so manchem Auszubildenden geholfen, noch vorhandene Wissenslücken zu schließen und die wesentlichen Inhalte zielorientiert zu wiederholen. Auf diese Weise wird den Auszubildenden die Sicherheit gegeben, gut vorbereitet in die Prüfung zu gehen.

Mit dem Ausbildungsjahr 2012 ist die Volksbank Rhein-Wupper in der berufsbegleitenden Qualifikation und der Ausbildung noch einen Schritt weiter gegan-

gen und nutzt das neue Ausbildungsangebot GenoSTART 2.0 der RWGA. An insgesamt 35 Seminartagen – über die Ausbildungszeit verteilt – trainieren die Azubis in einer kleinen Lerngruppe Verkaufsgespräche, vertiefen fachliche Fragestellungen und bereiten sich auf die Zwischenprüfung sowie die schriftliche und mündliche Abschlussprüfung vor. Hier decken sie u. a. folgende Themen ab: Kontoführung, europäischer Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäfte und Kreditgeschäfte. Die Vermittlung von Fachwissen wird jeweils verknüpft mit vertrieblischen Trainings, sodass auch immer die praxisorientierte Umsetzung im Fokus steht. Durch die Bearbeitung von zwölf fachbezogenen Web Based Trainings zur Vorbereitung auf die sich anschließenden Seminartage und die tutorielle Betreuung erhalten die Azubis zusätzlichen fachlichen Input und können – schon vor Seminarantritt – offene Fragen klären. Fazit: Eine Rundumbetreuung, die Vorstand und Personalabteilung der Bank genauso schätzen wie die Auszubildenden der Volksbank Rhein-Wupper eG.

## Ethische Geldanlage der Volksbank Oberberg ist Erfolgsmodell



Bei der Spendenübergabe: Ingo Stockhausen, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Oberberg, mit Monica Weispfennig-Buchfeld, Uwe Hoffmann und Dietmar Groß (v. l.)

**Wiehl.** Bereits zum vierten Mal konnte die Volksbank Oberberg eG Erträge aus dem Sparprogramm Ethisch-Ökologische Geldanlage (EOG) an drei gemeinnützige Empfänger ausschütten. Vorstandsvorsitzender Ingo Stockhausen überreichte insgesamt 40.615,48 Euro an Dietmar Groß von den BWO Behinderten Werkstätten Oberberg, Monica Weispfennig-Buchfeld von der Beratungsstelle „nina + nico“ sowie Uwe Hoffmann vom NABU Oberberg. 2009 als Projekt der Auszubildenden begonnen wurde „EOG – Die Ethisch-Ökologische Geldanlage“ bis zur Marktreife gebracht und bis heute haben über 900 Kunden einen solchen Sparvertrag abgeschlossen. EOG verbindet die beiden Sparziele, attraktive Zinsen zu erhalten und einen Teil davon als Spende in förderungswürdige

kreisweite Projekte zu investieren, miteinander. Die jungen Banker haben sich für drei oberbergische Institutionen zur Auswahl entschieden:

Die BWO Behinderten Werkstätten Oberberg betreuen und fördern Menschen mit Behinderungen im sozialen, handwerklichen sowie im industriellen Bereich.

Der Verein „nina & nico“ bietet psychologische Unterstützung für Kinder und Frauen besonders nach Gewalterfahrungen und sexuellem Missbrauch. Der NABU Naturschutzbund Oberberg setzt sich für den heimischen Pflanzen- und Artenschutz ein. Eines dieser drei Projekte kann der Sparkunde gewissermaßen als Teilhaber an seinen Erträgen auswählen.

## Bank für Kirche und Diakonie mit Arbeitsplatzsiegel

**Dortmund.** Die Bank für Kirche und Diakonie hat als erste Kirchenbank und zweite Genossenschaftsbank in Deutschland das Arbeitsplatzsiegel ARBEIT PLUS erhalten. Das Unternehmen zeichne sich durch vorbildliches arbeitsmarktpolitisches Engagement aus und leiste damit einen wichtigen Beitrag zu einer zukunftsfähigen und nachhaltigen Gestaltung von Wirtschaft und Gesellschaft, beurteilt die Initiative ARBEIT PLUS die Bank für Kirche und Diakonie als Arbeitgeber. „Wir sind stolz auf diese besondere Auszeichnung durch das kirchliche Arbeitssiegel. Ein ganzheitliches verantwortungsbewusstes Handeln liegt uns am Herzen, der Umgang mit den Mitarbeitenden spielt dabei eine

zentrale Rolle“, freut sich Dr. Ekkehard Thiesler, Vorstandsvorsitzender der Bank für Kirche und Diakonie, über die Auszeichnung. Die Analyse ergab ein sehr ausgeglichenes Ergebnis. Stärken bestehen bei der Beschäftigungssicherung und dem verantwortungsbewussten Umgang mit den Beschäftigten. Die Bank für Kirche und Diakonie erweist sich als verantwortungsvoller Arbeitgeber und bietet sichere und verlässliche Arbeitsplätze. Das Engagement für Fort- und Weiterbildung ist überdurchschnittlich. Die Sozialkultur ist insgesamt als leicht überdurchschnittlich zu bewerten. Dabei sind das gesellschaftliche Engagement und die materielle Beteiligung am Unternehmenserfolg hervorzuheben.

## Sportwagenbauer zu Gast in Billerbeck



Dr.-Ing. Rolf Haferkamp referierte auf der Vertreterversammlung der Volksbank Baumberge zur Fragestellung: „Wozu braucht man einen Luxus-Sportwagen?“

**Billerbeck.** „Wozu braucht man einen Luxus-Sportwagen?“ Die Antwort von Dr.-Ing. Rolf Haferkamp auf diese in der Themenstellung seines Vortrags festgehaltenen Frage war angesichts seines beruflichen Hintergrunds eher ungewöhnlich. „Mein Antwort: Man braucht keinen Luxus-Sportwagen“, erklärte der Vorsitzende der Geschäftsführung der Wiesmann GmbH aus Dülmen gleich zu Beginn seiner Ausführungen. „Braucht kein Mensch“, bekräftigte er leicht schmunzelnd, um mit einer für sein Unternehmen existenziellen Einschränkung fortzufahren: „Es macht damit aber deutlich mehr Spaß, von A nach B zu fahren.“ Dem konnten die Teilnehmer der Vertreterversammlung der Volksbank Baumberge

in der Weißenburg nur vorbehaltlos zustimmen – auch ohne selbst einmal ein solches Luxusgefährt bestiegen zu haben. Metallisch schimmernd, mit edlen Materialien bestückt, zum In-die-Welt-Fahren bereit, war ein solches Objekt der Begierde vor ihren Augen aufgestellt. Ein Cabrio: 550 Pferdestärken, 8 Zylinder, für schlappe 220.000 Euro zu haben. „Grenzenloser Fahrspaß – nichts für den Alltagsbereich“, resümierte der Wiesmann-Chef. „Man sieht es entweder im Rückspiegel oder von hinten“, brachte Rolf Haferkamp die Erfahrungen von „Auto-Normalfahrer“ bei den raren Begegnungen im Straßenverkehr in der Baumberge-Region mit Wiesmann-Karossen auf den Punkt.

Anzeige

### Bekanntmachung zur Wahl der Vertreterversammlung

Am 2. Mai 2013 fand die Wahl zu unserer Vertreterversammlung statt. Wir geben hiermit bekannt, dass die Liste der gewählten Vertreter und der gewählten Ersatzvertreter gemäß § 43 a des Genossenschaftsgesetzes ab heute für die Dauer von zwei Wochen in allen Geschäftsstellen unserer Bank während der üblichen Geschäftszeiten zur Einsicht durch die Mitglieder ausliegt. Jedes Mitglied kann jederzeit eine Abschrift der Liste der Vertreter und Ersatzvertreter verlangen.

Eschweiler, 13. Juni 2013

Raiffeisen-Bank Eschweiler eG

Der Vorstand  
gez. Gastreich    gez. Schendzielorz



Foto: PostPress

Die Gründungsversammlung der neuen Schülergenossenschaft fand im Sitzungssaal der VR-Bank Nordeifel statt.

## Schüler organisieren Nachhilfe und Auktionen

VR-Bank Nordeifel unterstützt Genossenschaft an Realschule – Genossenschaftsanteil von fünf Euro

**Schleiden.** Von einem so jungen Vorstandsgremium wie dem, dem Maren Dederichs, Sascha Buß und Nadja Sterz angehören, können die meisten Vereine nur träumen. Der Altersdurchschnitt im Vorstand der jüngsten Genossenschaft im Kreis Euskirchen liegt unter 20 Jahren. Mit Unterstützung der VR-Bank Nordeifel haben Schleidener Realschüler mit der HAMMERauch eSG die erste Schülergenossenschaft im Kreis gegründet. Zur Gründungsversammlung trafen sich 19 Schüler im Konferenzraum der Eifeler Genossenschaftsbank und beschlossen dabei auch einstimmig die in der Satzung festgelegten Aufgaben der neuen Schülerfirma, die sich um ein Nachhilfenetzwerk, Schulauktionen und ein schuleigenes Eventmanagement kümmern möchte. Bernd Altgen, Vorstandsvorsitzender der Bank, freute sich, dass sich junge Menschen einbringen und für die Gemeinschaft aktiv werden wollen.

Im Rahmen eines Projektes des RWGV hatte die VR-Bank Nordeifel bei der Realschule angeklopft und offene Türen eingerannt: „Dort war man von der Idee, eine Schülergenossenschaft zu gründen, begeistert“, berichtete Christian Heinrichs, der die begleitende Projektgruppe leitet. Der begleitenden Projektgruppe gehören neben Heinrichs auch die drei Auszubildenden an. Die Projektgruppe war mehrfach in den Unterricht gekommen und hatte anhand der vom RWGV zur Verfügung gestellten Materialien nicht nur das Genossenschaftsmodell vorgestellt, sondern

auch gemeinsam mit den Schülern einen Geschäftsplan sowie die Satzung erstellt.

Jetzt geht es also in die konkrete Umsetzung. Ein Genossenschaftsanteil, so sieht es die Satzung vor, kostet fünf Euro. Aufgestockt werden soll das genossenschaftliche Vermögen mit den Erträgen der drei Geschäftsbereiche. Bei den Schülerauktionen sollen Gegenstände ähnlich wie bei der Internet-Auktionsplattform Ebay unter den Hammer gebracht werden. Für jeden Gegenstand, der so den Besitzer wechselt, fließt eine Provision von zehn Prozent an die Genossenschaft. Das Nachhilfenetzwerk richtet sich an Schüler, die Nachhilfebedarf haben, sowie ältere Schüler, Eltern und Lehrer, die Nachhilfe anbieten. Die Provision beträgt zehn Euro pro Vermittlung. Beim dritten Geschäftszweig, dem Eventmanagement, rechnet die Schülergenossenschaft mit eher unregelmäßigen Einnahmen. „Vorstellbar ist etwa die Organisation von Stufenfesten oder Wandertagen“, so Heinrichs. Wenn alles gut läuft und die Schüler-eG Überschüsse erwirtschaftet, wollen die Mitglieder diese wiederum in die Genossenschaft investieren, etwa in einen eigenen PC oder Marketing-Maßnahmen. „Denkbar ist natürlich theoretisch auch die Auszahlung einer Dividende an alle Mitglieder“, erläuterte Heinrichs.

*Julia Böing*

# Fachkräftemangel hört nicht in Chef-Etagen auf

Volksbank WirtschaftsForum im Hochsauerlandkreis verstärkt fordert ein Standort-Marketing für die Region – Viele junge Menschen verlassen ihre Heimat

**Arnsberg-Hüsten.** Unternehmen müssen mehr Standort-Marketing betreiben – auch und gerade im Sauerland. Egbert Neuhaus, Geschäftsführer der Firma WESCO und Vorsitzender des Unternehmensverbandes Westfalen-Mitte, und Volker Arens, Leiter Personal und Recht bei der Brauerei Veltins, haben es für ihre Region auf den Punkt gebracht: „Das Sauerland muss modern und nachhaltig interpretiert werden, um die Attraktivität als Wirtschafts- und Lebensraum klar und deutlich zu machen.“ Damit war bei der Premiere des „1. Volksbank WirtschaftsForums“ das Schlüsselwort geprägt: Standort-Marketing Sauerland. Vor über 130 Gästen in der Alumentur der Firma WESCO nahmen weiter Frau Prof. Dr. Anne Jacobi (Professorin an der FH Meschede), Wolfgang Werth (1. Bevollmächtigter der IG Metall) und Jürgen Dörner (Vorstand Volksbank Sauerland) an dem von Chefredakteur von Radio Sauerland, Paul Senske, am moderierten Wirtschaftsforum teil. Schnell war klar: Um dem Motto „Auf leisen Sohlen in die Welt. Made in Sauerland: Antrieb oder Realität“ gerecht zu werden, muss noch viel Arbeit geleistet werden. „Selbst vielen Einheimischen ist das Sauerland als starker Wirtschaftsstandort unbekannt“, gab auch Prof. Dr. Anne Jacobi zu bedenken.

Vielleicht liegt darin ein wichtiger Grund, warum viele junge Menschen nach der Schulausbildung das Sauerland verlassen und so den heimischen Unternehmern den Angstschweiß auf die Stirn treiben. „Ich bin besorgt über den starken Wegzug der 18- bis 25-Jährigen“, sagte Jürgen Dörner, „obwohl man hier in der Region gut leben und arbeiten kann.“ Die Teilnehmer waren unisono der

Meinung, dass das Sauerland nach wie vor noch zu stark nur als Urlaubsziel dargestellt wird. „Da brauchen wir eine Synthese zwischen Lebensraum und Industrie“, ergänzte Egbert Neuhaus.

Gefragt seien dabei aber nicht nur die Unternehmer. „Die gute Sozialpartnerschaft der Gewerkschaften mit den Arbeitgebern ist ein Pfund, mit dem wir im Interesse des Sauerlandes schon wuchern können“, so Wolfgang Werth.



Voll besetzte Reihen beim 1. Volksbank WirtschaftsForum im Hochsauerlandkreis

## Volksbank RheinAhrEifel zeichnet Konzepte mit Zukunft aus

**Kottenheim.** Dr. Eckhart Ott, Vorstandsvorsitzender des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes (DGRV), blickte in lauter fröhliche Gesichter, als er die Gewinner des Zukunftspreises der Volksbank RheinAhrEifel auszeichnete. 139 engagierte Bürger hatten sich mit ihren gemeinwohlorientierten Projekten um einen Preis beworben. 15.000 Euro, ausgelobt für den ersten Preis, erhielten die Kreisverbände Ahrweiler und Mayen-Andernach des Deutschen Kinderschutzbundes gemeinsam. Die beiden Vorsitzenden Ulrike Kaiser und Erika Bertram nahmen stellvertretend für die Vereinsmitglieder neben den Urkunden auch jeweils eine Skulptur des Zukunftspreises Heimat entgegen. Die zweite Vorsitzende Ulrike Ring-Scheel stellte das Gewinnerprojekt des Kreisverbandes Ahrweiler „Familienpaten“ vor. Das Projekt ist ein Unterstützungsangebot für Familien mit Kindern, die sich in einer schwierigen Situation befinden. Aktuell engagieren sich 22 geschulte Familienpaten ehrenamtlich, bieten Entlastung und lebenspraktische Unterstützung bei alltäglichen

Herausforderungen wie Kinderbetreuung, Spielen, Hausaufgabenhilfe, Begleitung bei Behördengängen oder Unterstützung bei der Familienorganisation.

Das zweite Siegerprojekt „Kinder- und Jugendtelefon“, eingereicht vom Deutschen Kinderschutzbund Mayen-Andernach e.V., hatte die Jurymitglieder gleichermaßen beeindruckt. Die Nummer gegen Kummer, die von mehr als 20 ehrenamtlichen Helfern betrieben wird, bietet Kindern und Jugendlichen eine telefonische Anlaufstelle bei Problemen. Beim gebührenfreien Kinder- und Jugendtelefon stehen anonyme Ansprechpartner für Heranwachsende zur Verfügung und bieten direkte und unmittelbare Hilfe in einer sicheren, verständnisvollen Atmosphäre. Seit 13 Jahren gibt es das Beratungsangebot in Mayen und es erfreut sich nach wie vor einer regen Nutzung: Innerhalb eines Jahres gehen zwischen 10.000 und 12.000 Anrufe ein, die einen ungebrochenen Bedarf dieses Angebotes belegen.

## Volksbanken in Bielefeld und Gütersloh streben Fusion an

**Bielefeld/Gütersloh.** In der Region Ostwestfalen-Lippe deutet sich eine größere Bankenfusion an. Die 153 Jahre alte Bielefelder Volksbank, älteste Kreditgenossenschaft in Westfalen, und die 26 Jahre jüngere Volksbank Gütersloh haben öffentlich gemacht, dass sie zum 1. Januar 2014 zu einem Institut verschmelzen wollen. Mit einer Bilanzsumme von 2,08 Milliarden Euro wären die Gütersloher der größere Partner. Das gemeinsame Institut hätte eine Bilanzsumme von 3,3 Milliarden Euro und würde damit nach aktuellem Stand die drittgrößte Volksbank unter dem Dach des RWGV. Geschäftsgebiet der beiden Nachbarbanken sind die Stadt Bielefeld, die Stadt Gütersloh und weite Teile des Kreises Gütersloh. In diesem Wirtschaftsraum leben rund 680.000 Menschen. Die beiden Volksbanken zusammen zählen gut 168.000 Kunden und 98.600 Mitglieder. Sie beschäf-

tigen 886 Mitarbeiter/-innen und unterhalten 58 Bankstellen, darunter 16 SB-Standorte. Bereits im Herbst vergangenen Jahres hatten Vorstände und Aufsichtsräte der zwei Volksbanken Gespräche über eine gemeinsame Zukunft aufgenommen.

Eine neue Situation trat im März dieses Jahres ein, als Ende des Monats das Bielefelder Vorstandsmitglied Michael Kittel aufgrund einer schweren Erkrankung aus dem Amt schied. Die dadurch entstandene Vakanz im Vorstand will die Bielefelder Volksbank durch die Fusion mit den Güterslohern ziel führend und zukunftsorientiert lösen. Geleitet wird das Bielefelder Institut aktuell von Vorstand Peter Zurheide. An der Spitze der Gütersloher Volksbank steht ein Dreivorstand aus Thomas Sterthoff (Sprecher), Michael Deitert und Reinhold Frieling.

## Deutsche Saatgutveredelung holt Volksbank-Preis



Innovativ und in der Region tief verwurzelt: die Deutsche Saatgutveredelung AG – im Bild Vorstand Johannes-Peter Angenendt (Mi.) mit den beiden Jurymitgliedern Bürgermeister Christof Sommer (l.) und Volksbank-Vorstand Günter Hippchen.

**Lippstadt.** Die deutsche Saatgutveredelung AG ist mit dem Wirtschaftspreis der Volksbank Lippstadt ausgezeichnet worden. Das vor 90 Jahren gegründete Unternehmen ist damit der vierte Träger des noch jungen Preises, der eine Trophäe und die Finanzierung eines Imagefilms über die Gewinnerfirma umfasst. Als Vertreter der Deutschen Saatgutveredelung nahm Vorstandsmitglied Johannes-Peter Angenendt beim Volksbank-Wirtschaftsforum im Lippstädter Stadttheater den Preis von Volksbank-Vorstandsvorsitzendem Günter Hippchen und Bürgermeister Christof Sommer entgegen. Die auch international erfolgreiche Deutsche Saatgutveredelung AG zählt zu den führenden Pflanzenzuchtunternehmen in Deutschland. Mit ihren etwa 400 Mitarbeitern, davon 190 in der Region Lippstadt, produziert die AG jährlich rund 45.000 Tonnen Saatgut. Der Jahresumsatz liegt bei 100 Millionen Euro.

## Volksbank und Sparkasse unter einem Dach

**Spenge.** Auf dem regionalen Finanzmarkt stehen sich die Sparkasse Herford und die Volksbank Bad Oeynhausen-Herford als Wettbewerber gegenüber. Am Standort Spenge-Lenzinghausen jedoch treten sie jetzt gemeinsam auf: Die beiden Finanzdienstleister wollen die bestehende SB-Stelle der Volksbank künftig gemeinsam nutzen. In dieser Lösung sehen die zwei Finanzdienstleister Vorteile für beide Unternehmen und deren Kunden. Volksbank-Vorstandssprecher Andreas Kämmerling: „Wir reduzieren unsere Kosten, und die Kunden behalten ihren gewohn-

ten Komfort durch eine wohnortnahe Versorgung.“ Vorgesehen ist, dass die Sparkasse nach Ende von Umbauarbeiten in der Volksbank-Geschäftsstelle ihren Standort dorthin verlegt. Im Juli soll die gemeinsame Bankstelle offiziell in Betrieb gehen. Zur technischen Ausstattung zählen jeweils zwei SB-Terminals für Überweisungen mit integrierten Kontoauszugsdruckern. Den einzigen Geldautomaten an diesem Standort – die Technik macht's möglich – betreiben Volksbank und Sparkasse dann gemeinsam.

## Düsseldorfer Gewinnsparer erhalten 60 flotte Flitzer



Glück beim Gewinnsparen: Die Jahresauslosung 2012 machte insgesamt 60 Sparer zu Besitzern eines nagelneuen Mini One Cabrio.

**Düsseldorf.** „Mini-Hauptstadt der Republik“ – ob sich die stolzen Düsseldorfer über dieses Prädikat wirklich freuen würden, ist nicht bekannt. Fakt aber ist: In der NRW-Landeshauptstadt kam es jüngst zu einer nicht-alltäglichen Ansammlung von Pkw der Marke „Mini One Cabrio“. Ort des Geschehens: Die BWW-Niederlassung in Düsseldorf-Rath. Insgesamt 60 Minis wechselten hier auf einen Schlag ihren Besitzer.

Neue Eigentümer sind 60 Gewinnsparer der Volksbanken. Sie hatten den flotten Flitzer in der Danke-Auslosung 2012 gewonnen. Darüber hinaus waren bei dieser Ziehung 200 Tablet-Computer verlost worden.

Rund 150 Personen, Gewinner, persönliche Begleiter und Bankvertreter, hatten sich im Ausstellungsraum der BMW-Niederlassung zu der feierlichen Übergabe eingefunden. Nach einem kurzen Willkommensgruß von Filialeiter Wolfgang J. Bauer wandte sich Frank Neuenhausen vom Vorstand des Gewinnsparvereins an die Gäste. „Der Dreiklang aus Sparen, Gewinnen, Helfen ist heute so populär wie nie zuvor“, hob der Gewinnspar-Chef hervor. Aktuell beteiligen sich über eine Million Sparer mit mehr als sieben Millionen Losen an dieser attraktiven Sparform. Im laufenden Jahr dürfen sie auf rund acht Millionen Geldgewinne und Sachpreise im Wert von über 48 Millionen Euro hoffen.

Anzeige



### Einladung zur Generalversammlung

Die Genossenschaft meine-Energie eG Mittelrhein lädt zur 3. Generalversammlung ein.

Zeit: 03. Juli 2013, 15:30 Uhr

Ort: Raiffeisenbank Much-Ruppichterath eG, Raiffeisenplatz 1, 53804 Much

#### Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eröffnung und Begrüßung</li> <li>2. Bericht des Vorstandes über das Geschäftsjahr 2012 und Vorlage des Jahresabschlusses 2012</li> <li>3. Bericht des Aufsichtsrates über seine Tätigkeit</li> <li>4. Feststellung des Jahresabschlusses 2012</li> <li>5. Beschluss über die Ergebnisverwendung 2012</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Entlastung             <ul style="list-style-type: none"> <li>• der Mitglieder des Vorstands</li> <li>• der Mitglieder des Aufsichtsrates</li> </ul> </li> <li>7. Mitteilung über das Ergebnis der gesetzlichen Prüfung 2011 gemäß § 53 GenG</li> <li>8. Verschiedenes</li> </ol> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Ihre Fragen können Sie gerne vorab einreichen. Wir werden diese dann in der Versammlung beantworten.

Mit freundlichen Grüßen  
meine-Energie eG Mittelrhein

Der Vorstand  
David Honsberg   Markus Wienand

# AGRAVIS investiert so viel wie nie zuvor

Erweiterung der Unternehmenszentrale in Münster



Stellte die Pläne der AGRAVIS für 2013 vor: Vorstandsmitglied Johannes Schulte-Althoff (l.), Dr. Clemens Große Frie (Mi.), Vorsitzender des Vorstandes, und Bernd Homann, Bereichsleiter Unternehmenskommunikation.

**Münster.** Auf eine Rekordsumme hat sich die AGRAVIS Raiffeisen AG in puncto Investitionen 2013 festgelegt. Rund 70 Millionen Euro stehen für die Optimierung und den Ausbau von Schlagkraft, Prozessen und Marktanteilen zur Verfügung. „Wir wollen damit unser Ziel und unseren Anspruch unterstreichen, die AGRAVIS-Gruppe in einem anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld weiter zu stärken“, erklärte AGRAVIS-Chef Dr. Clemens Große Frie auf der Bilanz-Presskonferenz des Unternehmens. Die größte geplante Einzelinvestition ist der Bau eines neuen Getreidelagers der Baro Lagerhaus GmbH & Co. KG in Kyritz/Brandenburg.

Im Geschäftsfeld Technik sind der Neubau einer Niederlassung in Walsrode/Niedersachsen, der Neubau einer Werkstatt in Angermünde/Brandenburg, der Umbau der Niederlassung in Stendal/Sachsen-Anhalt sowie der Neubau einer Niederlassung in Lüneburg/Niedersachsen geplant. Die AGRAVIS-Tochtergesellschaft Theodor Elbers GmbH & Co. KG in Münster investiert in einen neuen Baustoffhandel-Standort im Stadtteil Amelsbüren. Das Projekt umfasst u. a. eine Halle für Baustoffartikel inklusive Verladung, einen Handwerkerfachmarkt sowie eine Ausstellungsfläche für Garten- und Landschaftsbau. „Auf dem Grundstück der Unternehmenszentrale in Münster investiert AGRAVIS aufgrund des dringenden Platzbedarfs in einen Neubau für etwa 100 Mitarbeiter“, erläuterte Dr. Große Frie. Das Gebäude wird zudem ein weiteres Rechenzentrum beherbergen.

Der Baubeginn ist für den Sommer 2013 geplant.

Als fordernd, aber im Ergebnis positiv charakterisierte der AGRAVIS-Chef das Geschäftsjahr 2012. Mit einem Umsatzsprung von 10 Prozent auf 7,1 Milliarden Euro sei man in Münster und Hannover sehr zufrieden. Der Umsatzsprung ist zu beachtlichen Teilen der Preisentwicklung an den Rohstoffmärkten geschuldet, zu rund 20 Prozent Marktanteilsgewinnen, regionalem Zuwachs und Zukäufen. Neben dem Umsatz konnte die AGRAVIS auch beim Ergebnis vor Steuern ihre Wachstumskraft unterstreichen. Mit einem Ergebnis vor Steuern von knapp 50 Millionen Euro wurde die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortgesetzt.

Für 2013 blickte Große Frie optimistisch auf die verbleibenden Quartale. Nachdem der Konzernumsatz in den zurückliegenden zwei Jahren jeweils eine für das Unternehmen neue Dimension erreicht hat, dürfte sich das Geschäftsvolumen im Jahr 2013 aus heutiger Sicht auf diesem Niveau stabilisieren.

Das Unternehmen strebt bei normalen Witterungsbedingungen und einer durchschnittlichen Ernte erneut einen Umsatz und ein Ergebnis vor Steuern im Bereich des im Jahr 2012 erreichten Niveaus an. Dr. Große Frie: „AGRAVIS ist weiter im Wachstumsmodus, allerdings könnte sich im Umsatz der im vergangenen Jahr sehr positive Rückenwind durch hohe Preise rechnerisch verändern, wenn das hohe Preisniveau zurückfällt.“

# Von der Rosenschere bis zum Mähdrescher

Raiffeisen Lippe-Weser AG nimmt neues Technikzentrum in Betrieb



Schlüsselübergabe im neuen Technikzentrum der Raiffeisen Weser-Lippe AG in Lage: (v. l.) Geschäftsführer Heinz-Walter Niedertopp, Mitarbeiter Markus Albert (Ersatzteildienst), Frank Burmeister (Werkstattleiter), Ulrich Bussemeier (Ersatzteildienst), Lars Renne (Maschinenverkauf), Geschäftsführer Wilhelm Jürgens und RLW-Vorstandsvorsitzender Karsten Reinkemeyer.

**Lage.** Die Raiffeisen Lippe-Weser AG, landwirtschaftlicher Dienstleister für die Kreise Lippe und Höxter, hat sich im Bereich Technik neu aufgestellt: Nach zehnmonatigen Bauarbeiten ist am Hauptsitz Lage ein neues Technikzentrum seiner Bestimmung übergeben worden. Wo jetzt Ackergeräte wie Schlepper und Mähdrescher gewartet und repariert werden, feierten 200 geladene Gäste die Neueröffnung. Rund 2,2 Millionen Euro hat das Traditionsunternehmen für seine Tochter „Agravis Technik Saltenbrock“ in den Neubau investiert, wie Vorstandsvorsitzender Karsten Reinkemeyer in seiner Begrüßung anmerkte. Verkaufsraum, Ausstellung, Ersatzteillager, Werkstatt und Büros – alles hat jetzt unter einem Dach Platz gefunden. Zum Sortiment des neuen Zentrums gehört viel, was die Arbeit von Landwirten und Hausbesitzern erleichtert und ihre Herzen höher schlagen lässt. „Unser Verkaufsprogramm reicht praktisch von der Rosenschere bis zum Mähdrescher“, sagt Heinz-Walter Niedertopp. Als Vorstand der Raiffeisen Lippe-Weser und in Geschäftsführer-Funktion für die „Agravis Technik Saltenbrock“ ist er so etwas wie der Herr im Haus des neuen Technikzentrums. Gemeinsam mit seinem 20-köpfigen Mitar-

beiterteam und dem Geschäftsführer-Kollegen Wilhelm Jürgens versteht er sich als Dienstleister für Landwirtschaft und private Kundschaft. Auf insgesamt 4.500 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentiert die „Agravis Technik Saltenbrock“ Werkzeuge, Kleingeräte und landwirtschaftliche Großgeräte. Für das Harsewinkeler Unternehmen Claas haben die Lagenser den Status eines Exklusivhändlers. Dies schließt auch einen 24-stündigen Bereitschaftsdienst ein. Wichtigste Standbeine neben dem Verkauf sind der Ersatzteildienst und die Werkstatt. Auch ein Pflanzenschutz-Prüfstand befindet sich in der neuen Halle. Je nach Saison und Auftragslage sind zehn bis zwölf Mitarbeiter in der Werkstatt tätig. Zum Team gehören auch vier Auszubildende, die den Beruf des Land- und Baumaschinenmechanikers erlernen. Mit der Raiffeisen Anlagenbau GmbH hat ein zweites Tochterunternehmen der Raiffeisen Lippe-Weser AG unter dem Dach des Technikzentrums ein neues Zuhause gefunden. Der Betrieb, der sieben Mitarbeiter beschäftigt, hat sich auf Planung, Montage und Wartung von Flüssigdünger Anlagen spezialisiert und ist mit dieser Dienstleistung bundesweit unterwegs.

## AGRAVIS-Studie: Landwirte sind mit ihrer Lage zufrieden

**Münster.** Mehr als 80 Prozent der deutschen Landwirte bewerten die wirtschaftliche Lage ihres Betriebes mit gut beziehungsweise befriedigend. Das ergibt sich aus einer repräsentativen Studie, die die AGRAVIS Raiffeisen AG unter anderem zusammen mit der Fördergemeinschaft Nachhaltige Landwirtschaft (FNL) in Auftrag gegeben hat.

Lediglich drei Prozent der deutschen Landwirte bezeichnen die Lage ihres Betriebes als sehr gut. Als ungünstig beziehungsweise sehr ungünstig bewerten insgesamt 14 Prozent aller

Landwirte ihre derzeitige Situation. Als wichtigste Einflussfaktoren für die Zukunftsfähigkeit ihrer Betriebe führen die Landwirte neben der weltweit steigenden Nachfrage nach Lebensmitteln, den Fortschritt in der Landtechnik – durch den sie sich Zeit- und Kostenvorteile gegenüber Wettbewerbern versprechen – und die steigenden Anforderungen an die Lebensmittelsicherheit an. Letztere wirkt sich, nach Ansicht der Befragten, positiv auf den Im- und Export aus.

## Raiffeisen Laggenbeck steht auf Grün

Preismasten der Tankstellen in Laggenbeck, Dörenthe und Mettingen erstrahlen in der Hausfarbe.



Osterwetter 2013: Geschäftsführer Ulrich Kasulke freut sich trotz Schneegestöber über die neuen Preisschilder vor den drei Tankstellen der Raiffeisen Laggenbeck.

**Ibbenbüren.** Schwarz kann jeder: Jedenfalls dann, wenn es um die Zahlen geht, die auf den Preismasten der Tankstellen die jeweils aktuellen Verkaufspreise der angebotenen Kraftstoffsorten anzeigen. Dass es auch anders geht, beweist augenfällig die Raiffeisen Laggenbeck. Die heimische Genossenschaft hat nämlich als erster und einziger Tankstellenbetreiber im weiten Umkreis die Preismasten ihrer drei „RaiTrOil“-Tankstellen in Laggenbeck, Dörenthe und Mettingen mit grün leuchtenden LED-Ziffern ausgestattet.

„Zum einen ist Grün die genossenschaftliche Hausfarbe und zum anderen sind die grünen Zahlen bei Tag und Nacht und allen Lichtverhältnissen von Weitem viel besser und deutlicher zu erkennen“, zählt Raiffeisen-Geschäftsführer Ulrich Kasulke die beiden Hauptgründe für die Umrüstung von Schwarz auf die grüne LED-Technologie auf. „Das wird uns von den Kunden bestätigt.“

Grün statt Schwarz – ein weiteres Beispiel für den unternehmerischen Weitblick, den die Raiffeisen Laggenbeck seit vielen Jahren auszeichnet. Deren Hauptgeschäft liegt inzwischen längst nicht mehr im Agrarsektor. An den drei bereits angesprochenen Tankstellen können sich die automobilen Kunden per Bargeld oder Kundenkarte mit Benzin, Diesel und Autogas versorgen. Darüber hinaus ist hier auch AdBlue, das umweltschonende Abgas-Additiv für den Tank, in Laggenbeck erhältlich.

Wenn es um trinkbare Flüssigkeiten geht, ist die Fuggerstraße 4 in Laggenbeck erste Adresse. Hier am Stammsitz unterhält die Raiffeisen einen gut sortierten Getränkemarkt sowie einen Partyservice, der seinesgleichen sucht. Zehn Kühlwagen, acht Bierverkaufswagen, drei Toilettenwagen, 60 Bierzapfanlagen, 150 Stehtische sowie 300 Partytische und 600 Bänke stehen auf Abruf bereit.

# Qualitätsmanagement eröffnet Potenzial

DRV-Präsident Manfred Nüssel und Bonner Forscherin Prof. Dr. Brigitte Petersen stellen Buch vor

**Berlin/Bonn.** Dioxin in Eiern, EHEC-Sprossen, Lebensmittelverschwendung und Etikettenschwindel – angesichts solcher Schlagzeilen wird deutlich, wie bedeutsam eine nachhaltige Verwendung der Ressourcen und damit Qualitätssicherung sowie kundenorientiertes Qualitätsmanagement für die Agrar- und Ernährungswirtschaft sind. Was muss getan werden, um künftig nachhaltig Lebensmittel zu erzeugen und einen fairen Handel mit Futter- und Lebensmitteln zu betreiben? Diese Fragestellung untersuchte ein interdisziplinäres Autorenteam. Die Antworten finden sich in dem soeben erschienenen Buch „Qualitätsmanagement in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“ (Symposion Publishing).

Die Publikation macht deutlich: Nur mit systematischen Methoden des Qualitätsmanagements und einer Qualitätspolitik, die sich durch alle Stufen der Wertschöpfungskette ziehen – vom Stall bis auf den Tisch – kann es gelingen, Qualität zum Motor im internationalen Wettbewerb werden zu lassen. Hierzu muss schneller als bisher Wissen aus der Forschung in die Praxis gelangen. Zugleich müssen die Anforderungen der Praxis rasch an die Wissenschaft zurückgekoppelt werden.

## Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette

Das Buch „Qualitätsmanagement in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“ schlägt gekonnt eine Brücke zwischen Forschung und Wirtschaft. Dazu genügt ein Blick auf die Herausgeber: Manfred Nüssel, Präsident des Deutschen Raiffeisenverbands, ist ein erfahrener Praktiker und Vorreiter in der Branche. Prof. Dr. Brigitte Petersen, Leiterin der Abteilung Präventives Gesundheitsmanagement an der Universität Bonn, hat mit der Etablierung der Zusatzausbildung zum DGQ/EOQ Systems Manager Junior sowie der Einführung eines „Joint Education“-Modells zwischen den Universitäten Bonn, Wageningen, Göttingen und Bayreuth den Grundstein für eine stufen- und grenzüberschreitende praxisnahe Qualifizierung Studierender gelegt. Weitere renommierte Autoren, Wissenschaftler und Nachwuchsführungskräfte aus der Wirtschaft sorgen mit ihren Beiträgen dafür, dass Problemlösungen für die komplette Wertschöpfungskette praxisgerecht erläutert werden.

Das Buch ist nicht nur ein übersichtlicher Leitfaden, der die wichtigsten gesetzlichen Regelungen, Standards, Akkreditierungs- und Zertifizierungsverfahren darstellt und praxisorientierte Qualitätssicherungsstrategien entwickelt. Es spiegelt zudem die erfolgreichen Aktivitäten der Autoren, die stufenübergreifende Vernetzung auch international zu verankern. Denn gesundheitliche Gefahren für Verbraucher und landwirtschaftliche Tierbestände machen nicht an Grenzen halt – weder an Branchen-, noch an Stufen- oder Landesgrenzen. Ein gemeinsames Qualitäts- und Risikobewusstsein ist die beste Voraussetzung für den zielführenden Dialog.



DRV-Präsident Manfred Nüssel

## Einordnung in weitere Aktivitäten

So reiht sich das Buch „Qualitätsmanagement in der Agrar- und Ernährungswirtschaft“ ein in eine Reihe von Bemühungen und Initiativen der Autoren, um auf nationaler und internationaler Ebene das vorhandene Know-how in den Bereichen Ernährung, Lebensmittel und Gesundheit zu bündeln. Die Inhalte des Buchs sind zu einem großen Teil Ergebnis des vom GIQS e.V. koordinierten Projektes QUARISMA, das sich insbesondere mit grenzüberschreitenden Aus- und Weiterbildungsaspekten im Qualitäts- und Risikomanagement befasst.

Darüber hinaus treiben die Herausgeber ihre Ideen voran in FoodDACH, einem Verein, der die Interessen der deutschsprachigen Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) bündelt, um einen Antrag für eine von der EU geförderte Innovationsplattform mit dem Titel „food4future“ vorzubereiten. Mittel- und langfristiges Ziel von FoodDACH ist es, die Vernetzung der beteiligten Institutionen zu fördern, um so das Potenzial für Innovationen im Ernährungs- und Lebensmittelsektor nutzbar zu machen.

## „Culinarium & Weinstube“ eröffnet



Im Saal des „Dagernova Culinarium & Weinstube“ feierte die Winzergenossenschaft Eröffnung.

**Dernau.** Die Winzergenossenschaft Dagernova aus Bad Neuenahr-Ahrweiler hat investiert: 1,5 Millionen Euro hat die größte Winzergenossenschaft der Ahr in die Hand genommen, um ihre Dernauer Gaststätte zu sanieren. Das Ergebnis mit dem neuen Namen „Dagernova Culinarium & Weinstube“ kann sich sehen lassen: Zum einen bietet es aufgrund des Fassungsvermögens des großen Saals von bis zu 260 Personen eine Plattform für Großveranstaltungen, Seminare und Firmentreffen. Auf der anderen Seite können Einheimische wie auch Touristen und Wanderer im Restaurantbereich das moderne, stilvolle Ambiente bei Wein und ausgewählten Speisen genießen. Inklusivem prächigem Blick durch die großen Panoramafenster auf das Weindorf Dernau und die Ahr. Sehr einladend auch die Bar und die Lounge, in der man in Ledersesseln vorm Kamin Platz nehmen kann.

Begonnen haben die Arbeiten im und am Gebäude Anfang 2012 mit dem Rückbau. Dann wurden Fenster, Heizungs- und Lüftungsanlage sowie die Sanitäranlagen renoviert. Auch die Küche und die Kühlräume wurden komplett saniert. Besonders gelungen ist die Innengestaltung: Modern, aber sehr gemütlich kommt die Einrichtung mit Holzfußboden, Lederstühlen und Designerleuchten daher. Typische Bruchsteinmauern, Weinflaschen auf der Tapete oder Weinetiketten auf einer beleuchteten Wand – das Thema Wein begegnet dem Gast überall. „Nun ist der Standort Dernau für die Zukunft gerüstet“, freuten sich die Vorstandsmitglieder Friedhelm Nelles, Günter Schüller und Thomas Monreal. In den vergangenen Jahren hat die Genossenschaft bereits in ihre Eventhalle, Vinothek und Traubenannahme investiert.

## Bio-Gold für Moselland



Foto: Nürnberg/Messe/Thomas Geiger

Ulrike Höfken, Ministerin für Umwelt, Landwirtschaft, Ernährung, Weinbau und Forsten des Landes Rheinland-Pfalz, ehrte die Gewinner des Biowein-Preises.

**Bernkastel-Kues.** Die Sieger stehen fest: Bei der vierten Auflage des Großen Internationalen Biowein-Preises MUNDUS VINI wurden auf der Nürnberger Messe BioFach von einer Expertenjury aus 14 Nationen insgesamt 240 Weine mit Medaillen ausgezeichnet. Deutschlands Bioweine errangen 24 Silber- und 26 Goldmedaillen. Unter ihnen auch die Winzergenossenschaft Moselland: Ihr 2011 Riesling Qualitätswein lieblich wurde mit Gold ausgezeichnet. Auf Basis der Geruchs- und Geschmacksprobe bewerteten die Experten alle Weine nach einem 100-Punkte-System gemäß den Vorgaben der Internationalen Organisation für Rebe und Wein und des Internationalen Oenologen-Verbandes.

## 1.500 Liter Eiswein gären im Keller

**Bernkastel-Kues.** Die Eisweinwinzer von der Winzergenossenschaft Moselland freuen sich über eine gute Lese: Insgesamt 31 fleißige Erntehelfer wurden mobilisiert, um frühmorgens unter Flutlicht im Braunerberger Mandelgraben 1,2 Hektar innerhalb von viereinhalb Stunden zu lesen. Das Resultat kann sich sehen lassen. „Insgesamt 1.500 Liter Eiswein mit einem Mostgewicht von 136,4 Grad Oechsle und einer Fruchtsäure von 9,3 Gramm pro Liter liefen von der Presse“, so Thomas Ambré, Marketingleiter der Moselland. Der Pressvorgang dauerte insgesamt 24 Stunden, denn die Trauben verklumpen zu Eis und geben erst nach Stunden den hochkonzentrierten Traubensaft frei. Jetzt gärt der Eiswein aus den Riesling-Weinbergen unter den Augen der Kellermeister. „Eine erste Verkostung deutet an, dass sich die Weinfreunde auf einen besonders edlen Tropfen freuen dürfen. Vor allem die Rebsorte Riesling eignet sich aufgrund der guten Balance von Fruchtsüße, Weinsäu-

re und Mineralität in besonderer Weise für die edle Spezialität“, sagte Ambré und erklärte das Besondere des eisigen Weins: „Eiswein bildet die Spitze der Qualitätspyramide und fordert dem Winzer in vieler Hinsicht sein ganzes weinbauliches Wissen und seine oenologischen Erfahrungen ab. Gleichzeitig muss das Wetter mitspielen, damit diese Kostbarkeit auch wirklich gelesen werden kann.“ Für die Eisweinlese ist eine Außentemperatur von mindestens minus sieben Grad notwendig. „Eine genaue Vorhersage, wann diese Temperatur eintritt, ist nie möglich und stellt die Winzer immer wieder auf eine Geduldsprobe. Nicht in jedem Jahr werden die Anforderungen für die Eisweinlese erfüllt“, so Ambré. Dieses Jahr hat es zum Glück gepasst. Damit die vollreifen Trauben möglichst lange und vor allem gesund am Stock hängen bleiben konnten, hatten die Winzer die Rebstöcke rund um die Trauben entblättert und durch Netze gegen Vogel- und Wildfraß geschützt.



Die Rebsorte Riesling eignet sich wegen der guten Balance von Fruchtsüße, Weinsäure und Mineralität besonders für den Eiswein.

Anzeige



### Einladung zur Generalversammlung

Die Genossenschaft meine-Energie eG Westfalen lädt zur 2. Generalversammlung ein.

Zeit: 28. Juni 2013, 11:00 Uhr

Ort: Stadtwerke Troisdorf, Sitzungssaal „Troisdorf“, Poststraße 105, 53840 Troisdorf

#### Folgende Tagesordnung ist vorgesehen:

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eröffnung und Begrüßung</li> <li>2. Bericht des Vorstandes über das Geschäftsjahr 2012 und Vorlage des Jahresabschlusses 2012</li> <li>3. Bericht des Aufsichtsrates über seine Tätigkeit</li> <li>4. Feststellung des Jahresabschlusses 2012</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Beschluss über die Ergebnisverwendung 2012</li> <li>6. Entlastung             <ul style="list-style-type: none"> <li>• der Mitglieder des Vorstands</li> <li>• der Mitglieder des Aufsichtsrates</li> </ul> </li> <li>7. Verschiedenes</li> </ol> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Ihre Fragen können Sie gerne vorab einreichen. Wir werden diese dann in der Versammlung beantworten.

Mit freundlichen Grüßen  
meine-Energie eG Westfalen

Der Vorstand  
Markus Wienand

## Energie-Netzwerk LaNEG eröffnet Geschäftsstelle



Eveline Lemke, Wirtschafts- und Energieministerin von Rheinland-Pfalz, präsentierte die Broschüre „Bürger machen Energie – In sieben Schritten zur Energiegenossenschaft“.

**Mainz.** Bürger in Rheinland-Pfalz nehmen die Energiewende zunehmend selbst in die Hand: In den vergangenen vier Jahren wurden 22 Energiegenossenschaften gegründet. „Der Energiewende tut dieses direkte bürgerschaftlich-wirtschaftliche Engagement sehr gut. Ein wichtiges Ziel der Landesregierung ist die Dezentralisierung der Energieerzeugung verbunden mit dem Ausbau erneuerbarer Energien. Hier übernehmen Bürger-Energiegenossenschaften eine wichtige Rolle“, stellte Wirtschafts- und Energieministerin Eveline Lemke bei einer Pressekonferenz zur Eröffnung der Geschäftsstelle des Landesnetzwerk Bürgergenossenschaften Rheinland-Pfalz e.V. (LaNEG) in Mainz fest. Auf Initiative der Wirtschaftsministerin war vor knapp einem Jahr das LaNEG mit zwölf Gründungsmitgliedern auf den Weg gebracht worden – bisher einzigartig in Deutschland.

Das Energieministerium fördert das Projekt bis 2015 mit rund 260.000 Euro. Neu im Netz ist die Internetseite [www.laneg.de](http://www.laneg.de). Druckfrisch liegt die Broschüre „Bürger machen Energie – In sieben Schritten zur Energiegenossenschaft“ vor, die das Netzwerk „Energiewende jetzt“ im Auftrag des Wirtschaftsministeriums erarbeitet hat. „Die Vernetzung von Energiegenossenschaften ist wichtig, um den ‚heimlichen Riesen‘ Bürgerenergie-wende zu stärken und ihm auch politisch Kraft zu geben“, betonte LaNEG-Vorstand Dietmar Freiherr von Blittersdorff. Das Landesnetzwerk vertritt die Interessen der rheinland-pfälzischen Energiegenossenschaften nach innen und außen. Zu den Aufgaben zählen die Vernetzung mit anderen Akteuren der Energiewende, die Erschließung gemeinsamer neuer Geschäftsfelder wie Direktvermarktung, die Unterstützung von Neugründungen und Beratung, gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit und insgesamt eine Professionalisierung bei Entwicklung und Nutzung von Energie aus Sonne und Wind.

## Schülergenossenschaft „McSnack“ sorgt für Pausenimbiss

**Löhne.** Anton Fuhrmann ist Schüler der Bertolt-Brecht-Gesamtschule in Löhne. Seine Brötchen verdienen möchte er später in der Gastronomie. Brötchen schmieren, mit knackigem Salat und frischen Tomaten aus nachhaltig-ökologischem Anbau belegen und diese gewinnbringend an seine Mitschüler verkaufen – das lernt Anton Fuhrmann gerade an seiner Schule. Das heißt: Eigentlich ist es die Arbeit im und für den Schulkiosk „McSnack“, die Anton diese wertvollen Erfahrungen für seinen späteren Beruf vermittelt. „McSnack“ ist dabei kein gewöhnlicher, etwa vom Schulhausmeister oder einem externen Caterer geführter Verkaufsshop. Hinter „McSnack“ verbirgt sich die erste Schülergenossenschaft in Löhne. Und Anton Fuhrmann ist ihr erster Vorstandsvorsitzender. Gemeinsam mit rund 60 anderen Brecht-Schülern hat er die Firma ins Leben gerufen. Unterstützt wurden Schüler und

Lehrer dabei vom RWGV und der Volksbank Bad Oeynhausen-Herford. Mit ihrem Angebot füllt „McSnack“ eine kulinarische Lücke. Bis dato gab es an der Bertold-Brecht-Gesamtschule nur das typische Mensaessen. Jetzt bereichert „McSnack“ den Speiseplan der Schüler um leckere und gesunde Kleinigkeiten für zwischendurch.

Gleichzeitig lernen die Schüler wirtschaftliches Denken und Handeln. „Wie im richtigen Leben wird der Materialbedarf ermittelt und werden Preise kalkuliert“, sagt Wirtschaftslehrer Rainer Siekmann, bei dem das Projekt schulisch angebunden ist. Als externer Partner steuert die Volksbank Bad Oeynhausen-Herford das notwendige genossenschaftliche Fachwissen bei. Über ihren Marketingleiter Andreas Kelch, Mitglied im Aufsichtsrat von „McSnack“, ist die Bank auch personell eng mit der Schülergenossenschaft verbunden.

# Berufsschüler werden zu Unternehmern

Mitglieder von neuer Schülergenossenschaft kommen aus dem Fach Medieninformatik – Begleitung durch Bielefelder Volksbank – Vorbereitung auf den Berufsalltag

**Bielefeld.** Ein engagierter Lehrer vom Bielefelder „Carl-Severing-Berufskolleg für Wirtschaft und Verwaltung“ hatte die Idee zur Gründung einer Schülergenossenschaft. Er überzeugte die Schulleitung, begeisterte die Schüler und fand in der Bielefelder Volksbank einen kompetenten Kooperationspartner. Erster Schritt auf dem Weg zur Schülerfirma war eine Vereinbarung über eine Patenschaft zwischen Schule und Bank. Die offizielle Gründung erfolgt in diesen Tagen. Eine zündende Geschäftsidee ist bereits vorhanden. „Wir wollen als Multimedia-Anbieter Flyer, Plakate, aber auch Websites entwickeln“, erläutert Initiator Philipp Schulte. „Unser Auftrag ist, Schülerinnen und Schüler optimal auf den Berufsalltag vorzubereiten.“

Dazu gehört auch ein Einblick in unternehmerisches Denken und Handeln. Eine von Schülern geführte Firma bietet dazu beste Voraussetzungen“, begründet Schulleiter Dr. Jörg Weber seine Zustimmung zu der Schülergenossenschaft. Unterrichtstechnisch wird das Projekt in die neue Profilkategorie der Höheren Handelsschule integriert. Mit dem Schuljahr 2013/2014 startet dort eine Klasse mit Ausbildungsschwerpunkt Medieninformatik. Interessierte Schülerinnen und Schüler engagieren sich dann in ihrer Genossenschaft als multimedialer Dienstleister für die einzelnen Bereiche des Berufskollegs, aber auch für andere Schulen. Die Auszubildenden aus dem Beruf „Kaufleute für Marketingkommunikation“ werden mit der Klasse eng kooperieren und auch als Auftraggeber für die Schülergenossenschaft auftreten.

Die Bielefelder Volksbank begleitet und betreut das Projekt von Beginn an. Prokurist Joachim Westerteicher: „Wir kennen die Besonderheiten und Vorteile dieser Unternehmensform und wissen, wie man eine Genossenschaft zum Erfolg führt.“



Partner in Sachen Schüler-Genossenschaft (v. l.): Joachim Westerteicher (Bielefelder Volksbank) und Schulleiter Dr. Jörg Weber (Carl-Severing-Berufskolleg) bei der Vertragsunterzeichnung mit Volksbank-Marketingfachfrau Manuela Llewelyn und Fachlehrer Philipp Schulte.

Steigende Kosten  
Sinkende Zinsmarge

**VR VertriebsService**

Qualität steigern  
Ressourcen optimieren  
Kosten senken  
Vertriebserfolge sichern



Besuchen Sie uns vom 25. bis 27. Juni 2013  
auf dem GAD FORUM in der Halle Münsterland,  
Münster.

**Wir freuen uns auf Sie!**

VR VertriebsService GmbH  
Krusenkamp 24  
45964 Gladbeck

Telefon: 02043 7848-50  
E-Mail: [info@vr-vsg.de](mailto:info@vr-vsg.de)  
Web: [www.vr-vsg.de](http://www.vr-vsg.de)



# Ditesse setzt auf ganzheitliche Gestaltung

Genossenschaft dehnt ihr Lieferprogramm aus – „Wir können mehr als Teppich und Gardine“



Foto: Stephan

„Mehr Mut zur Farbe“ wünschen sich die Ditesse-Einrichtungsexpertinnen Martina Mertens, Gabriele Buschmeier und Adelgard Fechner (v. l.). Auf der traditionellen Frühjahrmesse präsentierten sie dem Fachpublikum ihre Gestaltungs- und Einrichtungsvorschläge.

**Lippstadt.** Während von draußen ein paar Schneeflocken durch die geöffneten Dachfenster in den Ausstellungsraum fielen, hatte im Innern des Gebäudes bereits der Frühling Einzug gehalten. Die Lippstädter Raumausstatter-Genossenschaft Ditesse hatte ihre Mitglieder und Kunden zur 66. Hausmesse geladen. Mehr als 1.000 Besucher aus ganz NRW und angrenzenden Bereichen kamen am vergangenen Wochenende, um sich über die neuesten Deko-Trends zu informieren und das Gespräch mit Branchenkollegen zu führen.

Stichwort „Trends“: „Nach wie vor sind Naturtöne bei den Gardinen vorherrschend“, weiß Ditesse-Geschäftsführer Thomas Blume. „Wer mehr Mut in Dekorationsfragen zeigen will, findet aber ein zunehmend größeres Stoffangebot in kräftigen Farben“, ergänzt Raumausstatter-Meisterin Martina Mertens, die gemeinsam mit ihrer Kollegin Gabriele Buschmeier in der ersten Etage eine Reihe von Musterzimmern dekoriert hatte. Derweil fanden die Raumausstatter in der kleinen, aber feinen Fachmesse im Erdgeschoss alles, was ihr Herz höher schlagen lässt: Materialien für die Raumgestaltung, das dazu passende Handwerkszeug, Zubehörteile und auch das eine oder andere Dienstleistungsangebot.

Mit dem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres zeigt sich die Ditesse alles in allem zufrieden. Entgegen dem Branchentrend haben die Lippstädter ihren Umsatz um 1,0 Prozent auf rund 5,0 Millionen Euro gesteigert. Hauptumsatzträger sind nach wie vor Deko-Gardinen und Sonnenschutz-Lösungen für Fenster und Türen. Ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnete der Bereich Teppiche. Thomas Blume: „Die Konzentration auf jüngere Zielgruppen und die Kooperation mit unserem niederländischen Lieferanten tragen erste Früchte.“

Für 2013 ist die Ditesse optimistisch gestimmt. Zu Jahresbeginn hat die Genossenschaft einen Mitbewerber in Ehingen nahe Ulm übernommen. Seitdem ist sie auch in Süddeutschland mit einem eigenen Verkaufsbüro vertreten. Für weitere Wachstumsimpulse soll eine Ausdehnung des Lieferprogramms sorgen. Thomas Blume: „Wir können mehr als Teppich und Gardine und wollen deswegen künftig noch ganzheitlicher agieren. Unser Ziel ist, zum ersten Kunden-Ansprechpartner für die gesamte Raum-Neugestaltung zu werden.“ Mit einem speziellen Seminarangebot will die Ditesse ihre Mitgliedsbetriebe dafür qualifizieren.

# Erste deutsche Waldgenossenschaft gegründet

Motto: Für jeden Bürger ein Stück vom deutschen Wald – Remscheider Forstamt: „Bündeln in der Genossenschaft Kräfte“

**Remscheid.** Der deutsche Wald hat für die Deutschen viele Funktionen. Er ist romantisches Motiv für Lieder, Sagen und Gedichte, er ist Erholungsraum, Kulturlandschaft und Wirtschaftsfaktor. Immer mehr Deutsche finden im Wald zudem ihre letzte Ruhestätte. Für nur 500 Euro kann in Remscheid ab sofort jeder Bürger zum Waldbesitzer werden. Möglich macht dies die neu gegründete Waldgenossenschaft Remscheid eG. Sie ist die erste ihrer Art in der Bundesrepublik und wurde im März aus der Taufe gehoben.

Die Waldgenossenschaft verfolgt das Ziel, den überwiegend kleinteiligen Remscheider Stadtwald gemeinschaftlich zu bewirtschaften. Auf diese Weise soll der Wald seine Nutz-, Schutz- und Erholungsfunktion

behalten und der Bestand damit dauerhaft gesichert werden.

„Die Rechtsform der Genossenschaft öffnet uns die Tür für eine breite Bürgerbeteiligung. Sie verschafft uns privates Kapital, um private oder kommunale Flächen anzukaufen und in echten Bürgerwald umzuwandeln“, sagt Markus Wolf vom Stadtforstamt Remscheid. „In der Waldgenossenschaft bündeln wir Kräfte, Kompetenzen und Kreativität zum Wohle unseres Waldes und letztlich damit auch zu unserem eigenen Wohle“, ergänzt der Vorstandsvorsitzende Frank Dehnke von der Stadtparkasse Remscheid.

Das städtische Kreditinstitut und das Stadtforstamt zählen zu den Initiatoren der

Waldgenossenschaft. „Wir gratulieren zur Gründung und freuen uns, dass sich die Initiatoren für die Rechtsform der Genossenschaft entschieden haben“, schrieb RWGV-Vorstandsvorsitzender Ralf W. Barkey in einem Grußwort. Die eingetragene Genossenschaft bietet die Chance, weite Teile der Bevölkerung an dem Vorhaben zu beteiligen. Mit diesem Modell, so Barkey, könne in Remscheid und auch anderswo ein Bürgerwald entstehen, der dieses Prädikat auch wirklich verdiene. Mitglied der Waldgenossenschaft Remscheid eG kann jeder Bürger/jede Bürgerin werden. Dies geschieht durch Zeichnung von Anteilscheinen à 500 Euro in beliebiger Menge.

*Rainer Stephan*



Noch ist Deutschlands erste Waldgenossenschaft ein zartes Pflänzchen. Doch die Initiatoren aus der Stadt Remscheid – das Foto zeigt sie nach der Gründungsversammlung – hoffen auf rasches Wachstum.

## Wahlen/Ernennungen/Wechsel

**Martin Beyer** und **Steffen Jentsch** sind zu Generalbevollmächtigten der GAD ernannt worden. Die langjährigen Bereichsleiter und Prokuristen der GAD werden in ihrer neuen Funktion den dreiköpfigen Vorstand in der Unternehmenssteuerung unterstützen und entlasten.

**Werner Berg** ist neues Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Kastellaun und damit Nachfolger von Bankdirektor Hans-Peter Zirwes, der in den Ruhestand trat.

**Klaus Born** ist zum neuen Vorstandsmitglied der VR-Bank Hunsrück-Mosel ernannt worden. Er tritt damit die Nachfolge von Bankdirektor Gustel Bollig an, der in den Ruhestand trat.

**Werner Böhnke**, Vorstandsvorsitzender der WGZ BANK, wechselt – vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung – zum 18. Juni in den Aufsichtsrat. Sein Amtsnachfolger wird Vorstandskollege Hans-Bernd Wolberg.

**Johannes Elmerhaus** ist nicht mehr Geschäftsführer der Viehverkaufsgenossenschaft Lippborg Oelde.

**Dr. Erich Gehlen** ist zum neuen Vorstandsvorsitzender der Duria Datenverarbeitungsgenossenschaft für den Arztberuf in der Bundesrepublik Deutschland ernannt worden.

**Michael Kittel** ist aus dem Vorstand der Bielefelder Volksbank ausgeschieden.

## Ruhestand

**Gustel Bollig**, Vorstandsmitglied der VR-Bank Hunsrück-Mosel

**Friedhelm Wagner**, seit 30 Jahren Vorstandsmitglied der GAD, aus gesundheitlichen Gründen

**Hans-Peter Zirwes**, Vorstandmitglied der Raiffeisenbank Kastellaun

## Es starben

**Günter Backs**, ehemaliges Mitglied im Aufsichtsrat der Volksbank Bad Oeynhausen, im Alter von 91 Jahren.

**Dr. Detlef Becker-Detert**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Volksbank Schnathorst, im Alter von 49 Jahren.

**Alfred Borgschulte**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der früheren Volksbank Soest (heute: Volksbank Hellweg) im Alter von 87 Jahren.

**Werner Büscher**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied von Vorgängerinstituten der heutigen Volksbank Bad Oeynhausen-Herford, im Alter von 84 Jahren.

**Heinrich Düsenberg**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der früheren Spar- und Darlehnskasse Brakel (heute: Vereinigte Volksbank), im Alter von 91 Jahren

**Heribert Ernst**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der früheren Volksbank Bad Driburg-Brakel-Steinheim (heute: Vereinigte Volksbank), im Alter von 73 Jahren

**Anton Fächtenhaus**, ehrenamtliches Mitglied in Aufsichtsrat und Vorstand der früheren Spar- und Darlehnskasse Harsewinkel (heute: Volksbank im Ostmünsterland), im Alter von 84 Jahren

**Peter Hasenberg**, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Friedhofsgärtner Köln im Alter von 67 Jahren

**Herbert Kampmann**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Bielefelder Volksbank, im Alter von 85 Jahren

**Johannes Löffeler**, ehemaliges Aufsichtsratsmitglied der Spar- und Darlehnskasse Belecke (heute: Volksbank Hellweg), im Alter von 84 Jahren

**Max Waldhoff**, ehemaliger Aufsichtsratsvorsitzender der Volksbank Anröchte (Kreis Soest), im Alter von 99 Jahren

## Geburtstage

### 60 Jahre

**Bernhard Feldmann**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Spar- und Darlehnskasse Schloß Holte-Stukenbrock und jetzt Vorstand bei der Pommerschen Volksbank in Stralsund

**Günter Hippchen**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Lippstadt

**Heinz-Walter Niedertopp**, Vorstand der Raiffeisen Lippe-Weser AG in Lage

### 70 Jahre

**Hans-Friedrich Ulrich**, Vorstandsmitglied der ehemaligen Volksbank Minden-Hille-Porta (heute: Volksbank Mindener Land)

### 75 Jahre

**Wilhelm Lange**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Volksbank Friedewalde (heute: Volksbank Mindener Land)

**Hubert Messing**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Junkersdorf

**Karl-Heinz Welp**, ehemaliges Vorstandsmitglied der Volksbank Brackwede (heute: Bielefelder Volksbank).

## Goldnadel RWGV

**Karl-Reinhard Roeren-Wiemers**, Landwirt aus Lichtenau (Kreis Paderborn), hat die hohe Auszeichnung für sein langjähriges ehrenamtliches Engagement in der Raiffeisen-Organisation in Abwesenheit erhalten. Fast drei Jahrzehnte dauerte seine Karriere in der genossenschaftlichen Mitverwaltung. Roeren-Wiemers war zunächst als einfaches Mitglied in Vorstand und Aufsichtsrat und später auch als Vorsitzender in beiden

Gremien aktiv. In seiner Laudatio bezeichnete ihn RWGV-Bereichsleiter Dr. Christian Degenhardt als einen „Architekten der Raiffeisen Westfalen Mitte“.

Als Aufsichtsratsvorsitzender dieser aus Weko Soest und RWG Paderborn-Bürener Land hervorgegangenen Genossenschaft ist Roeren-Wiemers jetzt aus gesundheitlichen Gründen ausgeschieden.



Dr. Christian Degenhardt (RWGV) dankte Manfred Vonnahme für sein Engagement.

**Manfred Vonnahme** ist zu seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der Raiffeisen Westfalen Mitte von RWGV-Bereichsleiter Dr. Christian Degenhardt mit der Goldnadel ausgezeichnet worden. Der Landwirt aus Büren (Kreis Paderborn) erhielt die hohe Auszeichnung für sein fast 35-jähriges Wirken in Aufsichtsrat und Vorstand der Genossenschaft. „Manfred Vonnahme redet nicht drumherum, der macht lieber“, charakterisierte Dr. Degenhardt den Geehrten mit Blick auf seine aktive Rolle bei den zurückliegenden Fusionen hin zur heutigen Raiffeisen Westfalen Mitte.

## Silberne Ehrennadel

**Johannes Broich**, Fleischer-Einkauf Köln

**Klaus-Clemens Burg**, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG, Wittlich

**Antonius Geuecke**, Raiffeisen Sauerland, Schmalleberg

**Dietmar Meeser**, Raiffeisen Sauerland, Schmalleberg

**Josef Schönemund-Henkel**, Raiffeisen Sauerland, Schmalleberg

**Reinhard Schütz**, Raiffeisenbank Grafschaft-Wachtberg

**Josef Stieger**, Volksbank Kempen-Grefrath

**Wolfgang Weisse**, Maschinengenossenschaft Deiringsen

**Wilhelm Winter**, Volksbank Oelde-Ennigerloh-Neubeckum

**Horst-Dieter Witte**, Spar- und Kreditbank des Bundes Freier evangelischer Gemeinden, Witten

## Ehrenurkunde

**Hans-Bernd Böddecker**, Raiffeisen Westfalen Mitte, Büren

**Franz Jöring**, Raiffeisen Westfalen Mitte, Büren

**Herausgeber:**

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

**Redaktion:**

Sabine Bömmer, Christian Fährndrich,  
Asmus Schütt  
Telefon: 0251 7186-1020  
Fax: 0251 7186-1029  
E-Mail: presse@rwgv.de

**Titelbild:**

Marco Stepniak

**Aus den Regionen:**

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

**Pressebüro Rhein-Ruhr**

Ralf Bröker  
Telefon: 02853 956280  
ralf.broeker@rwgv.de

**Pressebüro Münsterland**

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

**Pressebüro für Südwestfalen und  
östliches Rheinland**

Karl E. Rinas  
Telefon: 02354 904004  
karl.rinas@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

**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 Quellenangabe und nur mit Zustimmung der Redaktion.

Namensartikel geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

**Beilagenhinweis:**

Raiffeisenmagazin  
Perspektive Praxis  
Einladung zum Verbandstag 2013

**Erscheinungsdatum der nächsten Ausgabe:**

4.7.2013

ISSN 1612-474X

# Zuckungen im Zentrallager

Mitarbeiter von IGA OPTIC greifen in Youtube-Video Tanztrend auf

**Datteln.** Ein Lager für Brillen und Kontaktlinsen ist ein Raum, in dem es normalerweise still und unspektakulär zugeht. Es sei denn, nebenan arbeitet eine kreative Gruppe, die sich gerne mal etwas Verrücktes einfallen lässt. Wie neulich im Zentrallager des Marketing- und Vertriebsverbundes IGA OPTIC in Datteln, als die Mitarbeiter der Werbeabteilung das Lager kurzerhand zur Location für den ersten IGA OPTIC Harlem Shake erklärten.



Schrill kostümiert tanzten die Mitarbeiter wild zuckend zum bekannten Lied von DJ Baauer durch das Lager – eben Harlem Shake Style. Das Ganze dauerte 30 Sekunden, wurde gefilmt und bei YouTube und Facebook veröffentlicht, wie es zuvor schon viele andere Gruppen weltweit gemacht hatten. Die flashmobartigen Tanzszenen stehen bei internet-affinen jungen Leuten hoch im Kurs.

Das ist auch der Grund, warum Geschäftsführer Carsten Schünemann und Marketingchef Helmut Schweda nicht nur grünes Licht gegeben haben, sondern auch auf dem Video mit von der Partie sind. „Mehr als 60 unserer Mitglieder haben eine Unternehmens-Facebook-Seite“, sagt Carsten Schünemann. „Viele lassen sich dabei von uns beraten und betreuen. Wenn wir das Medium Internet ernst nehmen, dann gehören eben auch solche verrückten Sachen mit dazu.“

Dem kann sich Helmut Schweda nur anschließen. „So ein Harlem Shake ist Zeitgeist. Und wenn unsere Mitarbeiter das spontan organisieren, spricht das doch nur für die Kreativität. Und dazu gehört es zwangsläufig, auch mal was Verrücktes zu machen.“ Davon haben sich bereits viele überzeugt. Das IGA OPTIC-Lager-Video wurde binnen kurzer Zeit und in einer sehr begrenzten Zielgruppe mehr als 1000 Mal angeklickt.

Der Harlem Shake hat aber durchaus auch eine ernste Seite. Er soll dazu dienen, bei den Mitgliedern dafür zu werben, mit ihren Kunden auch über Facebook in Kontakt zu treten. „Das ist in der Regel natürlich kein Medium, mit dem direkt Umsatz gemacht werden kann. Facebook, das ist pure Imagepflege und deshalb wichtig für unsere Augenoptiker“, sagt Helmut Schweda.

Dass es funktioniert, hat der Harlem Shake der IGA OPTIC-Kreativabteilung gezeigt. Frank und Christian Tannek, IGA OPTIC-Mitglieder aus Süddeutschland, haben zur Aktion ihrer Zentrale in Datteln gepostet: „Der genialste, witzigste, beste und verrückteste Optik-Verband der Welt – IGA OPTIC – wir sind da glücklicherweise Mitglied – ist bei der Harlem-Shake-Welle dabei!“

„Eine Partnerschaft, die nicht aus der Mode kommt: WGZ BANK und die Bugatti Holding Brinkmann.“

Geschäftsführende Gesellschafter  
Klaus und Wolfgang Brinkmann (v. l. n. r.)

MADE  
BY  
MITTELSTAND.

Es ist Zeit, Danke zu sagen!  
[deutschland-made-by-mittelstand.de](http://deutschland-made-by-mittelstand.de)

bugatti  
THE EUROPEAN

ML&S

## INITIATIVBANKING FÜR DEN MITTELSTAND

Vielfalt, Innovation, Zeitgeist, Lebensfreude und Internationalität sind das Fundament für den Erfolg der Marke bugatti. Diese Erfolgsfaktoren sehen wir auch bei unseren Bankpartnern, der Volksbank Bad Oeynhausen-Herford eG

und der WGZ BANK. „Maßgeschneiderte Lösungen mit besonderem Verständnis für den Mittelstand – kurze Wege, schnelle Entscheidungen von einer starken Finanz-Gruppe sind die Basis für langjährige Zusammenarbeit auf Augenhöhe“, so

die geschäftsführenden Gesellschafter Wolfgang und Klaus Brinkmann.

WGZ BANK – die Initiativbank für den Mittelstand: **0211/778-2112**  
[initiativbanking@wgzbank.de](mailto:initiativbanking@wgzbank.de)



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken



**WGZ BANK**

Die Initiativbank

# IHR PLUS AN EINKOMMEN SICHERN

Mit der R+V-Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung  
in jeder Situation unabhängig bleiben.



**Schützen was wertvoll ist: finanzielle Unabhängigkeit in jeder Situation.** Mit der R+V-Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung sichern Sie sich für den Fall der Fälle ab. Damit Sie und Ihre Familie auch dann finanziellen Schutz genießen, wenn Sie das notwendige Einkommen nicht selbst verdienen können. Erfahren Sie mehr in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V Agenturen oder auf [www.ruv.de](http://www.ruv.de)