



Nr. 3 - Dezember 2005

INHALT

Editorial	3
Credit Unions im Vereinigten Königreich und Irland	4
Credit Unions - ein internationales Modell sozialer Inklusion (1. Teil)	7
Die Bedeutung der europäischen Genossenschaftsbanken	14
Die genossenschaftliche Idee erlebt derzeit eine Renaissance	26
Mitglieder haben es besser	30

Herausgeber:

INTERNATIONALE
RAIFFEISEN-UNION

Generalsekretariat

"Raiffeisenhaus"

Adenauerallee 127

53113 Bonn

Bundesrep. Deutschland

Tel.: +49-(0)228-106364

Fax: +49-(0)228-106356

E-mail: iru@raiffeisen.de

Redaktion:

Dr. Paul ARMBRUSTER

(verantwortlich)

und

Odile SOT-LANZRATH

Erscheint

dreimal im Jahr in

Englisch, Französisch,

Spanisch und Deutsch

ISSN 1682-1858

Besuchen Sie uns: <http://www.iru.de>

Namentlich bezeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder, die nicht unbedingt mit der der Internationalen Raiffeisen Union übereinstimmen muß.



Liebe Leserin,
lieber Leser,

der vorliegende IRU-Courier zeigt wieder einmal sehr deutlich, wie modern und aktuell die Raiffeisen-Idee ist und wie die Idee praktisch umgesetzt werden kann.

John Patton von der Scottish League of Credit Unions, die seit 2002 Mitglied der IRU ist, legt eindrucksvoll dar, wie unter besonderen Marktkonstellationen Menschen der Zugang zu Finanzdienstleistungen eröffnet werden kann. Gerade die Entwicklung der genossenschaftlichen Kreditinstitute in England, Schottland und Irland zeigt, dass Selbsthilfe mit den entsprechenden Rahmenbedingungen auch in modernen Volkswirtschaften eine Renaissance erlebt.

Wir sind sehr stolz und glücklich, dass sich John Hume, Friedensnobelpreisträger von 1998, in seinem – ungekürzten – Beitrag intensiv mit den Wurzeln der genossenschaftlichen Idee und deren aktueller Bedeutung auseinandersetzt.

Dass die Genossenschaftsbanken in Europa eine wichtige Rolle in der Banklandschaft spielen, zeigt der Artikel der Vereinigung der Genossenschaftsbanken.

Wie modern die alten und neuen Genossenschaften sind und heute für ihre Mitglieder wichtige Marktleistungen erbringen, zeigen die Beiträge von Herrn Verbandsdirektor Roßwog aus Karlsruhe und Frau Weisz aus St. Gallen.

Mit diesen Artikeln wollen wir nicht nur den mit Raiffeisen vertrauten Menschen zeigen, dass Raiffeisen „lebt“, und damit die Raiffeisen-Idee wieder stärker ins öffentliche Bewusstsein rücken. Dies vor dem Hintergrund der in einer globalisierten Welt immer wichtiger werdenden organisierten wirtschaftlichen Selbsthilfe und ihrer Bedeutung für die lokale Wirtschaft bzw. für die Menschen in den einzelnen Regionen und Ländern.

Zum ersten Mal wird der IRU-Courier in reduzierter Form postalisch verschickt. Wir möchten alle Leser darauf hinweisen, dass der IRU-Courier als pdf-Datei aus dem Internet unter www.iru.de in deutsch, englisch, französisch und spanisch heruntergeladen werden kann. Wir erwarten dadurch nicht nur eine Senkung der Versandkosten, sondern eine viel größere Verbreitung des IRU-Couriers.

Ihnen allen, Ihren Genossenschaften und deren Mitgliedern und Kunden danken wir für die gute Zusammenarbeit und wünschen ein gesegnetes Weihnachtsfest und für das kommende Jahr 2006 viel Erfolg und persönlich alles Gute.


Dr. Paul Armbruster
Generalsekretär



In der Welt - In the World

Dans le monde - En el mundo

CREDIT UNIONS IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH UND IRLAND

John Patton
National Development Officer
Scottish League of Credit Unions (SLCU)
Glasgow/Schottland

Für einen nicht unerheblichen Teil der britischen Bevölkerung sind Credit Unions die einzigen Einrichtungen, deren Kredite sie sich leisten können. Vielen einkommensschwachen Menschen, die wenig Sicherheiten zu bieten haben, stehen normale Finanzdienstleistungen, z.B. durch die in allen Innenstädten präsenten Geschäftsbanken, nicht offen. Es gibt deshalb ein blühendes Haustürgeschäft mit Krediten in der Form von Kleinkrediten an einkommensschwache Einzelpersonen und Familien. Die neueste Forschung und die vom britischen Handels- und Industrieministerium veröffentlichten Zahlen zeigen, dass der für solche Darlehen berechnete durchschnittliche Zinssatz bei annähernd 175% liegt. In einem kürzlich von der Regierung herausgegebenen Bericht über Konsumkredite zeigte eine Fallstudie, dass eine im Geschäft für ungefähr £300 erhältliche Waschmaschine diese Kreditnehmer fast £780 kosten könnte.

Credit Unions sind nicht-gewinnorientierte Kreditgenossenschaften, die sich stark an das Vorbild der Raiffeisen-Prinzipien anlehnen. Tatsächlich wird Raiffeisen, wie John Hume in seiner Bert-Mullen-

Vorlesung darlegte, in ganz Irland und im Vereinigten Königreich als Gründungsvater der Credit Unions verehrt.

Credit Unions sind uneingeschränkt im Besitz ihrer Mitglieder, die in demokratischen Wahlen einen ehrenamtlichen Vorstand für die Geschäftsleitung wählen. In den kleineren Credit Unions sind sogar die Kassierer ehrenamtlich. Größere Credit Unions beschäftigen für das Tagesgeschäft Mitarbeiter, die natürlich dem Vorstand gegenüber rechenschaftspflichtig sind.

Um Mitglied zu werden, muss man etwas mit anderen Mitgliedern gemeinsam haben, z.B. den Wohnort bei allen Bürgern einer Stadt, auch der Kinder, oder als Beschäftigte einer großen Organisation. Das Ziel einer Credit Union besteht darin, die Mitglieder zum Sparen anzuhalten und ihnen Zugang zu zinsgünstigen Krediten zu verschaffen.

Regelmässiges Sparen ist dabei ein Kernprinzip und wird von den meisten Credit Unions durch eine Dividende belohnt, die der Vorstand der jährlichen Mitgliederversammlung vorschlägt und deren Höhe von dieser genehmigt werden



muss. Selbst Mitglieder, die einen Kredit zurück zahlen, werden aktiv aufgefordert, weiterhin auch auf ihre Sparkonten einzuzahlen.

Das Credit Union Gesetz von 1979 begrenzte den Höchstzins, den Credit Unions berechnen dürfen, auf monatlich 1%, d.h. aufs Jahr gerechnet einen Prozentsatz (APR) von 12,68%. Kreditnehmer zahlen Zins auf den noch ausstehenden Kreditbetrag, mit anderen Worten nur auf die Summe, die man noch schuldet und die mit Rückzahlung des Kredites ständig weniger wird. Damit sind die Kredite der Credit Unions effektiv durchaus mit Krediten der Kreditkartengesellschaften und des Einzelhandels konkurrenzfähig. Die überwältigende Mehrheit der Kreditkartengesellschaften berechnen 15% und mehr und sind vom Parlament unter die Lupe genommen und scharf für die verdeckten Gebühren gerügt worden, die sie den Kreditnehmern zusätzlich in Rechnung stellen. Credit Unions verfolgen im Gegensatz zu anderen Anbietern eine verantwortungsvolle Kreditpolitik. Wesentlich ist bei der Bearbeitung eines Kreditantrags, ob der Kreditnehmer in der Lage ist, zurückzuzahlen und zu welchem Zweck das Darlehen verwendet wird.

Credit Unions unterliegen in Großbritannien ebenso wie Banken, Versicherungsgesellschaften und Hypothekenvermittler der Aufsicht durch die Behörde für Finanzdienstleistungen. Die Spareinlagen der

Mitglieder sind durch das Schadensersatz-Programm für Finanzdienstleistungen gesichert und Mitglieder haben das Recht, sich an den Ombudsmann für das Finanzwesen zu wenden, wenn sie ihrer Meinung nach von ihrer Credit Union nicht fair behandelt wurden.

Credit Unions erreichten Großbritannien aus den Vereinigten Staaten kommend über die Karibik in den frühen 1960er Jahren. Damals bestand ein Arbeitskräftemangel im Süden Englands und viele Jamaikaner und Menschen aus anderen Teilen der Karibik kamen als Arbeitsmigranten, vor allem zur Arbeit im Verkehrs- und Gesundheitswesen. Sie kannten die Vorteile der Credit Unions schon von zu Hause und so entstand die erste Credit Union im Jahr 1964 in London Wandsworth. Heutzutage gibt es etwas mehr als 500 Credit Unions in allen Teilen Großbritanniens, ausschliesslich Nordirland.

Auf der anderen Seite der irischen See in Irland wurde von 1958 an eine dynamische Credit-Union Bewegung aufgebaut und von der Öffentlichkeit angenommen, insbesondere unter der Führung des jungen, charismatischen John Hume, der 1998 den Friedensnobelpreis erhielt; heutzutage gibt es mehr als 600 Credit Unions in Irland, Nord- und Südirland zusammen genommen, mit einem Vermögen von über 20 Milliarden Euro und fast 3 Millionen Mitgliedern, d.h. mehr als 50% der Bevölkerung. Eine große Mehrheit der erwachsenen Bevölkerung Irlands betrachtet die Credit Unions als



In der Welt - In the World

Dans le monde - En el mundo

Hauptanbieter von Finanzdienstleistungen für sich und ihre Familien. Das Vertrauen in die Versorgung mit zuverlässigen Finanzmitteln hat auch das nationale Selbstwertgefühl erheblich gestärkt und wird häufig als wesentlicher Faktor zitiert, der der irischen Industrie im letzten Jahrzehnt kontinuierlich jedes Jahr die höchsten BIP-Wachstumsraten innerhalb der gesamten EU verschaffte. Historisch waren Menschen Irlands wichtigstes Exportgut; heutzutage ist das Land wirtschaftlich autark, verzeichnet einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und zieht hochqualifizierte Akademiker aus ganz Europa und den Vereinigten Staaten an. Die Credit Unions spielten sozial und wirtschaftlich eine wichtige Rolle bei diesen Erfolgen.

Die erste Credit Union Schottlands wurden 1970 in Glasgow gegründet. Der Wegbereiter der Bewegung vor Ort war Bert Mullen, ein intelligenter Visionär aus der Arbeiterklasse, der vom Erfolg der irischen Bewegung und der Wirkung, die sie auf das Leben der einfachen Menschen hatte, inspiriert wurde. Es gibt heutzutage 134 Credit Unions in Schottland mit einem Gesamtvermögen von über £200 Millionen und ungefähr 150 000 Mitgliedern. Zwar konnte man nicht ganz mit dem enormen Erfolg der irischen Nachbarn mithalten, aber es gibt Anzeichen stetigen Wachstums und zunehmend mehr Präsenz und öffentliche

Aufmerksamkeit in den letzten fünf Jahren. Die Regierung des Vereinigten Königreiches hat einige Zuständigkeiten an das schottische Parlament und Regierung abgegeben, aber das Finanzwesen bleibt in der Zuständigkeit der nationalen Regierung in Westminster. Die schottische Regierung und das Parlament betrachten die Credit Unions jedoch als wichtiges Mittel zur Förderung der finanziellen Inklusion und haben deshalb Finanzhilfen von ungefähr £3 Millionen zum Aufbau der Kapazitäten der Bewegung zur Verfügung gestellt. Die positive Unterstützung vonseiten der Regierung ist von den Credit Unions freudig begrüßt worden.

Die Schottische Liga (Scottish League of Credit Unions, SLCU), ein Mitglied der Internationalen Raiffeisen Union, wurde 1993 zu dem Zweck gegründet, die Bewegung zu fördern, die Credit Unions in ihren Ausbildungsprogrammen zu unterstützen, sich für gesetzgeberische Änderungen einzusetzen und ganz allgemein die Präsenz der Credit Unions in den Medien und dem Finanzdienstleistungssektor zu stärken. Ihr Sitz ist in Glasgow, aber ihr Einfluss macht sich im ganzen Land von Stranraer im Südwesten bis nach Fraserburgh im Nordosten bemerkbar. Interessierten Lesern stehen weitere Informationen auf ihrer Webseite <http://www.scottishcu.org/> zur Verfügung.

Grundsatzartikel - Leading Article

Article de fond - Artículo de fondo



**CREDIT UNIONS -
EIN INTERNATIONALES MODELL SOZIALER INKLUSION
(1. Teil)**

Bert Mullen Eröffnungsvorlesung: Universität Glasgow, 20. Oktober 2005

*John Hume
Friedensnobelpreisträger 1998*



Es ist mir eine wirkliche Freude, heute vor Ihnen in der Universität Glasgow sprechen zu dürfen und eine besondere Ehre, die Bert-Mullen Eröffnungsvorlesung zu halten. Nirgendwo wäre ich lieber als im Kreis von Mitgliedern der Credit Unions, vor allem am heutigen Abend des Internationalen Credit Union Tags, den wir gemeinsam mit Millionen anderer Mitglieder in über 100 Ländern der Welt begehen.

Aus dem, was ich über Bert Mullen gehört habe und was der Präsident der (Schottischen) Liga in seiner Einführung gesagt hat, wird deutlich, dass Bert Mullen einer dieser seltenen Menschen war, dessen Vision das Leben der Menschen seiner Umgebung inspirieren, verändern und verwandeln konnte. Im Laufe ihrer ganzen Geschichte hatte die Credit-Union Bewegung immer wieder das Glück, dass Menschen – Männer



wie Frauen - sie aktiv unterstützt haben, deren Denken, Tatkraft und Engagement sie zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor im Leben von Familien, Gemeinden und ganzer Nationen gemacht haben.

Im Rahmen meines Vortrags möchte ich auf die Wirkungskraft einiger dieser Menschen auf die Credit-Union Bewegung als auch auf ihren bleibenden Einfluss auf deren Entwicklung eingehen und aufzeigen, wie ihr Einfallsreichtum als Katalysator das Leben zu unterschiedlichen Zeiten und an verschiedenen Orten dieser Welt verwandelt hat. Sie verbanden eine gesunde Mischung aus Idealismus und praktischem Denken mit dem unbändigen Wunsch, ihren Gemeinschaften sozial und finanziell zu dienen. Die Grundsätze, die ihr Denken bestimmten und die aus ihrer Arbeit und der praktischen Erfahrung der Credit Unions entstanden, sind noch heute in der Bewegung erhalten; die Wahrung und Verwirklichung dieser Grundsätze hat dazu geführt, dass die Credit Unions weltweit als außerordentlich erfolgreiche genossenschaftliche Finanzinstitute anerkannt werden, die dauerhaft Veränderungen herbeiführen können.

Die Anfänge

Schon in den sehr frühen Gesellschaften gab es Zeichen genossenschaftlicher Entwicklung; gegenseitige Abhängigkeit und die gemeinschaftliche Nutzung von Fähigkeiten und Ressourcen zum Wohl der Gemeinschaft sind überliefert. Das genossenschaft-

liche Kreditwesen entstand im Europa der Zeit nach dem Feudalismus, als viele die gleichen Bedürfnisse hatten. Mit der Befreiung von Verpflichtungen gegenüber Großgrundbesitzern erlebten die Kleinbauern die Realitäten einer individualistischen, kapitalistischen Wirtschaft als ebenso unerträglich. Zur Finanzierung von Entwicklung selbst im kleinsten Rahmen mussten sie sich an Geldverleiher wenden, deren Zinsen unerträglich waren und die einen hohen Preis forderten, wenn der Kredit wegen Ernteaussfällen oder schlechten Markterlösen nicht zurück gezahlt werden konnte. In den Kleinstädten lebten kleine Ladenbesitzer, Handwerker und ungelernete Arbeiter in ähnlich schrecklichen wirtschaftlichen Verhältnissen.

Gar nicht weit von hier in Lanark erkannte am Anfang des 19. Jahrhunderts Robert Owen, wie verheerend sich die industrialisierte Form der Arbeit auf das Familienleben und vor allem auf Kinder auswirkte. Ich bin mir bewusst, dass es in einigen Kreisen noch immer unterschiedliche Meinungen dazu gibt, ob Owen nun ein echter Sozialreformer oder ein paternalistischer Industrieller war. Es steht mir nicht zu, dazu vor schottischen Zuhörern eine Meinung zu äußern, sondern es bleibt festzuhalten, dass er Elemente gemeinschaftlicher Nutzung zum Wohle Aller in seinem Betrieb propagierte.

In Rochdale eröffneten 28 Weber aus Lancashire unter dem Einfluss der Theorien

Grundsatzartikel - **Leading Article**

Article de fond - **Artículo de fondo**



von Robert Owen ein Lebensmittelgeschäft und waren so erfolgreich, dass sie auch noch eine genossenschaftliche Fabrik und Weberei gründeten. Ihre Regeln sahen sowohl einen festen Kapitalzins wie auch die Verteilung der Gewinne vor.

Beides sind Beispiele wachsender sozialer Inklusion; im Falle von Owen durch größere Bildungschancen, während das Experiment von Rochdale besseren Zugang zu erschwinglichen Krediten ermöglichte.

Sozialreformer des 19. Jahrhunderts wollten den einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen bei ihren finanziellen Problemen helfen, die ihrer Meinung nach ein Ergebnis der Industriellen Revolution waren. Sie wollten aber auch ein Gemeinschaftsgefühl wieder herstellen, das zu den Grundfesten der Gesellschaft gehörte. Eine Änderung des Bankensystems war in ihren Augen die Voraussetzung für eine Lösung der grundsätzlichen Probleme der Kleinbauern und dörflichen Handwerker. Bankgeschäfte hatte es zwar schon jahrhundertlang gegeben, aber selbst in ihrer fortschrittlichsten Form im 19. Jahrhundert ging es dabei vor allem um die Interessen der großen Handelshäuser und Fabrikanten.

Europa

In Deutschland geht das genossenschaftliche Kreditwesen in der Praxis auf die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück. Ein überzeugter Lutheraner, Victor Aime Huber, wollte

unbedingt *‘ein christliches Gemeinschaftsleben auf der Grundlage wirtschaftlicher Reformen mit Hilfe gemeinschaftlicher Aktivitäten im Geiste christlicher Nächstenliebe’* schaffen. 1861 veröffentlichte er ein Traktat, *‘Vorträge zur Lösung des sozialen Problems’*, in dem es um Themen wie *‘Was ein genossenschaftliches Darlehen bewirken kann’* und *‘Kreditvereine und Darlehensvereine’* ging. Zwar war seine tiefe, religiös geprägte Überzeugung, dass Charakterfehler aus erniedrigenden Verhältnissen der Armut herrührten, Hubers Hauptmotiv, aber er war nicht der Ansicht, dass durch wohlätiges Handeln die sozialen Probleme der Armen gelöst werden könnten. Seiner Überzeugung nach bot Selbsthilfe im Rahmen der genossenschaftlichen Bewegung die beste Chance, um Armut zu beseitigen, den Charakter zu läutern und das Böse aus der Welt zu schaffen.

Im Kern war Huber ein Theoretiker; seine Schriften waren zwar in Deutschland außerordentlich einflussreich, aber er war weder persönlich noch praktisch an der Organisation genossenschaftlicher Kredit-einrichtungen interessiert. Das blieb Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen überlassen.

Nach einer Mißernte im Jahr 1846 gründete Schulze-Delitzsch einen Ortsverein, der eine Mühle und eine Backstube anmietete, um Getreide zu Großhandelspreisen einzukaufen und an Bedürftige verteilen zu kön-



nen. Er gründete auch einen Hilfsverein für Handwerker, der eine genossenschaftliche Versicherung für den Todes- und Krankheitsfall vorsah. Er baute eine Einkaufsgenossenschaft für Schuhmachermeister auf, deren Mitglieder Leder zum Großhandelspreis beziehen konnten. Aber dann stellte er fest, dass die Genossenschaft Geld zur Finanzierung der ersten Einkäufe leihen musste und diese Erfahrung überzeugte ihn von dem dringenden Bedarf an genossenschaftlichen Krediten bei Handwerkern und kleinen Ladenbesitzern.

Im Jahre 1850 gründete er einen Darlehensverein mit einem Anfangskapital von ungefähr £100, das eine Gruppe von Freunden aufgebracht hatte. Es war etwas anderes als frühere karitative Darlehensvereine, denn jetzt mussten die Kreditnehmer dem Verein beitreten und 5 Cent im Monat zum Kapital beisteuern. Nach anfänglichen Schwierigkeiten vor allem bei der Kapitalerhaltung organisierte er den Verein nach zentralen Prinzipien um:

- jedes Mitglied musste eine Anfangsgebühr von ungefähr £1,00 bezahlen;
- es musste sich zur Zeichnung eines Geschäftsanteils von ungefähr £5,00 auf Ratenbasis verpflichten;
- Mitglieder mussten ihre Ersparnisse der Kreditkasse als Einlage zur Verfügung stellen, damit diese Betriebskapital hatte;

- bescheidene Dividenden wurden auf die Einlagen aus den Zinserlösen der Darlehen gezahlt;
- bei weiterem Kapitalbedarf sollte der Krediverein diesen durch Kredite anderer Finanzinstitute auf der Grundlage unbegrenzter Haftung beschaffen – oder wie Schulze-Delitzsch es nannte *‘Alle für Einen und Jeder für Alle’*;
- Darlehen sollten zu Produktionszwecken vergeben werden;
- Darlehen würden eher aufgrund menschlicher Charaktereigenschaften als gebotener Sicherheiten vergeben;
- Die Mitgliedschaft stand allen offen und war nicht auf eine bestimmte Berufsgruppe oder soziale Klasse beschränkt.

Ich werde später noch einmal darauf zurück kommen, wie sich diese grundsätzlichen Regeln in der Struktur heutiger Credit Unions niederschlagen.

Schulze war nicht an der moralischen Erneuerung der Menschheit interessiert; er hatte nicht die Absicht, sich in das Privatleben einzumischen oder Moral zu predigen. Für ihn ging es um die wirtschaftliche Seite. Er wollte viele seiner Mitmenschen in das System einbinden – was wir heute wohl **soziale Inklusion** nennen würden. Er

Grundsatzartikel - Leading Article

Article de fond - Artículo de fondo



bestand auf den soliden Grundsätzen der Sparsamkeit, der Selbsthilfe und finanzieller Organisation als Grundpfeiler der Gesellschaft. Seiner Meinung nach war es die erste Pflicht eines Reformers, zum Kapitalisten zu werden.

Friedrich Wilhelm Raiffeisen wurde 1818 in Hamm im Rheinland geboren. 1846 wurde Raiffeisen Bürgermeister von Weyerbusch. Ebenso wie Schulze war er tief betroffen über die verheerenden Hungersnöte und harten Winter der Jahre 1846 und '47. Während Schulze versucht hatte, den städtischen Handwerks- und Gewerbetreibenden zu helfen, konzentrierte Raiffeisen seine Energien auf die bäuerliche Bevölkerung.

Er war der Meinung, dass die Bauern nicht auf kommerzielle Landwirtschaft vorbereitet seien: sie hatten kein Geld, um Maschinen, Düngemittel, Saatgut oder Vieh zu kaufen und damit den Ertrag ihres Bodens zu steigern. Bodenhypotheken waren damals die Grundlage der meisten Agrarkredite, standen aber eigentlich nur den Besitzern großer Ländereien zur Verfügung.

Den Kleinbauern, die Land gekauft hatten, standen für den Kauf wichtiger Betriebsmittel üblicherweise nur die teuren Geldverleiher und Kredithaie offen.

Aufzeichnungen belegen, dass einige dieser Geldverleiher bis zu 100% Zinsen berechneten. (Heutzutage gibt es in dieser wie in

den meisten britischen Großstädten Menschen, die sozial und finanziell ausgegrenzt sind und nach Statistiken des Handels- und Industrieministeriums durchschnittlich 175% für Haustürkredite bezahlen).

Raiffeisen gründete zwei Hilfsvereine, um den Bauern zu helfen. Bei beiden handelte es sich nicht um eine Genossenschaft. Das Kapital wurde von den Wohlhabenderen zur Verfügung gestellt, die sich von der mitreissenden Rhetorik Raiffeisens anstecken ließen.

Anfänglich hatten sie insofern Erfolg, als sie einigen der ärmsten Bauern zu Darlehen mit akzeptablen Zinssätzen verhalfen. Aber im Laufe der Zeit verloren diese Menschen, die ursprünglich aus Gemeinsinn Geld beigesteuert hatten, ihr Interesse, da nur die ärmsten Kreditnehmer profitierten.

Deshalb beschloss Raiffeisen, die Vereine nach den Grundsätzen der Selbsthilfe statt Wohltätigkeit neu auszurichten. Schließlich gründete er 1864 eine neue Organisation, die unter dem Namen Heddersdorfer Darlehenskassenverein bekannt wurde.

Seine Organisation unterschied sich von der Schulzes in wesentlichen grundsätzlichen Punkten; Raiffeisen bestand darauf, dass Nächstenliebe und christliche Ideale die Kreditkassen leiteten, während Schulze hauptsächlich die Förderung wirtschaftlicher Unabhängigkeit im Auge hatte. Die



Kriterien für die Mitgliedschaft ähnelten sich in großen Teilen. Im Falle Raiffeisens ging es um Folgendes:

- Aufnahme neuer Mitglieder war möglich, wenn die bisherigen Mitglieder den Antragsteller für einen charakterlich guten Menschen hielten;
- keine Unterscheidung zwischen reich und arm;
- Gewinne wurden unter allen verteilt – in den frühen Zeiten handelte es sich dabei um geringe Beträge, da die Kreditkassen sich zunächst auf die Bildung von Rücklagen konzentrierten;
- eine mehr symbolische Zeichnung eines Geschäftsanteils pro Mitglied (ungefähr £1);
- Teilnahme der Mitglieder an der jährlichen Mitgliederversammlung, wo jedes Mitglied eine Stimme hatte;
- ehrenamtliche Geschäftsleitung, die Kredite gewährte und allgemein die strategische Planung steuerte;
- Aufsichtsräte als “Aufpasser” für die Geschäftsleitung; erstere erstatteten den Mitgliedern auf der Mitgliederversammlung direkt Bericht;
- Kassierer konnten bei Geschäfts-

ausweitung von der Kreditkasse angestellt werden, hatten aber keine unmittelbare Leitungsfunktion.

Die bahnbrechende Arbeit dieser zwei Männer der ersten Stunde verbreitete sich über ganz Europa, sodass das genossenschaftliche Kreditwesen in den frühen Jahren des 20. Jahrhunderts in Österreich, Belgien, Italien, Frankreich, der Schweiz, Spanien und Dänemark fest Fuß gefasst hatte.

Überraschenderweise war das genossenschaftliche Kreditwesen in England, wo inzwischen die große Rochdale-Bewegung eingesetzt hatte, nicht so erfolgreich. Unter den Kleinbauern Irlands, insbesondere in der Milchwirtschaft, entwickelte sich hingegen eine starke genossenschaftliche Bewegung. Erst in den späten 1950er Jahren wurden dort Kreditgenossenschaften gegründet, aber dazu mehr später.

Es zeichnete sich jedoch langsam ein Bild Europas ab, wo alle Menschen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen hatten. Soziale Inklusion ergab sich aufgrund genossenschaftlicher Kredite. Ein tragendes Element der europäischen Genossenschaftsbewegung war dabei Raiffeisens Anspruch auf Achtung des Einzelnen.

Die frühen Genossenschaften kümmerten sich sehr stark um die persönliche Entwicklung und die Bildungsbedürfnisse ihrer Mitglieder. Die Credit Unions setzten

Grundsatzartikel - Leading Article

Article de fond - Artículo de fondo



sich aktiv für die Bedürfnisse des ganzen Menschen, seiner Familie und der gesamten Gemeinschaft ein.

Der Begriff der *credit union* selbst wird vom genossenschaftlichen Kreditwesen nicht länger verwendet, aber die Raiffeisen-

Prinzipien stützen und erhalten einen sehr dynamischen genossenschaftlichen Finanzsektor, den viele von ihnen sicherlich auf ihren Reisen in Europa erlebt haben, z.B. die Raiffeisenbanken überall in Deutschland und Österreich sowie in Frankreich Credit Mutuel etc.



* *
*



Europa - Europe

Europe - Europa

DIE BEDEUTUNG DER EUROPÄISCHEN GENOSSENSCHAFTSBANKEN

*Die Europäische Vereinigung der Genossenschaftsbanken
(Groupement)
Brüssel / Belgien*

Das Groupement, das 1970 ins Leben gerufen wurde, repräsentiert, fördert und verteidigt die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder und der von diesen vertretenen Genossenschaftsbanken und ist deren offizieller Sprecher gegenüber den Gemeinschaftsinstanzen und den Organen der Europäischen Union. Zu diesem Zweck kommt folgenden Aufgabenbereichen eine besondere Bedeutung zu:

- *Information der Mitglieder über alle Initiativen und Maßnahmen der europäischen Union, die den Bankensektor beeinflussen;*
- *Organisation eines Meinungs- und Erfahrungsaustausches sowie Koordinierung der Positionen der Mitgliedsorganisationen;*
- *Aktive Lobbytätigkeit gegenüber den Gemeinschaftsinstanzen;*
- *Ausarbeitung von Stellungnahmen zu Fragen von allgemeinem Interesse.*

Darüber hinaus stellt das Groupement gemeinsam mit den anderen repräsentativen genossenschaftlichen Organisationen die Verstärkung der Zusammenarbeit zwischen den europäischen genossenschaftlichen Bankengruppen sowie die Förderung und Entwicklung der Genossenschaftsidee im Bankensektor im Allgemeinen sicher. Zu diesem Zweck gehört sie zu den Gründungsmitgliedern des Ausschusses der Europäischen Kreditwirtschaft (EBIC), des Europäischen Zahlungsausschusses (EPC), des Europäischen Ausschusses für Banknormung (ECBS) sowie des Europäischen Beratenden Ausschusses zur Rechnungslegung (EFRAG). Weiter unterhält das Groupement enge Kontakte zur UNICO und zur Internationalen Volksbankenvereinigung (CIBP) und ist darüber hinaus ein Gründungsmitglied des Koordinierungsausschusses der Europäischen Genossenschaftsverbände (CCACE). Das Groupement stellt weiter einen Vizepräsidenten des Europäischen Regionalausschusses der Internationalen Genossenschaftlichen Bankenvereinigung (AIBC) und hat Beobachterstatus im Europäischen Ausschuss des Internationalen Genossenschaftsbundes (IGB). Schließlich werden enge Kontakte zur Internationalen Raiffeisen-Union (IRU), zur Confédération Internationale du Crédit Agricole (CICA) und zum World Council of Credit Unions (WOCCU) unterhalten.



DIE BEDEUTUNG DER EUROPÄISCHEN GENOSSENSCHAFTSBANKEN

Die Europäischen Genossenschaftsbanken sind mit rund 130 Millionen Kunden, nahezu 700.000 Arbeitnehmern, 60.000 Bankstellen und einem Marktanteil bei den Spareinlagen von rund 17%¹ ein wichtiger Akteur des europäischen Wirtschafts- und Finanzsystems.

Die europäischen Genossenschaftsbanken tragen durch ihr solides Geschäftsmodell sowie durch die Unterstützung der verschiedenen am Wirtschaftsleben beteiligten Akteure und insbesondere des Mittelstands aktiv zum Wirtschaftswachstum und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze bei. Aufgrund

ihrer hohen Eigenkapitalquote, der geringen Volatilität ihrer Erträge und ihrer hoch entwickelten Risikomanagementsysteme leisten sie einen bedeutenden Beitrag zur Stabilität des Wirtschafts- und Finanzsystems. Gemäß ihrem satzungsgemäßen Auftrag fördern die Genossenschaftsbanken die wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder, die sowohl ihre Eigentümer als auch ihre Kunden sind. Vorrangiges Ziel ist die Schaffung von Kunden- und Mitglieder- nutzen durch die Bereitstellung von passgenau auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnittenen Qualitätsprodukten zu angemessenen Preisen und durch die Förderung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Einbindung des europäischen Bürgers auf lokaler Ebene.

Mitglieder/Kunden: eine zentrale Rolle in der Genossenschaft

Die Mitglieder (Gesellschafter) einer Genossenschaftsbank sind zugleich Eigentümer und Kunden². Im Rahmen einer demokratischen Unternehmensführung benennen sie u.a. die Führungskräfte der Genossenschaft, die den Verwaltungsrat und/oder Aufsichtsrat bilden.

VORWORT

Seit ihrer Gründung haben die europäischen Genossenschaftsbanken die ökonomische Entwicklung unseres Kontinents entscheidend mitbestimmt und unterstützt. Auch heute noch sind die Genossenschaftsbanken ein unersetzlicher Kreditgeber mit erheblicher Bedeutung für die Entwicklung der europäischen Wirtschaft.

Die Bedeutung der Genossenschaften im

Allgemeinen und somit auch der Genossenschaftsbanken wird in Europa auch auf Ebene der EU-Behörden anerkannt und gefördert, wie das vor kurzem verabschiedete neue „Statut für eine europäische Genossenschaft“³ und die Mitteilung der Europäischen Kommission „über die Förderung der Genossenschaften in Europa“⁴ zeigen.

Wenngleich sich die genossenschaftlichen Traditionen wie auch die gesetzlichen Bestimmungen und entsprechend auch einzelne



Europa - Europe

Europe - Europa

Merkmale der Genossenschaftsbanken in den verschiedenen europäischen Ländern unterscheiden, weisen die europäischen Genossenschaftsbanken zahlreiche wichtige Gemeinsamkeiten auf. Die wichtigste Gemeinsamkeit ist die Anerkennung des Demokratieprinzips. Als private Wirtschaftsunternehmen gehören Genossenschaftsbanken ihren Mitgliedern, welche aufgrund des Prinzips „Ein Mitglied – eine Stimme“ an der demokratischen Kontrolle ihres Unternehmens beteiligt sind. Darüber hinaus ist auch darauf hinzuweisen, dass Genossenschaftsbanken auf lokaler Ebene gegründete, dezentrale Netzwerke darstellen.

Demzufolge ist die Förderung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder, die gleichzeitig ihre Kunden sind, die vorrangige Aufgabe der Genossenschaftsbanken. Grundlegendes Ziel ist die Maximierung des Kunden- bzw. Mitgliedernutzens durch den Vertrieb qualitativ hochwertiger Produkte zu angemessenen Preisen und die Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Einbindung des Einzelnen auf lokaler Ebene.

Auf Grund ihrer Geschichte und Eigentümerstruktur sind die Genossenschaftsbanken seit jeher die Hauptanbieter von Finanzdienstleistungen für den Mittelstand, für den der Zugang zu Krediten ansonsten beschränkt wäre. Rund 32% aller mittelständischen Unternehmen Europas, d.h. insgesamt 4,2 Millionen Unternehmen⁵, sind heute Kunden von Genossenschaftsbanken. Im Bereich der Privatkunden bieten die Genos-

schaftsbanken mehr als 130 Millionen europäischen Kunden die gesamte Palette moderner Bankdienstleistungen an.

Genossenschaftsbanken sind regional verankert. Ihre Bedeutung geht weit über die Erbringung von Finanzdienstleistungen hinaus. Da sie Finanzmittel auf regionaler Ebene einsammeln und sie dort auch wieder ausleihen, sind die Genossenschaftsbanken Hauptakteure für die Entwicklung regionaler und lokaler Wirtschaftskreisläufe und tragen zudem in hohem Maße zum sozialen Zusammenhalt auf lokaler Ebene bei.

Die Genossenschaftsbanken unterliegen in Europa auf einem sehr wettbewerbsintensiven Markt den gleichen Wettbewerbsbedingungen wie die Geschäftsbanken. Sie haben gezeigt, dass sie in der Lage sind, rasch auf Marktveränderungen zu reagieren.

Auf Grund ihrer soliden Kapitalausstattung, der geringen Volatilität ihrer Erträge sowie dem aus Geschäftsmodell und Unternehmensstruktur resultierenden niedrigen Risikoprofil tragen die Genossenschaftsbanken als bedeutende Akteure des Finanzmarktes zu dessen Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit bei. Die in den letzten Jahren aufgrund „ihrer bemerkenswerten Vermögensqualität und ihres gesunden Finanzprofils“⁶ erreichten Ratings bestätigen und veranschaulichen ihren Beitrag zur Schaffung und Bewahrung stabiler Finanzmärkte und eines stabilen Bankensystems.



WERT DER GENOSSENSCHAFTSBANKEN

Genossenschaftsbanken tragen auf vielfältige Weise zur Stärkung der europäischen Wirtschaft bei.

Steigerung der Effizienz des Bankensektors und des Wirtschaftssystems

Die Genossenschaftsbanken agieren auf Märkten mit sehr hoher Wettbewerbsintensität. Ihr Geschäftsmodell wird maßgeblich durch das genossenschaftliche Selbstverständnis geprägt und ist hierdurch überaus erfolgreich. Genossenschaftsbanken sind im Eigentum ihrer Mitglieder, die zugleich ihre Kunden sind. Ziel der Genossenschaftsbanken ist nicht die Maximierung des „shareholder value“, sondern die Erbringung optimaler Dienstleistungen für ihre Kunden und Mitglieder. Die Erzielung angemessener Gewinne ist dennoch wichtig, um die langfristige Existenz des Unternehmens zu sichern. Durch die konsequente Verfolgung dieser Ziele und aufgrund ihrer strukturellen Merkmale *sind die Genossenschaftsbanken in der Lage, die Bereitstellung von hochwertigen und exakt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten Produkte und Dienstleistungen mit aus Kundensicht günstigen und angemessenen Preisen zu kombinieren.*

Auf Grund ihrer Kundennähe sowie ihrer regionalen Verankerung können die Genossenschaftsbanken *den Bedarf und die*

Kreditwürdigkeit ihrer Kunden umfassender und unter Einsatz geringerer Ressourcen als ihre Wettbewerber beurteilen. Das Problem asymmetrischer oder fehlerhafter Information wird reduziert, wodurch es zur Milderung der Probleme des Moral Hazard und der Adverse Selection kommt.⁷ Hierdurch sind die Genossenschaftsbanken einerseits in der Lage, im Vergleich zum gesamten Bankensektor optimierte Kreditportfolios zu erreichen und andererseits optimal auf die Anforderungen der Kunden zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen zu günstigen Preisen anzubieten. Ergebnis ist ein intensiver Wettbewerb, was zu einem Effizienzgewinn im Bankensektor und in der gesamten Wirtschaft führt.

Die Genossenschaftsbanken tragen als wichtigste Kreditgeber für zahlreiche Kundengruppen (insbesondere für den Mittelstand, für Landwirte, Familien, freie Berufe und für die Bevölkerung abseits der Ballungszentren, die ansonsten nur beschränkt Zugang zu Krediten hätte, zur Verbesserung der Effizienz des europäischen Wirtschaftssystems bei. Auf Grund ihrer engen Beziehungen zum Mittelstand beleben die Genossenschaftsbanken indirekt auch die unternehmerischen Möglichkeiten und die Innovationsbereitschaft dieser Kundengruppe und fördern auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz der Wirtschaft insgesamt.

Die Genossenschaftsbanken stellen eine einzigartige Unternehmens- und Rechtsform



Europa - Europe

Europe - Europa

dar, die mit anderen Unternehmensformen wie Großbanken oder Sparkassen ko-existiert und so eine angemessene Antwort auf die *Vielfalt der Bedürfnisse des Marktes* gewährleistet. Im Gegensatz zu von Konglomeraten oder monopolistisch geprägten Systemen sind unterschiedliche Marktanteile und die Vielfalt der Marktakteure die eigentliche Grundlage für wettbewerbsfähige und leistungsstarke Märkte.

Kundennutzenmaximierung

Genossenschaftsbanken waren schon ein Beispiel für effiziente und auf demokratischen Grundsätzen beruhende Corporate Governance-Strukturen, bevor es den Begriff Corporate Governance überhaupt gab. Die Genossenschaftsbanken ermutigen ihre Mitglieder, die gleichzeitig Kunden sind, aktiv Einfluss auf die langfristige Ausrichtung ihres Unternehmens zu nehmen und sichern auf diese Weise eine an langfristigen Zielen orientierte Geschäftsführung. Das Management der Genossenschaftsbanken agiert somit unabhängig von kurzfristigen Schwankungen an den Aktienmärkten. Der langfristige Kundennutzen ist das alle Handlungen der Genossenschaftsbank prägende Ziel; dieser langfristige Ansatz wirkt sich positiv auf die Beziehung zwischen Kunde und Bank aus.

Darüber hinaus sind die Genossenschaftsbanken aufgrund der aktiven Mitwirkung ihrer Kunden in der Lage, unmittelbar wertvolle Informationen über die Präferenzen

und *den Bedarf ihrer Kunden* zu erhalten. Daher sind sie besonders erfolgreich bei der Abstimmung ihrer Dienstleistungen und Produkte auf *die spezifischen Wünsche ihrer Kunden*, wodurch es zu einem sehr hohen Maß der Kundennutzenbefriedigung kommt.

Aus dem gleichen Grund haben die Genossenschaften in der Vergangenheit Marktentwicklungen sehr frühzeitig erkannt, so dass sie sowohl auf dem Gebiet *der Entwicklung neuartiger Produkte*, wie auch im Bereich *der technischen Innovationen* führend sind. Das „Bancassurance“ Konzept, welches von den französischen und den deutschen Genossenschaftsbanken entwickelt wurde und die Pionierarbeit auf dem Gebiet des e-Banking der finnischen Okobank, der niederländischen Rabobank sowie der RZB Austria und der österreichischen Volksbanken, die in den neuen Beitrittsländern in diesem Bereich eine Vorreiterrolle einnehmen, sind nur einige Beispiele für die Innovationsfreude der Genossenschaftsbanken. Schließlich gewährleistet das Geschäftsmodell der Genossenschaftsbanken ein hohes Maß an Verbraucherschutz, da die Kunden als zentrales Element der Organisation nicht nur gut informiert sind, sondern die Entscheidungsprozesse ihrer Bank als Mitglieder selbst aktiv beeinflussen.

Stärkung lokaler Netzwerke

Genossenschaftsbanken sind als dezentrale Netzwerke eng mit ihrer Region verbunden.



Historisch betrachtet wurden sie von lokalen Gemeinschaften gegründet, um dem mangelnden Angebot an Bankdienstleistungen abzuweichen. Auch heute noch sind sie eng mit diesen lokalen Gemeinschaften verflochten, weshalb das *Kohäsionsprinzip* die eigentliche Basis des genossenschaftlichen Bankenwesens darstellt. Heutzutage unterstützen die Genossenschaftsbanken das Wachstum in regionalen Wirtschaftskreisläufen u. a. durch die Finanzierung von Mittelstand, Landwirtschaft und Gebietskörperschaften, durch das Betreiben von Bildungseinrichtungen und durch die Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Einbindung des Einzelnen in regionale Netzwerke. Zudem sind Genossenschaftsbanken bedeutende Arbeitgeber und oft die wichtigsten Steuerzahler in ihrer Region. Die langfristige Orientierung der Genossenschaftsbanken ermöglicht die Förderung von Werten, die weit über den rein finanziellen Ertrag hinausgehen. In diesem Sinne haben die Genossenschaftsbanken - im Gegensatz zu Wettbewerbern, die ihre Aufmerksamkeit erst in jüngster Zeit in diese Richtung gelenkt haben - Pionierarbeit auf dem Gebiet der dauerhaften Entwicklung und der corporate social responsibility geleistet.

Stärkung der Stabilität des Finanzsystems

Wie in den bereits erwähnten Berichten von Standard & Poor's, Fitch Ratings und dem IWF hervorgehoben wird, zeichnen sich Genossenschaftsbanken naturgemäß durch

eine hohe Eigenkapitalquote⁸, ein geringes Risikoniveau und eine niedrige Volatilität der Erträge aus. Beispielsweise weist der IWF-Bericht darauf hin, dass die Genossenschaftsbanken als Puffer gegen eine mögliche Krise im Bankensystem dienen.⁹ Der Bericht von Standards & Poor's unterstreicht ebenfalls die schockdämpfende Funktion der Genossenschaftsbanken: „Genossenschaftsbanken haben ihre Fähigkeit, regelmäßig positive Betriebsergebnisse zu realisieren, unter Beweis gestellt, (...) diese Fähigkeit, stetig positive Betriebsergebnisse in angemessener Höhe zu erzielen, hängt mit dem geringen Engagement dieser Banken in volatilen Geschäftsbereichen zusammen.“¹⁰ Mit Blick auf die Basel II wird erwartet, dass die Genossenschaftsbanken die prozyklische Wirkungsweise des internen Ratings auf Grund ihrer hohen Eigenkapitalquote mildern. Überdies gewährleistet die dezentrale Entscheidungsstruktur ein gesundes und leistungsfähiges Risikomanagement.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Genossenschaftsbanken aufgrund ihrer Solidität spürbar zur Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit des europäischen Finanzsystems beitragen und hierdurch ein hohes Maß von Vertrauen in dieses Finanzsystem schaffen und bewahren.

WICHTIGE FAKTEN

Das Wesen und die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Bedeutung der Genossen-



Europa - Europe

Europe - Europa

schaftsbanken werden nicht immer angemessen gewürdigt und verstanden. Dies liegt auch daran, dass es verschiedentlich zur Vermengung der Eigenschaften von Genossenschaftsbanken einerseits und Sparkassen bzw. öffentlich-rechtlichen Banken oder Genossenschaften im Allgemeinen andererseits kommt.¹¹ Es gibt jedoch mehrere Untersuchungen¹², welche die wichtigsten Merkmale der Genossenschaftsbanken, ihre Funktionsweise, Bedeutung und ihre Wettbewerbsvorteile herausarbeiten.

Sonderstellung ?¹³

Genossenschaftsbanken sind private Unternehmen, die gemäß den nationalen und internationalen Vorschriften den gleichen gesetzlichen Rahmenbedingungen wie alle anderen Banken unterliegen.

Sie unterstehen den gleichen Aufsichtsbehörden und haben folglich die gleichen aufsichtsrechtlichen Bestimmungen einzuhalten. Außerdem unterliegen Genossenschaftsbanken der Kontrolle des Marktes. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn sie oder die zugehörigen Genossenschaftszentralbanken Wertpapiere ausgeben. Auch die Beobachtung durch die Ratingagenturen ist Teil der Marktkontrolle.

Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass die von den Mitgliedern gezeichneten Genossenschaftsanteile eine attraktive Vergütung erhalten. Genossenschaftsbanken haben somit keine Sonderstellung, sondern

unterliegen den Regeln des freien Wettbewerbs.

Privilegien ?

Im Allgemeinen genießen die Genossenschaftsbanken in Europa keine bevorzugte steuerliche Behandlung.¹⁴ Außerdem besitzen sie keinerlei Art von Monopol auf Kredit- oder Sparprodukte. Weiterhin erhalten sie keinerlei Kapitalbeihilfen oder staatliche Garantien.¹⁵

Wettbewerb

Genossenschaftsbanken genießen gegenüber den Geschäftsbanken keine unlauteren Preisvorteile. Ihre Fähigkeit, Produkte zu günstigen Konditionen anzubieten, beruht zum einen auf der Eigentümerstruktur, welche die Basis für niedrigere Kosten und ein effizientes und erfolgreiches Geschäftsmodell ist. Zum anderen resultiert es daraus, dass die Maximierung des Kundennutzens das oberste Ziel der Genossenschaftsbanken darstellt. Durch die Verfolgung dieser Ziele sorgen die Genossenschaftsbanken für eine Intensivierung der Konkurrenz und für erhöhte Effizienz auf dem somit wettbewerbsfähigeren Bankenmarkt, was eindeutig positiv zu bewerten ist.

Konsolidierung des Bankensektors

Die genossenschaftliche Rechtsform verhindert den oft zum Scheitern verurteilten Versuch einer feindlichen Übernahme. Dies



resultiert aus der Natur der Genossenschaftsbanken und insbesondere aus dem in den Genossenschaftsbanken verankerten Demokratieprinzip. (Die Mitglieder/Kunden entscheiden über die Zukunft ihrer Bank). Die Rechtsform der Genossenschaft ist in den Staaten der Europäischen Union anerkannt und den Unternehmen steht ein angemessener Rechtsrahmen zur Verfügung, um grenzüberschreitende Aktivitäten durchzuführen. Stellt die genossenschaftliche Rechtsform dennoch ein Hindernis für die Konsolidierung des europäischen Bankensektors dar?¹⁶

Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass eine Konsolidierung weder ausschließlich noch vorrangig in Form einer feindlichen Übernahme abläuft. Partnerschaftsabkommen, Vergabe von Unteraufträgen, Outsourcing, Zusammenlegung von Mitteln, Schaffung gemeinsamer Zweigstellen etc. bieten hierfür zahlreiche Möglichkeiten an. Die Genossenschaftsbanken haben bei den nationalen Konsolidierungen oft eine aktive Rolle gespielt.

Die Übernahme von Genossenschaftsbanken durch Unternehmen mit einer anderen Rechtsform ist möglich und in der Vergangenheit, beispielsweise in Italien und Belgien, auch schon erfolgt. Umgekehrt gehören heute einige große Geschäftsbanken zu Unternehmensgruppen, die von einer Genossenschaftsbank kontrolliert werden. Die Schaffung dieser Unternehmensgruppen hat ebenfalls zur Konsolidierung des euro-

päischen Bankensektors beigetragen¹⁷. Darüber hinaus verfügt auch die Aktiengesellschaft über eine Reihe von Möglichkeiten, um den Versuch einer feindlichen Übernahme abzuwehren (Syndikatsabkommen, Holdingkonstruktionen, politische Einflussnahme bei Versuchen, inländische Kreditinstitute zu übernehmen). Grosse europäische Geschäftsbanken bedienen sich regelmäßig dieser Möglichkeiten.

Als allgemeine Richtschnur gilt, dass Unternehmenszusammenschlüsse nur zu begrüßen sind, wenn es hierdurch zu einer effizienteren Ressourcenallokation innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums, welche in Vorteile für den europäischen Verbraucher mündet, kommt. Zur Steigerung der Effizienz und des Wettbewerbs im Bankensektor muss es somit zur Realisierung von Economies of scale und Economies of scope kommen. Hier stellt sich die Frage, ob grenzüberschreitende Zusammenschlüsse unter Berücksichtigung der Perspektiven und Strukturen des europäischen Marktes (die sich grundlegend von denen der USA unterscheiden¹⁸), den einzigen Weg zur Erreichung einer verbesserten Ressourcenallokation darstellen. Die umfangreiche Literatur über die Auswirkungen von Bankfusionen und über die Thematik der economies of scale kommt zu sehr unterschiedlichen und widersprüchlichen Ergebnissen. Aus den empirischen Studien, die unterschiedliche Staaten und Zeiträume untersuchen, lassen sich keine eindeutigen Ergebnisse ableiten.¹⁹



Europa - Europe

Europe - Europa

Der genossenschaftliche Bankensektor hat eine Vielzahl effizienzsteigernder Maßnahmen ergriffen: Auf nationaler Ebene hat es unter den Ortsbanken sowie den genossenschaftlichen Zentralbanken eine bedeutende Anzahl von Fusionen gegeben. Darüber hinaus wurden zahlreiche Funktionen (z. B. Rechenzentralen) zusammengelegt. Auf internationaler Ebene wurden Synergieeffekte durch die Bildung von Allianzen oder durch die Vertiefung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit realisiert²⁰ (z. B. UNICO Banking Group, CIBP, Überkreuzbeteiligung der zur Banques Populaires gehörenden Natexis mit der DZ Bank und Kooperation in den Bereichen Research, Aktiengeschäft, Vermögensverwaltung, Factoring und Private Equity). Vor allem aber ermöglicht die Organisation der Genossenschaftsbanken in einem dezentralen Netzwerk eine effiziente Arbeitsteilung.

Ressourcenallokation und Strategie

Genossenschaftsbanken tragen wesentlich zu einem effizienten Wirtschaftssystem bei, was die Behauptungen widerlegt, dass diese ineffizient und wenig innovativ seien. Die Tatsache, dass die Cost-Income-Ratios der europäischen Genossenschaftsbanken sich nicht von denen der auf demselben Markt tätigen Geschäftsbanken²¹ unterscheiden, ist ein weiterer Beweis für die Leistungsfähigkeit der Genossenschaftsbanken. Allerdings ist fraglich, ob Kosten und Effizienz die einzigen Kriterien für die Bewertung der Leistungen einer Bank darstellen.²²

Auch in punkto Innovationskraft sind die Genossenschaftsbanken in vielerlei Hinsicht tonangebend. Es wurden bereits die Beispiele von „Bancassurance“ in Frankreich und Deutschland und e-Banking (Schaffung effizienter Vertriebskanäle) in Finnland und in den Niederlanden erwähnt. Die Orientierung der Geschäftspolitik am Kundennutzen und die Eigentümerstruktur führen zu spürbarer Innovationskraft innerhalb des genossenschaftlichen Bankensystems.

Rentabilität des Bankensystems²³

Die Präsenz der Genossenschaftsbanken am Markt gewährleistet aus Kundensicht relativ günstigere Kreditkonditionen. Dennoch müssen auch Genossenschaftsbanken Gewinne erwirtschaften, um die Rücklagen, die einen wichtigen Teil des Eigenkapitals bilden, regelmäßig aufstocken zu können. In jedem Fall führt das Bestehen von Genossenschaftsbanken zu einer Intensivierung des Wettbewerbs und somit einem effizienteren und wettbewerbsfähigeren Bankensystem. Dies entspricht dem eigentlichen Wesen des genossenschaftlichen Bankgeschäfts: Ziel ist die Förderung der Wirtschaft ihrer Mitglieder, die gleichzeitig ihre Kunden sind, durch die Bereitstellung der gesamten Palette von Finanzdienstleistungen bei gleichzeitiger Sicherung der langfristigen Entwicklung und Existenz der Bank.

Die Behauptung, dass die Gewinnspannen und die Eigenkapitalrenditen in den Ländern, in denen die Genossenschaftsbanken den



Markt dominieren, zu niedrig sind, ist nicht fundiert. Der Nutzen für Mitglieder kann zudem nicht alleine in Form von Dividenden und oder Gewinnen gemessen werden. Der Ertrag für die Eigentümer der Genossenschaftsbanken besteht auch in Form höherer Wachstumsraten der mittelständischen Unternehmen, günstigen und verlässlichen Bedingungen bei der Immobilienfinanzierung, einer verbesserten regionalen Wirtschaftsentwicklung sowie – allgemeiner gesprochen - in einem verbesserten wirtschaftlichen Fortschritt und einem hohen Grad an Verlässlichkeit und Vertrauen in den Bankenmarkt. Die Tatsache, dass sich diese Faktoren nur schwer in Geldwert quantifizieren lassen, sollte nicht dazu verleiten, ihre Bedeutung zu vernachlässigen.

Hinsichtlich der Behauptung, dass Genossenschaftsbanken andere Banken aus dem Markt verdrängen, ist zu beachten, dass es keinen Beleg für diese Behauptung gibt. Vielmehr verfolgen die auf dem europäischen Bankenmarkt führenden Grossbanken eine Wachstumsstrategie, indem sie sich auf den neuen Finanzmärkten Europas ausbreiten.

Abschließend soll nochmals darauf hingewiesen werden, dass die Genossenschaftsbanken aufgrund ihrer hohen Eigenkapitalquote und ihrer hoch entwickelten Risikomanagementsysteme einen bedeutenden Beitrag zur Stabilität des Bankensystems leisten.²⁴

SCHLUSSFOLGERUNGEN

In Europa ist der Bankenmarkt durch ein Level Playing Field, in dem unterschiedliche Geschäftsmodelle erfolgreich miteinander im Wettbewerb stehen, gekennzeichnet. Das Modell der Genossenschaftsbanken hat sich in diesem Umfeld als effizient und erfolgreich erwiesen. Die Genossenschaftsbanken leisten einen wichtigen Beitrag zur Effizienz und Stabilität der europäischen Finanzmärkte und des europäischen Wirtschaftssystems. Dieser Erfolg beruht unter anderem auf der demokratischen Corporate Governance, auf der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung, auf der regionalen Verankerung und auf der Fähigkeit, sich rasch an veränderte Kundenbedürfnisse und Markterfordernisse anzupassen.

Eine tief greifende Analyse veranschaulicht, dass der Erfolg der europäischen Genossenschaftsbanken gerade auf ihrem Wesen und ihrer Anpassungsfähigkeit an die Erfordernisse des Marktes beruht. Angesichts der grundsätzlichen Bedeutung der Genossenschaftsbanken in der Gesellschaft, ihrer umfassenden Bedeutung für Mitglieder und Kunden, ihrem wirtschaftlichen Erfolg in wettbewerbsintensiven Märkten und ihrer stabilisierenden Funktion für die Finanzmärkte ist es wichtig, dass der Wert der Genossenschaftsbanken und ihr Beitrag zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung, zur Stärkung des Wettbewerbs und zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen stärker in das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerät.



Europa - Europe

Europe - Europa

¹ Diese gesamteuropäische Zahl macht die Bedeutung der europäischen Genossenschaftsbanken nicht in vollem Maße deutlich. In zahlreichen europäischen Ländern sind die genossenschaftlichen Bankengruppen mit weit höheren Marktanteilen die wichtigsten Akteure des Bankenmarktes.

² Hierdurch fällt jeglicher Interessenkonflikt weg, der in einer Aktiengesellschaft zwischen Aktionären und Kunden auftreten könnte.

³ Verordnung des Rates (EC) N. 1435/2003 vom 22.07.2003 über das Statut der Genossenschaften und Ratsrichtlinie 2003/72EG vom 22.07.03 in Ergänzung des Statuts über die Beteiligung der Arbeitnehmer; Amtsblatt N. L207 vom 18.08.03.

⁴ Mitteilung der Europäischen Kommission COM (2004) 18 „Über die Förderung der Genossenschaften in Europa“, Februar 2004.

⁵ Angaben eingeholt durch die Europäische Vereinigung der Genossenschaftsbanken. Die Bedeutung dieser Zahlen wird deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass der europäische Mittelstand 94 Millionen Personen, d.h. 55% der gesamten europäischen Arbeitnehmerschaft, beschäftigt und gleichzeitig der wesentliche Motor für Innovationen in Europa ist. (Quelle: Observatoire des PME européennes, 2003, N. 8).

⁶ Dalmaz, S. et De Toytot A. (2002), « European Cooperative Banks continue to restructure », *Standards and Poor's – Ratings Direct*. Le Bras, A., Dupont, E., Gandy B.; Taylor M. (2003), « Update on European Cooperative Banking », *Fitch Ratings – Special Report*.

⁷ Arnott, R., Stiglitz, J.E. (1991), “Moral Hazard and non-market institutions: dysfunctional crowding out or peer monitoring”, *American Economic Review*, vol. LXXXI, pages 179-190. Berger, A.N.; Miller, N.H.; Petersen, M.A.; Rajan R.G.; Stein, J.C. (2002), “Does function follow organizational form ? Evidence from the lending practices of large and small banks”, *Harvard Institute of Economic Research*, Discussion Paper 1976. Broot, A. W.A. (2000), “Relationship banking: what do we know ?”, *Journal of Financial Intermediation* 9(1), pages 7-25. Petersen, M.A.; Rajan, R.G. (1994), “The benefits of firm-creditor relationships : Evidence from small business data”, *Journal of Finance*, n° 49, pages 3-38. Stein, J.C. (2000), “Information production and capital allocation : decentralized vs. hierarchical firms, National Bureau of Economic Research”, NBER Working Paper N° 7705. Stiglitz, J.E. (1990), “Peer monitoring in credit markets”, *World Bank Economic Review*, n° 4, pages 351-266.

⁸ Siehe auch “Neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung“

⁹ Belaisch, A.; Kodres, L.; Levy, J.; Ubide A. (2001), , « Euro-Area Banking at the crossroads », *IMF Working paper*, « (mutual banks) act as a buffer in the event of a shock in the banking system as a whole » p. 54.

¹⁰ Dalmaz, S. et De Toytot A. (2002), « European Cooperative Banks continue to restructure », *Standards and Poor's – Ratings Direct*, p.3

¹¹ Rusthon, J. et A. Dowdalls. (2003), « Mutually assured destruction ? », PA Consulting

¹² Arnott, R. et Stiglitz, J.E. (1991), “Moral Hazard and nonmarket institutions : dysfunctional crowding out or peer monitoring”, *American Economic Review*, vol. LXXX, pages 179-190. Angelini, P.; Di Salvo, R.; Ferri, G. (1998), “Availability and Cost of Credit for Small Business : Customer Relationships and Credit Cooperatives”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 22(6), pages 925-954. 8. Berger, A.N., Miller, N.H.; Petersen, M.A.; Rajan, R.G.; Stein, J.C. (2002), “Does function follow organizational form ? Evidence from the lending practices of large and small banks”, *Harvard Institute of Economic Research*, SSRN working Paper. Arnoud, W.A. (1999), “Relationship banking: what do we know?”, *Journal of Financial Intermediation* 9, pages 7-25. Petersen, M.A.; Rajan, R.G. (1994), “The benefits of firm-creditor relationships: Evidence from small business data”, *Journal of Finance*, 49. Rasmusen, E. (1988), “Mutual banks and stock banks”, *Journal of Law and Economics*, vol. XXXI. Sharpe, S., (1990). “Asymmetric information, bank lending and implicit contract: a stylized model of customer relationship”, *Journal of Finance* 45, pages 1069-1085. Stein, J.C. (2000), Information production and capital allocation: decentralized vs. hierarchical firms, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper n° 7705. Stiglitz, J.E (1990), “Peer monitoring in credit markets”, *World Bank Economic Review*, n° 4, pages 351-366.

¹³ Belaisch, A.; Kodres, L.; Levy, J.; Ubide A. (2001), , « Euro-Area Banking at the crossroads », *IMF Working paper*. Cf. page 47 : « Non incorporated institutions (savings, mutuals and cooperative banks) are a distinctive feature of the euro area banking landscape ».

¹⁴ Wenn den Genossenschaftsbanken Steuererleichterungen in unbedeutendem Umfang gewährt werden (was in wenigen europäischen Ländern der Fall ist), werden diese durch entsprechende Verpflichtungen aufgewogen.

¹⁵ Die Irre führende Behauptung des IWF, dass dies der Fall sei, ist darauf zurückzuführen, dass der IWF fälschlicherweise



sämtliche nicht börsennotierten Kreditinstitute, also Genossenschaftsbanken, Sparkassen und sonstige öffentliche Banken zusammenfasst, als ob es eine zusammengehörige Gruppe von Instituten mit gleichen Merkmalen und Privilegien wäre. Die IWF Definition für „non-incorporated institutions“ ist abweichend vom allgemeinen Gebrauch des Begriffes und daher nicht korrekt und irreführend. Gemäß der bestehenden Literatur ist eine incorporated company ein Unternehmen, welche in ein Register eingetragen ist, folglich sind auch Genossenschaftsbanken incorporated companies.

¹⁶ Belaisch, A.; Kodres, L.; Levy, J.; Ubide A. (2001), « Euro-Area Banking at the crossroads », IMF Working paper., cf. p. 47, paragraphe 61

¹⁷ Die Anzahl der Kreditinstitute in der EU ist in den letzten fünf Jahren erheblich von 9.260 Banken im Jahre 1998 auf 7.441 im Jahre 2003 zurückgegangen (Quelle: www.ecb.int).

¹⁸ „Auch in einem europäischen Binnenmarkt werden Unterschiede in Bezug auf Mentalität, Kultur, Tradition, politische Systeme und Sprache der europäischen Bürger weiter bestehen“. Siehe EACB Dokument „Vision of Europe’s Cooperative Banks: Committed to an Integrated Market.“ Beitrag zu einer von der Banking Expert Group organisierten Diskussion „Further integration of the European Banking Markets.“

¹⁹ Vergleiche, statt vieler, die umfassenden Zusammenfassungen: D. Amel, C. Barnes, F. Panetta and C. Salleo (2002), Consolidation and Efficiency in the Financial Sector: a Review of the International Evidence; Federal Reserve Board, FEDS Working Paper, N. 47. J. Dermine (1999). The Economics of Bank Mergers in the European

Union. A Review of the Public Policy Issue. Report commissioned by the Dutch Ministry of Finance, INSEAD, Fontainebleau, May.

²⁰ Groupe Banque Populaire und DZ Bank AG

²¹ Moody’s Special Comment „European Cooperative Banks: moving beyond issues of cost and efficiency“ – A. Cunningham – Oktober 2003. „Kosten/Gewinn Verhältnisse der europäischen Genossenschaftsbanken unterscheiden sich nicht mehr merklich von jenen der auf dem selben Markt operierenden Geschäftsbanken“.

²² Moody’s Special Comment „European Cooperative Banks: moving beyond issues of cost and efficiency“ – A. Cunningham – Oktober 2003.

²³ Den Genossenschaftsbanken wird vereinzelt vorgeworfen, ein Hindernis für die Rentabilität des Bankensektors darzustellen, da ihre Geschäftspolitik nicht auf Gewinn ausgerichtet sei. Dies zwingt die Wettbewerber, ihre Gewinnspannen ebenfalls zu reduzieren oder sich sogar vollständig vom Markt zurückzuziehen. Vgl. PA Consulting, Studie „Mutually assured destruction?“ J. Rusthon, A. Dowdall, 2003.

²⁴ Die stabilisierende Rolle der europäischen Genossenschaftsbanken wird nicht nur von den wichtigsten Rating Agenturen Fitch, Moody’s und S&P, sondern auch vom IWF anerkannt. Vgl. den im Rahmen des Financial Sector Assessment Programm für Deutschland im Jahr 2003 erstellten Bericht: „The Financial Sector Assessment Programme“, 2003.).

* *
*



In der Welt - In the World

Dans le monde - En el mundo

DIE GENOSSENSCHAFTLICHE IDEE ERLEBT DERZEIT EINE RENAISSANCE

**Neue Kultur der Selbständigkeit wird eine Kooperationskultur sein müssen
Rechtsform der eG hat an Aktualität und Bedeutung nichts eingebüßt**

*Gerhard Roßwog
Vorstandsvorsitzender des
Badischen Genossenschaftsverbandes – Raiffeisen – Schulze-Delitzsch – e.V.
Karlsruhe / Bundesrepublik Deutschland*

Im Spannungsfeld zwischen dem raschen Wandel hin zur Wissensgesellschaft und der zunehmenden Globalisierung steht der deutsche Mittelstand am Beginn des 21. Jahrhunderts vor großen Aufgaben. Als Anbieter und Abnehmer von Dienstleistungen und Produkten, aber auch als Wettbewerber sehen sich kleine und mittlere Betriebe immer größeren Einheiten gegenüber. Die Unternehmen müssen daher neue Lösungen finden, um durch entsprechende Betriebsgrößen dieser Konzentration entgegenzuwirken und so den Marktzugang zu sichern.

Eine zeitgemäße Strategie angesichts dieser Herausforderungen ist die Zusammenarbeit der Unternehmen über Kooperationen. Ob in Handel, Handwerk, Gewerbe oder freien Berufen, in der Landwirtschaft oder bei Existenzgründungen: Verbände erlauben es kleinen Unternehmen, die Größenvorteile und Gestaltungsmöglichkeiten von Konzernen zu nutzen und gleichzeitig die Nachteile großer Einheiten zu vermeiden.

Zahlreiche Neueintragungen

Die wohl traditionsreichste Rechtsform für eine Kooperation ist die „eingetragene Genossenschaft“ (eG). In ihren Ursprüngen reicht diese Art der organisierten Zusammenarbeit zwar bis in die Mitte des vorletzten Jahrhunderts zurück; an Aktualität und Bedeutung hat die eG jedoch keinesfalls verloren. Im Gegenteil: Angesichts der geschilderten Veränderungen der Märkte erlebt die genossenschaftliche Idee derzeit eine regelrechte Renaissance. So wurden in den letzten drei Jahren bundesweit über 100 neue Unternehmen in das Genossenschaftsregister eingetragen, davon alleine 47 im vergangenen Jahr. 2005 gingen bisher 16 junge Genossenschaften an den Start. Und auch der Badische Genossenschaftsverband in Karlsruhe zählte im Jahr 2004 bei seinen gewerblichen Genossenschaften seit langem einmal wieder mehr Zugänge als Abgänge; einen ähnlichen Trend verzeichnet auch der Württembergische Genossenschaftsverband in Stuttgart.



Gleichberechtigte Partner

Im Gegensatz zur Fusion hilft die Kooperation in Form einer Genossenschaft, die Selbständigkeit des Mitgliedsunternehmens zu sichern oder auszubauen. Sie stellt eine besonders flexible Art der Zusammenarbeit unter gleichberechtigten Partnern dar, sowohl einmalig befristet, fallweise mit vertraglicher Bindung oder natürlich von Dauer. Auch die Aufnahme neuer Mitglieder gestaltet sich bei einer eG wesentlich einfacher als etwa der Eintritt eines neuen Gesellschafters in eine GmbH. Ein gutes Beispiel für die beschriebene „Größentransformation“ ist die 1999 in Karlsruhe gegründete „Regio-Nahverkehrsgesellschaft eG“. Dies ist eine Kooperation von sieben regionalen Busunternehmen, die sich an Ausschreibungen zur Vergabe von Konzessionen für den öffentlichen Personennahverkehr beteiligt. Der einzelne, auf sich selbst gestellte Busunternehmer hätte gegen die EU-weite Konkurrenz keine Chance.

Genossenschaften finden sich also nicht mehr nur in den traditionellen Bereichen wie Landwirtschaft, Handel oder Handwerk, sondern auch im Dienstleistungssektor, in der Datenverarbeitung, bei neuen Medien oder im Gesundheits- und Bildungswesen. Die klassische Auslagerung des Ein- und Verkaufs der Einzelunternehmen auf eine Genossenschaft wird dabei zunehmend durch Aufgabenfelder wie betriebswirtschaftliche Beratung, IT-Betrieb, Rechnungswesen, Laborbetrieb, Qualitätssiche-

rung, Aus- und Weiterbildung oder auch Aktivitäten der Entsorgung, des Umweltschutzes und des Recyclings ergänzt. So gründeten 27 badische Winzergenossenschaften bereits 1988 in Breisach (Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald) die Südglas eG, um die Reinigung von gebrauchten Weinflaschen zu zentralisieren. Heute arbeiten nahezu alle badischen Winzergenossenschaften wie auch Weingüter mit der Südglas zusammen, wodurch den einzelnen Betrieben erhebliche Investitionen erspart bleiben. Insgesamt 25 Millionen gebrauchte Weinflaschen wurden 2004 in Breisach gespült.

Genossenschaften eröffnen aber auch Städten und Gemeinden neue Chancen. So kann die Übernahme bislang freiwilliger kommunaler Dienstleistungen durch die Gründung einer Genossenschaft weitergeführt und sogar interessengerechter und demokratischer gestaltet werden. Ein Beispiel findet sich im niedersächsischen Nörten-Hardenberg (Landkreis Northeim). Dort gründeten Bürger, Gewerbetreibende, Handwerker und Vereine in Zusammenarbeit mit der Kommune im Jahr 2004 die Nörten-Hardenberg eG, die mit ihren rund 300 Mitgliedern seither den Betrieb und die Instandhaltung des dortigen Hallenbades aufrechterhält und somit die geplante Schließung verhindert hat.

Gewinn nicht im Mittelpunkt

Bei der eingetragenen Genossenschaft steht



In der Welt - In the World

Dans le monde - En el mundo

nicht die Erzielung eines möglichst hohen Gewinns im Vordergrund, sondern die wirtschaftliche Förderung ihrer Mitglieder. Erzielte Gewinne werden daher thesauriert oder als Dividende beziehungsweise als Rückvergütung an die Mitglieder ausgeschüttet. Und im Gegensatz zu Gesellschaften in der Rechtsform einer GmbH oder AG ist das Mitspracherecht eben nicht vom eingesetzten Kapital abhängig – in der Genossenschaft hat jedes Mitglied in der Mitgliederversammlung eine Stimme.

Ein gutes Beispiel junger Kooperationen kleiner oder mittelständischer Unternehmen unter dem Dach einer Genossenschaft sind beim Badischen Genossenschaftsverband die Fiducia Mailing Services eG (Karlsruhe) sowie die Presort eG mit Sitz in Baden-Baden/Neuweier. Beide Unternehmen wurden 2004 gegründet und bündeln für ihre Mitglieder den Versand von Postsendungen, um durch entsprechende Mengen günstigere Konditionen durch Rabatte bei der Deutschen Post zu erhalten. Mitglieder der Fiducia Mailing Services eG sind übrigens sämtliche der genossenschaftlichen Rechenzentrale Fiducia IT AG angeschlossenen Volksbanken und Raiffeisenbanken, also ebenfalls eingetragene Genossenschaften.

Einfacher Geschäftsgedanke

Das Geschäftsmodell der Presort eG ist dem der Fiducia Mailing Services eG ähnlich. Allerdings setzt sich der Mitglieder-

kreis nicht nur aus Genossenschaften zusammen, sondern auch aus Unternehmen unterschiedlicher Rechtsformen und Größen. Die Geschäftsidee ist einfach: Ab 5.000 Briefen, die bei den Briefzentren der Deutschen Post AG täglich aufgegeben werden, gewährt die Post einen Mengenrabatt. Die Höhe dieses Preisnachlasses reicht von 3% bis hin zu 18% für mehr als 25.001 Postsendungen pro Tag. Doch welches kleine oder mittelständische Unternehmen erreicht diese Marken und verfügt zudem über das erforderliche technische Know-how? Die Presort eG hat beides. Sie bündelt für ihre Mitglieder den Tagespost-Ausgang, sortiert die Briefe in der eigenen Sortierstation in Rastatt vor, nummeriert sie und liefert die Briefe noch am gleichen Tag bei den Zentren der Post ab. Die eingesparten Portogebühren werden den Mitgliedern dann Mitte des Folgemonats per Überweisung gutgeschrieben, und am Jahresende winkt zudem noch eine genossenschaftliche Dividende.

Eine der erfolgreichen Neugründungen beim Württembergischen Genossenschaftsverband ist die die Bundesländer übergreifende Holzhandels- und Logistikgenossenschaft „In Silva eG“ mit Sitz in Bad Schussenried (Landkreis Biberach). Unter ihrem Dach haben sich forstwirtschaftliche Organisationen und Institutionen aus Baden-Württemberg und Bayern zusammengeschlossen, um durch Bündelung des Holzangebots einen Gegenpol zur Einkaufsmacht der Holzindustrie zu bilden. Denn rund ein



Dutzend große Konzerne verarbeiten rund 85% des jährlich in Deutschland anfallenden Rundholzes. In Silva eG zählt derzeit 30 Mitglieder, zu denen neben privaten und öffentlichen Waldbesitzern überwiegend große Vereinigungen der Forstwirtschaft gehören, die die Interessen von 17.000 Waldbesitzern vertreten.

Stabile Rechtsform

Unterstützt und begleitet werden die genossenschaftlichen Neugründungen von den Spezialisten der regionalen Genossenschaftsverbände: hier in Baden-Württemberg sind dies der Badische Genossenschaftsverband in Karlsruhe und der Württembergische Genossenschaftsverband in

Stuttgart. Gründungsberatung und –prüfung sind der Ausgangspunkt für die weitere Betreuung der Genossenschaften sowie für die regelmäßigen Prüfungen. Genossenschaften profitieren so dauerhaft vom umfassenden Leistungsangebot ihrer Verbände in Prüfung, Zertifizierung, Beratung, Fortbildung und Interessenvertretung. Dies gewährleistet von Anfang an wirtschaftlich tragfähige Unternehmen und macht die „eingetragene Genossenschaft“ damit zu einer der stabilsten Rechtsformen überhaupt.

Die neue Kultur der Selbständigkeit wird daher eine Kooperationskultur sein müssen, um zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beizutragen.



* *
*



In der Welt - In the World

Dans le monde - En el mundo

MITGLIEDER HABEN ES BESSER

*Tanja Weisz
Beraterin Markenkonzeption
Schweizer Verband der Raiffeisenbanken
St. Gallen / Schweiz*

Die Genossenschaft als Unternehmensform veraltet und verstaubt? Keineswegs! Jahr für Jahr entschließen sich Tausende Schweizer dazu, Genosschafter einer Raiffeisenbank zu werden. Dabei ist die Auswahl an Banken bekanntlich sehr groß und jedes Finanzinstitut ist bemüht, sich von den anderen abzuheben.

Raiffeisen bietet jedoch etwas ganz Spezielles. Seit der Gründung der ersten Bank 1899 ist Raiffeisen genossenschaftlich organisiert und damit als Gruppe im Schweizer Bankenmarkt einmalig. Ihre Kunden können über die Mitgliedschaft Teilhaber ihrer Raiffeisenbank werden.

Jede Raiffeisenbank ist ein eigenständiges Unternehmen, das Gelder aus der Region wieder in der Region investiert. Durch ihre Eigenständigkeit und die Verwurzelung vor Ort kennt Raiffeisen die wirtschaftliche und private Situation der Einwohner im Geschäftskreis. Mitglieder werden besonders gefördert, indem sie vielfältige Rechte in Anspruch nehmen können. Dass diese Rechte über die finanziellen Vorteile bei Spesen oder Zinsen hinaus gehen, liegt in der Natur der Genossenschaft.

Die Bank gehört den Mitgliedern

Genosschafter einer Raiffeisenbank zu sein, heißt nicht nur Vorteile finanzieller Art in Anspruch zu nehmen. Jedes Genossenschaftsmitglied zeichnet einen Anteilschein seiner Raiffeisenbank und wird damit Teilhaber. Der Betrag aller Anteilscheine bildet einen großen Teil des Eigenkapitals der Bank. Damit besitzt jeder Genosschafter ein Stück seiner Raiffeisenbank.

Ein Genossenschaftsanteil ist nicht mit einer Aktie zu vergleichen: Ein Genossenschaftsanteil behält den Nominalwert der Einlage und ist nicht übertragbar.

Damit ist auch gesichert, dass die Raiffeisenbank im Besitz der Genosschafter des Geschäftskreises bleibt. Jeder Genosschafter erhält darüber hinaus jährlich eine Gewinnausschüttung, die bei etwa 5 bis 6 Prozent und damit deutlich über dem Marktzinsniveau liegt. Eine sichere Anlage, bei garantierter Rückzahlung des vollen Nominalwerts, und erst noch mit attraktiver Verzinsung über die Gewinnausschüttung.

Außerdem haben alle Mitglieder eine



gleichberechtigte Stimme, unabhängig davon, wie viele Anteilscheine sie gezeichnet haben.

Genossenschaft mit Vorteilen...

Die Mitglieder-Vorteile haben sich in den letzten Jahren zu einem umfassenden und attraktiven Paket entwickelt. Raiffeisen legt Wert auf ein hohes Qualitätsniveau der Leistungen, daher werden alle Vorteile exklusiv ausgewählt und nur langfristig aufgenommen.

Aus Umfragen ist bekannt, dass für etwa ein Viertel der Mitglieder der bedeutendste Vorteil der Mitgliedschaft in der genossenschaftlichen Organisationsform begründet liegt. Weitere geschätzte Vorteile sind die Kundennähe, die finanziellen Vorteile oder die Mitglieder-Aktionen.

Den Höhepunkt der Mitgliedschaft stellt für viele die jährliche Generalversammlung dar. Die Mitglieder erhalten dort unmittelbar Einblick in die Geschäftszahlen der Bank, genehmigen den Jahresbericht, fassen Beschlüsse und wählen die Verwaltungs- und Aufsichtsräte, die aus dem regionalen Kreis der Mitglieder stammen.

Doch hier geht es nicht nur um „Kopft Themen“, sondern hier ist auch das Herz dabei: Man trifft Leute aus seinem lokalen Umfeld und verbringt gemeinsam einen gemütlichen Abend bei einem attraktiven Rahmenprogramm.

...und Pflichten

Die Mitgliedschaft ist für Raiffeisen kein banales Kundenbindungsprogramm mit Punktesammeln oder Rabattaktionen. Denn sowohl Bank als auch Mitglieder erhalten Rechte, gehen jedoch auch Pflichten ein. Dies gewährleistet, dass zwischen Bank und Mitglied eine auf Gegenseitigkeit beruhende Beziehung entsteht.

Die Raiffeisenbanken verpflichten sich zur Förderung der wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder, was sie mit den Mitglieder-Vorteilen umsetzen. Die Mitglieder verpflichten sich, einen Anteilschein zu zeichnen, die Interessen der Bank zu wahren sowie eine beschränkte Nachschusspflicht zu übernehmen. Die Nachschusspflicht bringt mit sich, dass im Konkursfall der Bank jedes Mitglied dieser Raiffeisenbank mit maximal CHF 8.000 seines Privatvermögens für die Raiffeisenbank einstehen muss.

Um dies zu vermeiden, baut Raiffeisen auf ein vierstufiges Sicherheitssystem: Zunächst greifen die Eigenmittel der einzelnen Raiffeisenbank. Die Raiffeisenbanken sind hier in einer komfortablen Situation, denn es sind meistens weitaus mehr Eigenmittel vorhanden, als gesetzlich gefordert sind.

Als zweiter Schritt greift der Solidaritätsfonds aller Raiffeisenbanken, in den jede Bank einzahlt, und der zurzeit mit über CHF 200 Millionen gefüllt ist.



In der Welt

-

In the World

Dans le monde

-

En el mundo

Als dritte Stufe garantiert der Schweizer Verband der Raiffeisenbanken für Verbindlichkeiten gegenüber den Raiffeisenbanken. Erst als vierter Schritt steht zur Absicherung die Nachschusspflicht durch die Mitglieder. Seit der Gründung der ersten Raiffeisenbanken vor über 100 Jahren wurde die Nachschusspflicht noch nie beansprucht, und die Raiffeisen-Gruppe tut alles, damit dies auch nie der Fall sein wird.

Und in Zukunft?

53 Prozent der Raiffeisen-Mitglieder sind

bereits seit über zehn Jahren Mitglied ihrer Raiffeisenbank. Diese langjährige Treue interpretieren wir als Zufriedenheit mit Raiffeisen. Als Teilhaber und als treue Kunden mit Anrecht auf Mitglieder-Bankprodukte nehmen Mitglieder eine spezielle Stellung ein. Auch zukünftig können Mitglieder sicher sein, dass sie besondere Vorteile erhalten.

Die genossenschaftliche Organisation hat Raiffeisen zu ihrem Erfolg verholfen. Sie wird auch in Zukunft das Spezielle an Raiffeisen bleiben!

* *
*