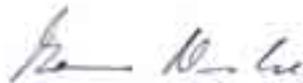


## Liebe Leserinnen und Leser,

gestatten Sie uns ausnahmsweise einige Worte in eigener Sache. Nachdem wir „Genossenschaften in Baden“ in jüngster Zeit nach und nach optisch überarbeitet hatten, stand zum Jahreswechsel die letzte Veränderung an: Die Titelseite. Wir entschieden uns dafür, das im internen Sprachgebrauch bereits gängige Kürzel „GiB“ offiziell in den Titel zu integrieren. Der Schriftzug wurde etwas verkleinert, die Anzahl der Farben reduziert und die Grundfarbe vom „Volksbankenblau“ HKS 44 in das dezentere HKS 41 verändert. Darüber hinaus haben wir den Begriff „Mitteilungsblatt“ durch „Mitgliedermagazin“ ersetzt. Wir denken, dass die Bezeichnung „Mitgliedermagazin“ nicht nur der äußeren Form, sondern auch dem Inhalt sowie der optischen Gestaltung gerecht wird. Sicher werden Sie auch im Innenteil noch die eine oder andere Veränderung bemerken, etwa die neuen, schlichteren Rubrikentitel oder die Seitenangaben. Wir hoffen, Ihnen gefällt die neue Aufmachung Ihres und unseres Magazins und Sie nehmen es auch künftig gerne zur Hand.

In diesem Zusammenhang noch eine Bitte: Es würde uns sehr freuen, wenn Sie uns Ihre Meinung zum neuen Erscheinungsbild, aber auch zu inhaltlichen Themen von Zeit zu Zeit als Leserbrief beziehungsweise Lesermail oder einfach per Telefon mitteilen würden – die Kontaktdaten finden Sie auf dieser Seite im Impressum. Gerne nehmen wir Ihre Anregungen auf und prüfen deren Umsetzung.

*Eine unterhaltsame Lektüre  
wünscht Ihnen nun Ihr*



## Termine bis Juni 2006

|           |   |
|-----------|---|
| 21. März  | Erfa-Gruppe 4<br>9:30 Uhr, Akademie   |
| 21. März  | Fachausschuss Winzergenossenschaften<br>9:30 Uhr, Akademie  |
| 29. März  | Erfa-Gruppe 6<br>9:30 Uhr, Akademie   |
| 30. März  | Erfa-Gruppe 5<br>9:30 Uhr, Akademie   |
| 5. April  | Fachrat der Kreditgenossenschaften<br>10:30 Uhr, Europäisches Parlament,<br>Straßburg                                       |
| 27. April | Pressekonferenz ländliche und<br>gewerbliche Genossenschaften<br>10:30 Uhr, Oberkirch                                       |
| 3. Mai    | Mitgliederversammlung der Fachver-<br>einigung der Kreditgenossenschaften<br>9:30 Uhr, Badnerlandhalle<br>Karlsruhe-Neureut |
| 3. Mai    | Verbandstag<br>11.30 Uhr, Badnerlandhalle<br>Karlsruhe-Neureut  |
| 4. Mai    | Fachausschuss Produktion und Steuerung<br>9:30 Uhr, Akademie  |
| 13. Juni  | Fachausschuss Marketing<br>9:15 Uhr, Akademie   |

### Impressum

#### Herausgeber:

Badischer Genossenschaftsverband e.V.,  
76137 Karlsruhe, Lauterbergstraße 1;  
Postfach 52 80 in 76034 Karlsruhe.  
Internet: www.BGVnet.de  
ISSN 1432-4369; Postvertriebs-Nr. E 42 783

#### Redaktion:

Dipl.-Hdl. Thomas Nusche (verantwortlich)  
Tel.: 07 21 / 3 52-14 47; Fax: 3 52-14 43  
E-Mail: thomas.nusche@bgvnet.de  
Betriebswirt (VWA) Hartmut Sandmann  
(Personalien, Erlesenes)  
Tel.: 07 21 / 3 52-14 23; Fax: 3 52-14 43  
E-Mail: hartmut.sandmann@bgvnet.de

#### Anzeigen:

Center-Werbung GmbH  
Postfach 19 01 25 in 53037 Bonn  
Tel.: 02 28 / 9 14 49 -11 / Fax: -99

E-Mail: info@center-werbung.de

Z. Zt. gültige Preisliste Nr. 13 vom 1. Januar 2004

Ansprechpartnerin beim  
Badischen Genossenschaftsverband  
Werbereferentin Martina Ritter  
Tel.: 07 21 / 3 52-14 79  
E-Mail: martina.ritter@bgvnet.de

#### Erscheinen:

Dreimonatlich  
(Mitte März, Juni, September, Dezember).

Für die Rückgabe unverlangt eingesandter  
Manuskripte, Fotos oder Bücher wird keine  
Gewähr übernommen.

#### Redaktions- und Anzeigenschluss:

Jeweils am 15. des Monats vor dem  
Erscheinen.

#### Bezugspreis:

Einzelpreis für Mitglieder durch  
Verbandsbeitrag abgegolten.

#### Bankverbindung:

Konto 42 361 DZ Bank AG, Karlsruhe  
(BLZ 660 600 00).

#### Layout:

Grundner-Design, Nockstraße 8,  
76137 Karlsruhe.

#### Satz:

hgk:fotosatz, Jöhlinger Straße 8,  
76356 Weingarten/Baden.

#### Druck:

Raiffeisendruckerei GmbH,  
Postfach 22 51, 56512 Neuwied.

*Auf chlorfreiem Papier gedruckt.*

Editorial / Termine 1

## Aus dem Verband

17. Vertriebssymposium mit Prof. Dr. Renate Köcher 4

Zusammenarbeit zwischen Haupt- und Ehrenamt 13

Aktionstag „Gemeinsam gewinnen“ 18

Genossenschaftsgesetz weitgehend gelungen 19

Wirtschaftsticker 20

## Genossenschaftliche Bankwirtschaft

Badische VR-Banken in 2005 25

„Sterne des Sports“ verliehen 29

Garantiefondsbeitrag sinkt 29

Aus der VR-NetBank wird jetzt die webBank 30

Der Vertrieb im Firmenkundengeschäft 34

Immobilienfinanzierung jetzt mobilisieren 41

Neues Online-Bezahlverfahren „giropay“ 44

## Genossenschaftliche Weinwirtschaft

Moderater Weißweinkonsum kann Gesundheit fördern 48

## Beilagen

► Raiffeisen-Informationen 1/2006

► VR Factorem

März 2006

72. Jahrgang

„Genossenschaften in Baden“ steht auch im Internet unter [www.bgvnet.de](http://www.bgvnet.de) als PDF-Datei zum Download bereit.





|  |    |
|--|----|
| „Ortenau Select“ – eine Region geht in die Offensive | 51 |
| Badischer Winzerkeller: Im Land der Ideen            | 55 |
| Eisweinlese in Baden                                 | 56 |
| Weinerfassung in Baden-Württemberg                   | 57 |

## Waren- und Dienstleistungs- genossenschaften

|   |    |
|---|----|
| Wachstumsmarkt Bioenergie                             | 58 |
| Energieproduktion aus nachwachsenden Rohstoffen       | 60 |
| Erzeugergemeinschaft für Bioenergiepflanzen gegründet | 62 |
| ZG Raiffeisen: LUI verliehen                          | 64 |
| KRZ: Shell Service-Award 2006                         | 66 |

|             |    |
|-------------|----|
| Personalien | 67 |
|-------------|----|

## Aus dem Verbund

|  |    |
|--|----|
| 50 Jahre Union Investment                    | 71 |
| Union Investment im Jahr 2005                | 72 |
| SDK: Neues Corporate Design                  | 74 |
| Rekordgewinn bei Schwäbisch Hall             | 76 |
| DG Verlag: Elektronisches Fahrgeldmanagement | 77 |
| DZ Bank Gruppe in 2005                       | 78 |
| R+V baut Wachstum aus                        | 80 |
| VR-Leasing in 2005                           | 82 |

|                        |    |
|------------------------|----|
| Register-Veränderungen | 83 |
|------------------------|----|

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Fachinformationen (mit 1   Blick) | 83 |
|-----------------------------------|----|

|           |    |
|-----------|----|
| Erlesenes | 85 |
|-----------|----|

|                |    |
|----------------|----|
| Zu guter Letzt | 96 |
|----------------|----|

# Aktive Ansprache der Kunden immer wichtiger

Rund 200 Bankleiter und Vorstände der badischen Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken) nahmen im Januar am 17. Vertriebssymposium des Verbandes teil. Eines der zentralen Themen waren die Ergebnisse einer Studie zur Vertriebsausrichtung der VR-Banken des Instituts für Demoskopie in Allensbach.

„Die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden stehen in einem härteren Wettbewerb als die Kreditgenossenschaften im Rest der Bundesrepublik.“ Mit dieser Aussage leitete Professor Dr. Renate Köcher, Geschäftsführerin des Instituts für Demoskopie in Allensbach, ihren Bericht über die Ergebnisse einer Befragung ihres Instituts zur Vertriebsausrichtung der badischen VR-Banken ein. Als Begründung nannte die Marktforscherin den hohen Anteil an Kunden (40 Prozent insgesamt), die parallele Kontakte zu mehreren Banken oder zu Finanzvertrieben haben.

„Fast 20 Prozent aller Bankkunden sind in den letzten zwölf Monaten von Finanzvertrieben kontaktiert worden, in den höheren Einkommenschichten sogar 30 Prozent“, betonte Renate Köcher. Zum Vergleich: Etwa die Hälfte der Kunden von Volksbanken und Raiffeisenbanken wurde binnen eines Jahres nicht ein einziges Mal von ihrer VR-Bank auf interessante Finanzangebote angesprochen; dies gelte selbst für die höheren Einkommenschichten. „Gerade aber MLP ist hier besonders aktiv“, gab die Professorin den Vorständen und Vertriebsleitern zu bedenken. Dabei, so ein weiteres Ergebnis der Studie, wünsche sich jeder vierte Kunde eine aktivere Ansprache durch seine Hausbank – vor allem jene mit mehreren

Bankverbindungen. Interessant ist dabei auch: Über 40 Prozent akzeptieren den Besuch einer weiter entfernt gelegenen Filiale; bei den Online-Bankern liegt dieser Anteil sogar bei 55 Prozent.

Der Anteil derer, die sich von ihrer Hausbank überhaupt noch zum Thema Geldanlage beraten lassen, hat sich laut Untersuchung stark verringert. „Wir haben bei den Befragten einen dramatischen Vertrauensverlust in die Kundenorientierung der Beratung festgestellt, und zwar über sämtliche Bankengruppen hinweg“, sagte Köcher. So glauben nur noch 38 Prozent, dass die Bank zum persönlichen Vorteil des Kunden berät. Die Ursa-

**„Rund die Hälfte Ihrer Kunden wurde von Ihrer Bank im vergangenen Jahr nicht ein einziges Mal angesprochen!“  
(Professor Dr. Renate Köcher)**

chen sieht Allensbach zum einen im Börsencrash vor einigen Jahren, aber auch im derzeit niedrigen Zinsniveau. Dennoch zeigten sich die Kunden von VR-Banken – im Vergleich mit jenen der Sparkassen sowie der Privatbanken – deutlich zufriedener mit ihrem Institut und weniger wechselwillig. „Besonders die Großbanken haben Schwierigkeiten, ihre Kunden langfristig zu binden“, so Dr. Köcher.



Professor Dr. Renate Köcher, Geschäftsführerin des Instituts für Demoskopie in Allensbach, stellte die Ergebnisse der Studie zur Vertriebsorientierung der badischen VR-Banken vor.

Bei der Frage nach den Sparmotiven der Menschen zeigt sich ein eindeutiger Trend: die langfristige Eigenvorsorge. So antworteten rund 68 Prozent der Testpersonen, sie möchten sich mit ihrem Ersparten für Notfälle absichern, über 57 Prozent nannten die Altersvorsorge (Mehrfachnennungen waren möglich). Hier bieten sich den VR-Banken noch große Chancen. Es gilt, die Aufgeschlossenheit der Kunden für das Thema zu nutzen und sie aktiv anzusprechen. Die Kunden wünschen dabei zu 68 Prozent zunächst die schriftliche Kontaktaufnahme durch ihre Bank. Den telefonischen



Diskutierten die Zukunftsperspektiven der badischen VR-Banken (v.l.): **Dr. Franz G. Leitner**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Freiburg eG, **Klaus Holderbach**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Franken eG, Buchen, **Gerhard Rastetter**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Karlsruhe eG, **Dr. Wolfgang Heinle**, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Kraichgau eG, Sinsheim, sowie **Professor Dr. Renate Köcher**, die das Gespräch moderierte.

Erstkontakt präferieren nur 15 Prozent und lediglich 13 Prozent wünschen sich den Informationsweg E-Mail. Wie die Studie zeigt, nutzen zwar 58 Prozent der Bankkunden mittlerweile das Internet, aber erst 30 Prozent erledigen auch online ihre Bankgeschäfte. „Das Internet ist eine sporadisch genutzte Informationsquelle, die einen aktivierten und strukturierten Informationsbedarf voraussetzt“, sagte Prof. Köcher. So sei es auch nicht verwunderlich, dass rund 85 Prozent der Internet-Nutzer es „sehr wichtig“ oder „wichtig“ finden, eine Filiale der Hausbank in der Nähe zu haben. Dem steht jedoch die tatsächliche Nutzung der Zweigstelle gegenüber: So gaben rund 35 der Befragten an, sich „selten“ bis „nie“ in der Filiale bedienen oder beraten zu lassen. 1983 lag dieser Anteil bei lediglich 9 Prozent.

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs riet Renate Köcher den VR-Banken auch, ihr Profil zu schärfen. Denn, dies zeigte die Befragung, selbst von den eigenen Kunden halten nur 42 Prozent die Kreditgenossenschaften für eine unverwechselbare Bankengruppe. So sei vor allem der Mitgliedschaftsgedanke nur einem

Drittel der Kunden präsent. Darüber hinaus zeige der aktuelle Werbeauftritt nicht den gewünschten Erfolg: „Auffällig ist eine relativ schwache Werbe-Awareness (Erinnerungswert) bei den Unter-30-Jährigen, die sonst im Allgemeinen Werbung weit überdurchschnittlich registrieren“, so Köcher. Und dies, obwohl der seit Jahrzehnten gepflegte Slogan „Wir machen den Weg frei“ mit 90 Prozent einen sehr hohen Bekanntheitsgrad erreicht. Allerdings bleiben die Assoziationen zu konkreten Leistungsversprechen oder Angeboten damit eher gering.

### Podiumsdiskussion

Die Ergebnisse der Allensbach-Befragung nahmen in der anschließenden Podiumsdiskussion breiten Raum ein. So herrschte zwischen den Teilnehmern rasch Konsens darüber, dass es im Bankgeschäft der Zukunft entscheidend auf das „Beziehungsmanagement“ zwischen Berater und Kunde ankäme. „Wir dürfen ruhig einiges genauso machen wie unsere Wettbewerber“, sagte etwa Dr. Franz G. Leitner und verwies auf die intensive Betreuung und Ansprache der Kunden

durch die Finanzdienstleister. „Aber wir müssen uns dort profilieren, wo wir uns unterscheiden, und das ist zum einen die genossenschaftliche Idee der Mitgliedschaft, aber auch die Nähe zum Kunden durch unsere Filialen. Dort müssen wir für die emotionale Bindung unserer Kunden sorgen, und eine Vertriebskultur schaffen.“

Ähnlich argumentierte Gerhard Rastetter: „Die Mitarbeiter müssen die Sucht haben, verkaufen zu wollen.“ Dabei spielten auch psychologische Aspekte eine Rolle: „Nicht das Geld sollte den Berater motivieren, sondern das Gefühl, erfolgreich zu sein.“ Dem widersprach Klaus Holderbach: „Wir müssen bei der Vergütung noch stärker differenzieren und erfolgsabhängig bezahlen. Das motiviert viel mehr.“ Auch er sprach sich dafür aus, die Kundenbeziehungen über die Filialen zu stärken. Für Dr. Wolfgang Heinle ist mit Blick auf das Beziehungsmanagement die entscheidende Frage, ob denn auch der Kunde seinen Berater kennt? „Es muss doch unser Ziel sein, dass kein Kunde mehr eine finanzielle Entscheidung trifft, ohne zuvor mit seinem Berater gesprochen zu haben.“

-nus-

Private Banking: Erfahrungen mit der gehobenen Privatkundschaft

# Wandel in der Betreuung

Die Volksbank Rhein-Neckar eG in Mannheim hat sich bei der Betreuung ihrer gehobenen Privatkunden neu ausgerichtet. Über die Maßnahmen und den Veränderungsprozess informierte beim Vertriebssymposium der Vorstandsvorsitzende des Instituts, Bankdirektor Willy Köhler.

„Zwischen 2000 und 2005 haben wir unser Private Banking grundlegend verändert“, sagte Willy Köhler. So wurde nicht nur die Organisation der gesamten Bank neu ausgerichtet; auch die Bedarfswelder sowie die Definition der Zielgruppen wurden überarbeitet.



Willy Köhler, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Rhein-Neckar eG, Mannheim.

„Wir hatten uns bei der Betreuung unserer gehobenen Privatkunden bisher zu sehr auf das Wertpapiergeschäft konzentriert. Jetzt bieten wir unseren Kunden eine ganzheitliche und der persönlichen Situation jedes Einzelnen angepasste Beratung.“ Ziel sei es, einen Ertragszuwachs von 40 Prozent in den nächsten drei Jahren zu generieren. Dies soll vorrangig durch die Steigerung der Cross-Selling-Quote von derzeit 1,7 erfolgen.

Daraus ergibt sich ein, in absoluten Zahlen, gleich bleibender bzw. leicht steigender Ertrag aus dem Wertpapiergeschäft, der jedoch anteilig zum Gesamtertrag im gehobenen Privatkundengeschäft von etwa 75 Prozent auf zukünftig noch rund 60–65 Prozent sinkt.

Der Wandel im Private Banking vollzog sich jedoch nicht nur im Beratungsansatz und der Aufbauorganisation, sondern auch in den Prozessen, der Vertriebsunterstützung, der baulichen Ausstattung, in den Produkten, im Controlling sowie in den beteiligten Personen. „Alleine durch Veränderungen in den Abläufen haben wir über 10.000 Stunden mehr an Nettomarktzeit gewonnen und die Datenqualität um über 80 Prozent gesteigert“, betonte Köhler.

Mit Blick auf die technische Ausstattung hob Köhler die Vorteile des Markt-Service-Centers (MSC) hervor. Dabei sei es jedem Berater möglich, sich von jedem Ort aus in das MSC „einzuklinken“ und die Daten zu übermitteln. „Unsere Leute unterstreichen so nicht nur ihre Kompetenz, sondern sie erreichen auch einen hohen Akzeptanzgrad in der Beratung beim Kunden vor Ort.“ Wichtig sei darüber hinaus eine einheitlich hohe Qualität der Beratung aller im Private Banking eingesetzten Mitarbeiter. Mit Blick auf die Produkte empfahl Köhler ein Entrümpeln des bei vie-

len Banken vorgehaltenen „Bauchladens“. „Wir selbst werden unsere Produktpalette von einst 250 auf etwa 100 in den nächsten zwei Jahren reduziert haben, und zwar 20 für das Retailgeschäft, 50 für das Geschäftsfeld Vermögende Privatkunden und Immobilien sowie 30 für Firmen- und Gewerbekunden“. Die Volksbank Rhein-Neckar lege Wert darauf, dass sämtliche dieser Produkte zu 100 Prozent EDV-kompatibel sind. Zudem werden die Angebote hinsichtlich des Kundennutzens, des Bankertrags, der Flexibilität, der Verständlichkeit für den Kunden und mit Blick auf die Prozessgeschwindigkeit überarbeitet.

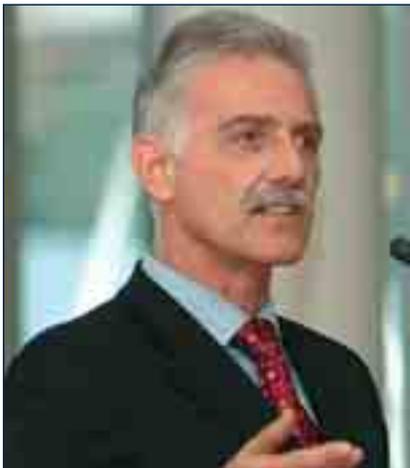
Die Erwartungen der gehobenen Privatkunden an ihren Finanzpartner hatte die Volksbank Rhein-Neckar anhand einer Befragung untersucht. Ergebnis: Die Kunden erwarten eine durchgängige Qualität im Service und einen kompetenten Ansprechpartner, eine wettbewerbsfähige Produkt- und Leistungspalette, die aktive Ansprache durch den Berater sowie eine Beratungsqualität, die sich durch eine gelebte Ganzheitlichkeit, Individualität und Objektivität auszeichnet. Willy Köhler unterstrich dabei die große Bedeutung des Beziehungsmanagements im Private Banking. Hierzu gehöre auch die Vernetzung der meist unter verschiedenen Gesichtspunkten bearbeiteten Zielgruppen „Firmenkunden“ und „gehobene Privatkunden“.

-nus-

Private Banking: Vom Berater zum „Beziehungsmanager“

# „Kundentreue beginnt bei Cross-Selling-Rate von 6“

Bei den badischen Volksbanken und Raiffeisenbanken liegt die durchschnittliche Cross-Selling-Rate bei 3,37. Nach Ansicht von Heinz-Dieter Müller, Geschäftsführer des Unternehmens Müller Erfolgstraining, beginnt „wirkliche Kundentreue“ jedoch erst bei Werten ab 6. Beim Vertriebssymposium erläuterte Müller seine Verkaufsphilosophie und wie im Geschäft mit gehobenen Privatkunden aus Kundenberatern richtige „Beziehungsmanager“ werden können.



Heinz-Dieter Müller startete seinen Werdegang bei Vertriebsgesellschaften wie Bonnfinanz und DVAG, anschließend machte er sich als Finanzdienstleister selbständig und gründete 1985 das Trainingsinstitut „Müller Erfolgstraining“.

Als „Verkäufer“ sollten sich die Bankberater zunächst einmal voll und ganz auf das „Verkaufen“ konzentrieren können. Realität jedoch, so Müller, sei eine stete Zunahme insbesondere der verkaufsunproduktiven, administrativen Aufgaben. Hier gelte es anzusetzen, um insbesondere die unnötigen Zeitfresser zu beseitigen. Beispielhaft nennt Müller die privaten Finanzdienstleister, die allerdings auch nicht den umfang-

reichen gesetzlichen Vorschriften der Banken entsprechen müssten. In seinen Schulungen setzt Müller daher auf eine modulare Vorgehensweise, die auf einem strategischen Mix aus Vertriebstrainings, Workshops und Training-on-the-Job aufbaut. Gemeinsam mit dem Auftraggeber werden die jeweils passenden Einzelbausteine aus einem Gesamtsystem ausgewählt und dann nach und nach umgesetzt. Grundlage der Weiterqualifikation ist stets ein Seminar zur Finanzanalyse, von dem sich alle anderen Maßnahmen und Angebote ableiten.

„Die Qualifizierung der Mitarbeiter und Führungskräfte hin zu Beziehungsmanagern, die Kundenbindungsinstrumente professionell einsetzen können, ist von größter Bedeutung“, sagte Müller. So hätten Marktforscher herausgefunden, dass 70 Prozent der Kunden, die ihre Bank wechselten, dies wegen desinteressierter und inaktiver Verkäufer beziehungsweise Bankberater taten. „Beim Bemühen um den Kunden können also noch enorme Potenziale ausgeschöpft werden“, betonte Müller. Ziel eines Finanzinstituts müsse es sein, in

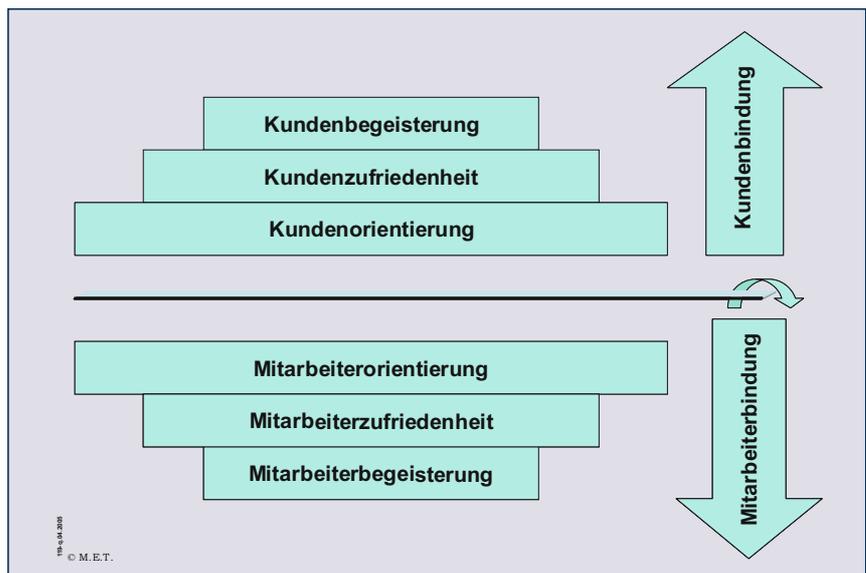


Abbildung 1: Kunden- und Mitarbeiterbindung

zweierlei Hinsicht Begeisterung zu wecken: bei den Mitarbeitern und bei den Kunden. Beides bedinge und beeinflusse sich gegenseitig und verbessere schließlich erheblich die Wert schöpfung (siehe Abbildung 1).

Einen „Return of Invest“ für den Auftraggeber einer Schulung bei Müller Erfolgstraining sieht der Unternehmenschef innerhalb von zwölf Monaten. Dann hätten sich die Investitionen in die Ausbildung der Mitarbeiter und Führungskräfte amortisiert und die Erträge fließen in die Kasse der Bank. Allerdings schränkt Müller ein: „Unser System funktioniert nur, wenn wir von der Spitze zur Basis hin arbeiten können. Das heißt: Zuerst arbeiten wir mit der Unternehmensleitung, danach mit den darunter angesiedelten Hierarchie-Ebenen und zuletzt mit den Mitarbeitern. „Erfolge können wir nur dann garantieren,



**Karl-Heinz Metzger,**  
Geschäftsführer der DZ Private Banking

| Beobachtungszeitraum          | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2005         |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Ausgangssituation</b>      |              |              |              |              |              |
| Umsatzproduktivität Aktien    | 0,95         | 0,97         | 0,85         | 0,88         | 0,74         |
| Umsatzrendite Aktien          | 0,80         | 0,80         | 0,80         | 0,80         | 0,88         |
| Umsatzproduktivität Barmittel | 0,18         | 0,19         | 0,18         | 0,21         | 0,22         |
| Umsatzrendite Barmittel       | 0,40         | 0,40         | 0,40         | 0,40         | 0,38         |
| <b>Kosten</b>                 |              |              |              |              |              |
| Operativkosten (Einkauf 40%)  | 0,18         | 0,18         | 0,18         | 0,18         | 0,18         |
| <b>Erträge</b>                |              |              |              |              |              |
| Handelsvertrag Aktien         | 0,570        | 0,386        | 0,390        | 0,408        | 0,407        |
| Handelsvertrag Barmittel      | 0,072        | 0,078        | 0,078        | 0,084        | 0,080        |
| Ertrag Fonds                  | 0,700        | 0,850        | 0,950        | 0,880        | 0,880        |
| Depositenzinsen Netto         | 0,080        | 0,080        | 0,080        | 0,080        | 0,080        |
| Total (gewichtet*)            | 0,477        | 0,401        | 0,436        | 0,458        | 0,474        |
| 144.000€                      | 144.000€     | 144.000€     | 144.000€     | 144.000€     | 144.000€     |
| <b>Restlohnformerge in %</b>  | <b>0,327</b> | <b>0,251</b> | <b>0,288</b> | <b>0,306</b> | <b>0,324</b> |

**Abbildung 2:** Erhebliche Ertragspotenziale im Zielgruppensegment ab 250.000 Euro.

wenn wir von der Führungsspitze voll unterstützt werden.“

Welche große Bedeutung das Thema „Berater-Qualifizierung“ hat, unterstrich auch Karl-Heinz Metzger, Geschäftsführer der DZ Private Banking Vertriebsgesellschaft, Frankfurt a.M. „Im Beziehungsmanagement müssen die Bankmitarbeiter mit ihrer gehobenen Privatkundschaft auf gleicher Augenhöhe sprechen können. Training und eine bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildung sind hier die wesentlichen Schlüssel zum Erfolg.“ Metzger stellte dabei die „Private Portfolio Strategie (PPS)“ vor, mit der sich die DZ Privat Banking und die DZ Privatbank Schweiz dem Individual- sowie Topkunden-Segment präsentieren. „Die Anforderungen im Private Banking verlangen ein zielgruppengerechtes Produkt- und Leistungsangebot, um im Wettbewerb um die Topkunden bestehen zu können“, betonte

Metzger, und verwies – mit Blick auf die Ertragspotenziale – auf die zunehmenden Bemühungen der Finanzdienstleister um das Premiumsegment (Abbildung 2). -nus-

### Hinweis

Die DZ Private Banking und Müller Erfolgstraining arbeiten im Bereich der „Private Portfolio Strategie“ (PPS) sehr eng zusammen. In der Juni-Ausgabe von GiB erscheint daher ein ausführlicher Beitrag zu diesem Thema.

**Kontakt:**  
Müller Erfolgstraining  
Gustav-Adolf-Straße 20  
95326 Kulmbach  
Telefon: 0 92 21 / 60 72 50

**E-Mail:**  
info@mueller-erfolgstraining.de

**Internet:**  
www.mueller-erfolgstraining.de



Rund 200 Banker waren im Januar der Einladung zum 17. Vertriebs sympo sium gefolgt.

Bei der VR-Bank in Mittelbaden

# Comeback des Firmenkundengeschäfts

Eine Studie des FAZ-Instituts für Management-, Markt- und Medieninformationen ermittelte, dass das Firmenkundengeschäft wieder spürbar an Bedeutung gewinnt. Karl Maltring, Vorstandsmitglied der VR-Bank in Mittelbaden eG, Iffezheim, erläuterte beim Vertriebssymposium die Konsequenzen dieser Entwicklung für sein Haus.

Nachdem die heutige VR-Bank in Mittelbaden eG durch den Zusammenschluss mehrerer Institute entstanden war, hat sie sich in jüngster Zeit komplett neu aufgestellt. Analog den Empfehlungen des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken führte das Institut eine Kundensegmentierung durch und stellte zudem die individuellen Beraterqualitäten auf den Prüfstand. Durch diesen Veränderungsprozess wurden die Mittelstandskunden vier Kundenbetreuern zugeordnet; die Gewerbekunden verteilen sich auf fünf Berater. Für Baufinanzierungen wurde überdies eine Gruppe von drei Spezialisten eingerichtet.

„Sicherlich haben wir damals weder die GoK noch die MaK herbeigeseht. Wegen der Notwendigkeit zur Umsetzung jedoch haben wir die sich bietenden Chancen genutzt und speziell dem Thema ‚Einführung der Betreuung von Problem- und Intensivkreditbetreuung‘ Rechnung getragen. Diesem Segment wurden drei Betreuer zugeordnet, die organisatorisch zur Kredit- beziehungsweise Marktfolge gehören“, erläuterte Maltring. Dabei hatte sich im Vorfeld gezeigt, dass im Fokus der Beratung von Firmenkunden meist ausschließlich die Kreditversorgung stand: „Kunden, die

nicht durch Kreditwünsche aufgefallen sind, wurden oft vernachlässigt.“ Seit vergangenem Jahr wird daher eine Vermögensberaterin in die Teams der Firmenkundenbetreuer integriert; sie deckt das Segment der gehobenen Vermögensberatung ab. Maltring betonte, dass in der ganzheitlichen Beratung der Firmenkunden auch den Unternehmen des genossenschaftlichen Finanzverbundes eine zentrale Funktion zukomme – diese wurden aktiv in die Neuausrichtung der VR-Bank einbezogen. So sind etwa die R+V Versicherung oder die Hypothekenbanken bei größeren Gerwerbefinanzierungen mit an Bord. Ebenso habe sich die DZ Bank zu einem wichtigen Partner entwickelt – vor allem im Auslandsgeschäft.

Die Betreuer der Unternehmenskunden verteilen sich dezentral auf die Geschäftsstellen der VR-Bank in Mittelbaden. „Damit blieben für unsere Kunden die Ansprechpartner vor Ort die selben“, erläuterte Maltring. Kundennähe sei aber auch „Chefsache“: So erscheint der Vorstand bei den 30 wichtigsten Kundenengagements mit dem jeweiligen Berater selbst vor Ort.

Um im Firmenkundengeschäft auch künftig an Boden zu gewinnen, analysierte die VR-Bank gemeinsam mit einem Betreuer der DZ Bank ihren



Karl Maltring, Vorstandsmitglied der VR-Bank in Mittelbaden eG.

Firmenkundenbestand sowie das entsprechende Marktpotenzial im Geschäftsgebiet. Dabei wurden mit der so genannten MARKUS-Datenbank alle Mittelstandskunden mit einem jährlichen Umsatz von über 4 Millionen Euro ermittelt. Ergebnis: Die VR-Bank in Mittelbaden steht mit 40 Prozent dieser Unternehmen in einer Geschäftsbeziehung. Anhand verschiedener Kriterien werden die Firmenkunden nun erneut selektiert und den jeweiligen Beratern zugeordnet. „Wir können den ganzheitlichen Beratungsansatz für Firmenkunden nur unterstreichen“, betonte Maltring. Die VR-Bank in Mittelbaden ist Pilotbank für den Einsatz des neuen VR-Finanzplans Mittelstand.

-nus-

# Unternehmenskultur – Erfolgsgarant für die Zukunft

Von Beate Nimsky, nimsky : *successcoaching*®

**Es bewahrheitet sich: Die Kultur in Unternehmen zu kreieren, zu verbreiten, zu stabilisieren und zu halten ist die hohe Kunst des Managements und derzeit eine der größten Herausforderungen. Dass dies mit Engagement seitens der Führungskräfte gelingt, zeigt dieser Bericht. Er geht dabei inhaltlich über den Vortrag beim Vertriebssymposium hinaus und wird in GiB 2/06 fortgesetzt.**



Beate Nimsky

**B**ereits vor sechs Jahren wurde das Thema der Kultur von der Volksbank Pforzheim eG in Angriff genommen. Mutig und dazu entschlossen, in ihrem Unternehmen eine gravierende Änderung einzuleiten, stellte sich der gesamte Vorstand und die zweite Führungsebene dem Thema der Unternehmens-Kultur. Erster Schritt war die Entwicklung der Unternehmens-Vision. Das ist keine leichte Aufgabe, denn die Entwicklung einer Vision bewegt sich jenseits von fassbaren Zahlen, Daten und Fakten. Sie berücksichtigt weder die derzeitige Bilanz noch die Ertragslage, gleichwohl sie – wenn sie gelebt wird – diese erheblich beeinflusst.

Die Entwicklung der Unternehmens-Vision ist ein Prozess, der Offenheit von jeder beteiligten Person als Grundvoraussetzung benötigt, sowie Ehrlichkeit und die Bereitschaft, Unangenehmes auszusprechen, zu diskutieren und zu bereinigen, damit ein solides Fundament für die neue Ausrichtung möglich wird.

Es bedeutet also, das Denken auf eine Ebene zu lenken, die sich mit anderen Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten beschäftigt: die Wirkkraft der Gedanken, die Triebfeder der individuellen Werte, die Bedeutung der Emotionen. Dies sind eher bankunübliche The-

men, ungewohnte Bereiche, die Unsicherheit auslösten, die Fragen aufwarfen wie: „Was hat das mit unserem Geschäft zu tun und wozu brauchen wir das?“.

Wenn Unternehmen ihre Umsätze und Erträge steigern oder zumindest halten wollen, benötigen sie heutzutage sehr engagierte Mitarbeiter. Engagement der Beschäftigten für das Unternehmen geht einher mit einem gewissen Grad an emotionaler Bindung. Je höher diese emotionale Bindung ist, desto leistungsbereiter sind die Mitarbeiter. Leider lässt dies in Deutschland sehr zu wünschen übrig. So zeigt die neueste Studie aus 2005 des Gallup Instituts im Engagement-Index, dass nur 13 Prozent der Befragten eine hohe emotionale Bindung zum Arbeitgeber besitzen, während 69 Prozent eine geringe und 18 Prozent gar keine emotionale Bindung verspüren.

Ein Zitat aus dieser Studie lautet: „Die Unternehmen hierzulande sollten sich – vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse – dringend um das Thema Mitarbeiterbindung kümmern, denn der Bindungsgrad hat Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens.“ Und weiter heißt es: „Inwiefern der Mitarbeiterbindungsgrad einen Wettbewerbsvorteil darstellt, wird bei der Betrachtung der extremen

## Kurzprofil: Beate Nimsky

**B**eate Nimsky blickt auf über zehnjährige Erfahrung im Konzernmanagement mit hoher Vertriebs- und Personalführungskompetenz zurück. Seit 1989 begleitet sie Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Unternehmensvisionen, Strategien und Leitlinien sowie bei der Qualifizierung ihrer Führungskräfte. Sie ist Coach, Mitglied der Leadership Academy USA sowie des Q-Pool 100. Zusätzlich studierte sie von 1987 bis 1999 taoistische Philosophie und Energiearbeit in Asien und Amerika.

Zu ihren Referenzunternehmen gehören unter anderem die ADG in Montabaur, BMW, der Burda-Verlag, die Deutsche Bahn AG, die Volksbank Pforzheim eG oder auch die Volksbank Rhein-Neckar eG in Mannheim.

### Kontakt:

nimsky : *successcoaching*®

Beate Nimsky

Im Kleinflürlein 4

74889 Sinsheim-Ehrstädt

Internet:

<http://www.beatenimsky.de>

E-Mail: [coaching@beatenimsky.de](mailto:coaching@beatenimsky.de)

Telefon: 072 66 / 9 15 39-0

Fax: 072 66 / 9 15 39-29



Gruppen „Mitarbeiter mit hoher emotionaler Bindung“ und „Mitarbeiter ohne emotionale Bindung“ deutlich:

Die Fehltag aufgrund von Krankheit oder Unwohlsein (basierend auf der Selbstauskunft der Befragten) betragen bei Mitarbeitern mit hoher emotionaler Bindung sechs, bei Mitarbeitern ohne emotionale Bindung acht Tage. Hochgerechnet auf ein Jahr ergibt sich hieraus bundesweit ein Mehr an Fehltagen von knapp 11,4 Millionen, wodurch Kosten von rund 1,68 Milliarden Euro durch Arbeitsausfall entstehen (nur Lohn- und Gehaltskosten).“ Zitat Ende.

### Wie wird emotionale Bindung erreicht?

Die emotionale Bindung von Mitarbeitern erfolgt durch eine klar formulierte Ausrichtung, wohin sich das Unternehmen entwickeln will, sowie durch eine nachvollziehbare und nachhaltige Strategie. Hierzu gehören erreichbare Ziele, Vorgesetzte, die Wertschätzung aussprechen, persönliche Entwicklungschancen sowie eine Position, in der Mitarbeiter ihre Fer-

tigkeiten und Fähigkeiten voll einbringen können, ohne über- oder unterfordert zu sein. Wie es die Führungspyramide (Abbildung) zeigt, bedingen sich alle Stufen gegenseitig. Kompetenzen und Emotionen bilden das Fundament, um Visionen zu erreichen und Strategien umzusetzen. Auf die Vision jedoch werden alle weiteren Prozesse abgestimmt.

Die Vision eines Unternehmens stellt die übergeordnete Energie dar. Sie ist der Motor, Außerordentliches für und mit Menschen erreichen zu wollen. Vision, Mission und Werte sind – wie in der Seefahrt der Polarstern – Fixpunkte, nach denen man sich immer wieder ausrichtet, egal wie stürmisch oder glatt die See gerade ist.

Die Vision ist niemals ein Ziel, das abgehakt werden kann, sondern ein formulierter Zustand, der alle begeistert, bewegt und für den es sich lohnt, morgens früh aufzustehen, mehr zu tun als nur die Pflicht und andere mitzunehmen. Eine faszinierende Vision benötigt den Einsatz des Vorstands und entwickelt Kraft und Eigendynamik, indem sie selbst von Mitarbeitern gewollt und getragen wird und so

über Generationen hinaus wirksam sein kann.

Ein intensiver Prozess mit den Führungskräften der Volksbank Pforzheim endete nach der Entwicklung der Vision mit dem klaren Feedback: „Wir haben unseren Weg gefunden“. Es war jedoch der erste Schritt auf diesem ganz unternehmensspezifischen Weg. Jetzt galt es, auf überzeugende, emotionale Weise alle Mitarbeiter mitzunehmen. Wie gelingt es nun, die eigenen erlebten Emotionen während dieses Prozesses an die Mitarbeiter weiterzugeben, die zaghaften Schritte des sich Herantastens, das Schwinden der Zweifel, den Beginn der Zuversicht und die Begeisterung, den einstimmig beschlossenen Weg zu beschreiten – also diese Vision zu leben?

Die Führungskräfte haben ein Drehbuch geschrieben, dieses verfilmt und die Rollen selbst gespielt. Sie machten somit erlebbar, was kein gedrucktes Papier vermitteln kann. Dieser Film mit den Visionsaussagen und ihrer Bedeutung wurde den Mitarbeitern in einer gemeinsamen Versammlung gezeigt. Der Einladung folgten 70 Prozent aller Beschäftigten; damit wurde Interesse oder zumindest Neugier gezeigt. Der Applaus nach der Präsentation war verhalten, positive Absichten wurden unterstellt. Was würde jedoch der Alltag bringen?

Und genau hier beginnt die Herausforderung für jedes Unternehmen. Mit der Vision ist ein Kommitment veröffentlicht. Für die Führungskräfte gilt es nun, an sich selbst zu arbeiten, schließlich wird „man“ beobachtet! Vereinbarungen wie: „Wir kommunizieren offen, ehrlich und direkt“ erfordern plötzlich andere Verhaltensweisen, wenn sie ernsthaft gelebt werden!

Soll der Mensch wirklich „im Mittelpunkt“ stehen, oder steht er dabei dem

Ertragsdenken im Weg? Was bedeutet eigentlich im Alltag „emotionale Intelligenz“, und wie wird sie greifbar?

Der Schlüssel für eine erfolgreiche Umsetzung heißt: Konsequenz! Und das zeigten Vorstand und alle Führungskräfte in Pforzheim. Führungsleitlinien folgten der Vision. Die Stärken und verbesserungsfähigen Bereiche im gesamten Führungsteam wurden mit den INSIGHTS® Leadership-Checks (Erläuterung siehe Kasten) analysiert und über das Teamrad visualisiert, so dass ein neues Verstehen für das Verhalten und die Motive der Kollegen untereinander möglich wurde. Die Unternehmensstrategie wurde konstant gehalten.

In regelmäßigen Strategietagungen wurden Kernthemen der Vision aufgegriffen, Ideen für die Umsetzung generiert, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aller Ebenen nachfolgend aktiv eingebunden und die Ergebnisse letztendlich gemeinsam verwirklicht. Hierzu gehörten auch die Vereinfachung von Prozessen, gezielte Mitarbeiterförderung und nicht zuletzt die Service-Garantien für die Kunden.

Zunehmend verbesserte sich die Zusammenarbeit, das Betriebsklima und das Engagement, zunächst subjektiv. Doch es bestätigte sich auch faktisch. In einer internen Mitarbeiterumfrage kristallisierten sich die Themen bezogen auf die Vision heraus, die nach Meinung der Befragten schon richtig gut liefen, aber auch jene Bereiche, in denen die Mitarbeiter weiteren Verbesserungsbedarf sahen. Es war erstaunlich, dass bei der Gewichtung der unterste Durchschnittswert bei 2,79 und der höchste bei 1,38 lag.

Ebenso bemerkenswert war die Übereinstimmung in den Ergebnissen der Mitarbeiter und der Führungskräfte, denn diese wurden separat gemessen, um das „Fremd- und Selbstbild“ auf

den Prüfstand zu stellen, etwa in Bereichen wie Image oder faire Spielregeln. Unterschiedliche Empfindung gab es jedoch bei den Themen „Kommunikation“, „Veränderungsbereitschaft“ oder „Einsatz der Talente“. Diese Faktoren sind allerdings für die Zukunft mit erfolgsentscheidend, da nur derjenige Höchstleistung erzielt, der mit seinen Fähigkeiten am richtigen Arbeitsplatz eingesetzt ist und, bezogen auf die interne und externe Kommunikation, Offenheit und Zuverlässigkeit ausstrahlt. Dies war der Ansporn, genau die unterschiedlichen Sichtweisen zu bearbeiten und hier Verbesserungsansätze zu finden.

Die Ergebnisse der nächsten Schritte wurden auf dem diesjährigen Neujahrsempfang durch die Mitarbeiter, die an den entsprechenden Workshops teilgenommen hatten, sehr überzeu-

gend und mitreißend den Kollegen präsentiert. Eine 90-prozentige Beteiligung an dieser Veranstaltung war der weitere Beweis, dass es über die Jahre durch diesen Prozess gelungen ist, eine emotionale Bindung und persönliches Engagement im gesamten Unternehmen zu entwickeln.

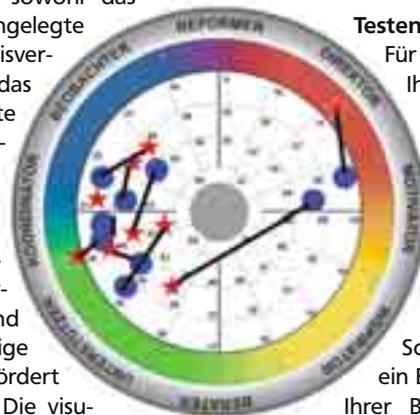
Ein besonderes Highlight zum Einstieg in das neue Jahr konnte den Mitarbeitern ebenfalls bekannt gegeben werden. Die Umfrage zur Kundenzufriedenheit, die beim TÜV Saarland in Auftrag gegeben worden war, erhielt das Gütesiegel „geprüfte Qualität mit der Note 1.92“. Ein exzellentes Ergebnis, das die innere Kultur nach außen widerspiegelt. Es gilt nun, dieses Niveau zu halten. Welche Weichen hierfür bereits gestellt wurden, ist Gegenstand des Artikels im nächsten GiB (Mitte Juni).

## INSIGHTS® Management Development Instruments

Mit dem INSIGHTS® Leadership-Check erhalten Führungskräfte Einblick in ihre Verhaltenspotenziale und arbeitsplatzrelevanten Motive.

Die Möglichkeit, sowohl das ursprünglich angelegte Potenzial im Basisverhalten als auch das derzeit eingesetzte und genutzte Potenzial als adaptives Verhalten zu erkennen, eröffnet gezielte Hinweise, wie Stärken genutzt und verbesserungsfähige Bereiche gefördert werden können. Die visuelle Darstellung und professionelle Interpretation der verschiedenen Potenziale eines Teams trägt dazu bei, die Kommunikation auf eine neue Ebene des Verstehens und des Miteinander zu heben.

Im Schaubild symbolisiert der blaue Punkt das Basisverhalten; der rote Stern steht für das adaptierte Verhalten eines Menschen im Beruf.



Testen Sie INSIGHTS®!

Für eine Führungskraft Ihres Hauses erhalten Sie einen kostenfreien Leadership-Check mit 36 Seiten individueller Auswertung im Wert von 240 Euro.

Schreiben Sie hierfür ein E-Mail mit Anschrift Ihrer Bank, Ihrer E-Mail-Adresse, Ansprechpartner und den Namen der Person, die diese Analyse erhalten wird an:

coaching@beatenimsky.de. Vermerken Sie bitte das Stichwort: LS-Test.

Informationstagungen des Verbandes für Aufsichtsräte

# Zusammenarbeit zwischen Haupt- und Ehrenamt (1)

Insgesamt sieben Tagungen für Aufsichtsräte der Mitgliedsgenossenschaften veranstaltete der Badische Genossenschaftsverband im November und Anfang Dezember 2005. Knapp 400 Organmitglieder nutzten die Gelegenheit, sich vor Ort über die Anforderungen, Aufgaben, Rechte und Pflichten eines Aufsichtsrats zu informieren. Rechtsanwalt Dietrich Herold, Leiter des Vorstandsstabs des Verbandes und Geschäftsführer der Genossenschaftsakademie, beleuchtete dabei auch die Frage der Zusammenarbeit zwischen haupt- und ehrenamtlichen Organmitgliedern einer Genossenschaft. Der folgende zweiteilige Beitrag gibt die wesentlichen Inhalte wieder. Die Fortsetzung folgt im nächsten GiB (Juni).

Die Zusammenarbeit zwischen den hauptamtlichen Vorstandsmitgliedern einer Genossenschaft und dem ehrenamtlichen Aufsichtsrat ist durch Gesetz und Satzung geregelt, unterliegt jedoch grundsätzlich positiven wie negativen Einflüssen. Diese können zum einen im zwischenmenschlichen Bereich liegen, zum anderen in der Intensität der Mandatswahrnehmung.

Generell ist festzustellen, dass die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat bei den badischen Genossenschaften weitgehend reibungslos verläuft. Bei Störungen schaltet sich der Verband in Einzelfällen vermittelnd ein – eigeninitiativ oder auf Ersuchen. Streitigkeiten, die dadurch nicht ausgeräumt werden konnten oder die vor Gericht gelangten, sind uns übrigens nicht bekannt.

Je aktiver ein Mandat wahrgenommen wird, desto eher gibt es Konfliktsituationen. Von den hauptamtlichen Vorstandsmitgliedern darf ein nachhaltiges Engagement erwartet werden. Eine aktive Wahrnehmung des Mandats der Ehrenamtsträger wird ebenfalls allseits gewünscht, kann aber nur

begrenzt eingefordert werden. Das Wissen um die Möglichkeiten und Grenzen eines ehrenamtlichen genossenschaftlichen Mandates mag zu Engagement und intensiver Tätigkeit ermutigen und motivieren. Dies ist wünschenswert, und zu diesem Zweck sollen die nachfolgenden Ausführungen anregen.

Es steht nicht im Einklang mit einer modernen Unternehmensführung, wenn der Aufsichtsrat sich auf die Wahrnehmung der ihm gesetzlich zugewiesenen Mindestpflichten beschränkt. Nur eine aktive, flexible und situationsangepasste Amtsführung stellt sicher, dass der Aufsichtsrat seiner ihm zugewiesenen Funktion als Kontroll- und Überwachungsorgan der Genossenschaft gerecht wird.

Der Aufsichtsratsvorsitzende ist das Bindeglied zwischen Vorstand und Aufsichtsrat. Er ist derjenige, der die Arbeit des Aufsichtsrates organisiert und die Wahrnehmung des Kontrollgremiums in der Öffentlichkeit wie auch in der Genossenschaft maßgeblich prägt. Den Handlungsrahmen geben Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung. Doch wo liegen die Hand-



Dietrich Herold

lungsgrenzen eines aktiven Aufsichtsratsvorsitzenden? Wie weit ist der Rahmen, in dem er sich bewegen kann? Was muss er beachten? Welche Folgen haben Kompetenzüberschreitungen für ihn oder für den Vorstand?

## Personelle und sachliche Trennung von Haupt- und Ehrenamt

Nach § 37 GenG sind Vorstands- und Aufsichtsratsamt unvereinbar. Die Genossenschaft wird durch den Vorstand gerichtlich und außergerichtlich vertreten. Der Vorstand kann auch aus neben- und/oder ehrenamtlichen Mitgliedern bestehen. Im Bankenbereich gibt es in Baden nur noch eine Kreditgenossenschaft, die neben zwei hauptamtlichen noch zwei ehrenamtlichen Vorstandsmitglieder hat. Vor knapp zwei Jahren war ein ehrenamtliches Mit-

glied einer weiteren badischen Kreditgenossenschaft verabschiedet und nicht mehr ersetzt worden. Der Vorstand hat die Genossenschaft unter eigener Verantwortung zu leiten. § 27 GenG wurde durch die Genossenschaftsgesetznovelle von 1973 neu gefasst, die Leitungsbefugnis des Vorstandes erheblich gestärkt.

Die Aufgaben des Aufsichtsrates sind in § 38 GenG gesetzlich geregelt. Der Vorstand ist Entscheidungs- und Handlungszentrum. Er ist von Weisungen unabhängig. Der Aufsichtsrat ist auf die Überwachung beschränkt. Die Geschäftsführung kann ihm nicht übertragen werden. Die Leitungskompetenz des Vorstandes ist Grenze jeglichen Aufsichtsratshandelns.

### Überwachung – aber wie?

Die Überwachung erschöpft sich nicht in der Kontrolle abgeschlossener Geschäftsvorfälle. Überwachung erfolgt auch – richtigerweise primär – zukunftsbezogen als Beratung des Vorstandes in Fragen der Unternehmenskonzeption und -führung; der erteilte Rat ist unverbindlich.

Zur Wahrnehmung seiner Aufgaben als Kontroll- und Überwachungsorgan bedient sich der Aufsichtsrat unterschiedlicher Maßnahmen: Gegenüber dem Vorstand steht ihm – korrespondierend zu dessen Berichtspflicht – ein Informationsrecht zu. Er hat das Recht auf Einsicht und Prüfung der Geschäftsunterlagen.

Der Aufsichtsrat kann sich durch Satzung und Geschäftsordnung die Zustimmung für bestimmte Geschäfte vorbehalten. Im Aktienrecht, dem das Genossenschaftsrecht durch die Rechtsprechung stark angenähert worden ist (eine weitere Annäherung wird durch die Genossenschafts-Novelle erfolgen) ist es wesentlicher Re-

gelungszweck des § 111 Abs. 4 S. 2 – der Parallelvorschrift zu § 38 – den Aufsichtsrat im Rahmen präventiver Überwachung zu unterstützen.

Bei bestehendem Zustimmungsvorbehalt und verweigerter Zustimmung ist der Vorstand nicht berechtigt, das Geschäft vorzunehmen. Tut er dies dennoch, handelt er pflichtwidrig. Davon unberührt ist die Fähigkeit des Vorstandes, sich im Außenverhältnis rechtswirksam zu binden. Angesichts des sich hieraus ergebenden Gefahrenpotenzials werden Aufsichtsrat und Vorstand regelmäßig nach einer einvernehmlichen Lösung suchen.

Zustimmungsvorbehalte beziehen ihren besonderen Stellenwert bezüglich der einzelnen Kontroll- und Mitwirkungsrechte weniger daraus, die Tätigkeit des Vorstandes zu blockieren, als vielmehr daher, den Aufsichtsrat in den unternehmerischen Entscheidungsprozess einzubinden.

Von daher können Zustimmungsvorbehalte als Druckmittel eingesetzt werden, um eigenen unternehmerischen Vorstellungen gegenüber der Unternehmensführung Geltung zu verschaffen, denn diese ist auf die Billigung des Aufsichtsrates angewiesen und hat daher dessen Standpunkt zu berücksichtigen.

Der Vorstand muss den Aufsichtsrat bereits im Vorfeld der beabsichtigten Maßnahme beteiligen. Da der Aufsichtsrat nur aufgrund hinreichender Informationen über seine Zustimmung entscheiden kann, ist der Vorstand verpflichtet, ihm die erforderlichen Angaben zu geben. Zustimmungsvorbehalte steigern daher das Informationsniveau des Aufsichtsrates und ergänzen die regulären Vorstandsberichte, was der Überwachungstätigkeit zuträglich ist. Mitunter wird sich der Vorstand durch bestehende Zustimmungspflichten in seiner Betäti-

gungsfreiheit eingeschränkt sehen. Und dennoch können die „Zweite Meinung“ oder sonstige Anregungen des Aufsichtsrates für den Vorstand von Vorteil sein. Er ist aufgerufen, sich des Sachverstandes des Aufsichtsrates zu bedienen. Schließlich gehört es zur Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrates, dem Management beratend zu Seite zu stehen.

Planungsentscheidungen können einem Zustimmungsvorbehalt unterworfen sein, der sich sowohl auf die Jahresplanung als auch auf Mehrjahresplanungen erstrecken kann. Es müssen also nicht „Geschäfte“ im Sinne von Rechtsgeschäften sein.

Ordnungsgemäß angewandt steigern Zustimmungsvorbehalte die Funktionsfähigkeit des Aufsichtsrates sowie das Verantwortungsbewusstsein jedes einzelnen Aufsichtsratsmitgliedes. Außerhalb des Kernbereiches grundlegend bedeutsamer Entscheidungen steht die Anordnung von Zustimmungsvorbehalten grundsätzlich im unternehmerischen Ermessen des Aufsichtsrates.

Ausnahmsweise ist der Aufsichtsrat zu ad hoc-Anordnungen verpflichtet, wenn kein anderes Mittel ein pflichtgemäßes Vorstandshandeln sicherstellen kann. Dies gilt etwa dann, wenn der Vorstand seinen unternehmerischen Handlungsspielraum überschreitet. Die Frage, ob Zustimmungsvorbehalte auch für unternehmerisches Unterlassen angeordnet werden dürfen, ist zu verneinen.

Auch das Unterlassen unternehmerischer Maßnahmen kann für die Entwicklung des Betriebs von existenzieller Bedeutung sein. Schon häufig wäre es besser gewesen, der Unternehmer hätte sich fallweise als „Unterlasser“ hervorgetan.

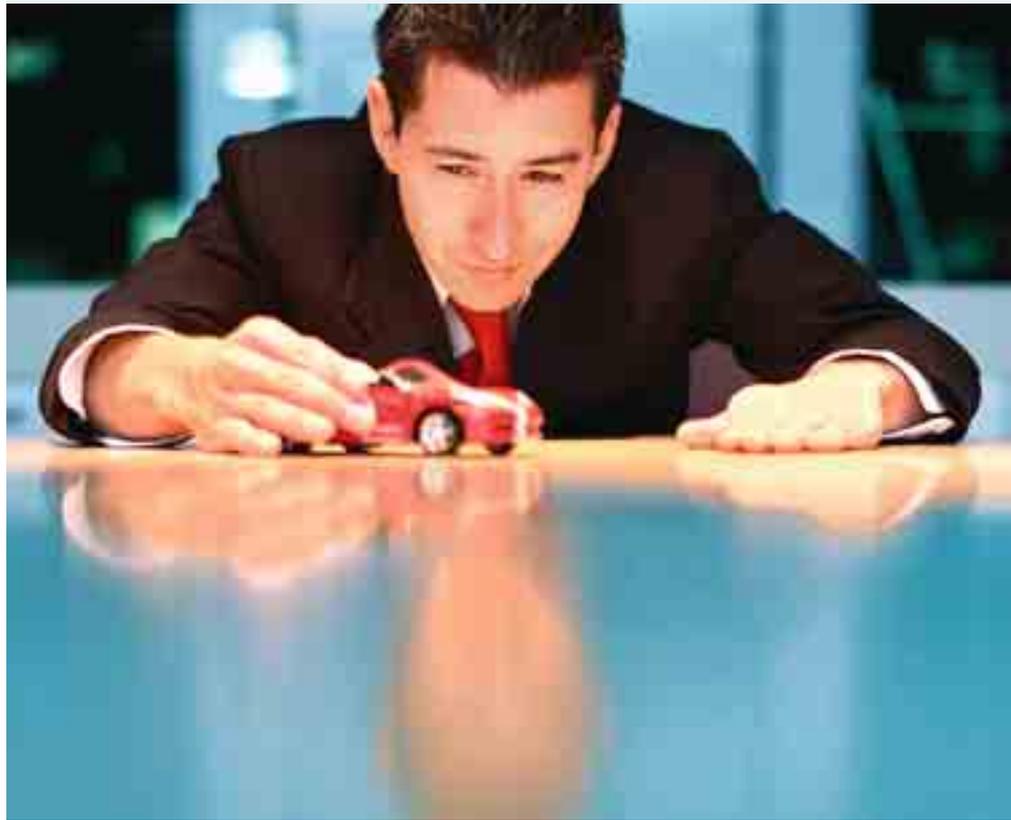
Doch würde dies nach einhelliger Rechtsmeinung einen unzulässigen Einfluss, ja Eingriff in die dem Vorstand vorbehaltene Geschäftsführung bedeuten. Der Einsatz von Zustimmungsvorbehalten gewährt dem Aufsichtsrat ein reines Veto-Recht, aufgrund dessen er bestimmte Maßnahmen zwar verhindern kann, nicht aber zu geschäftlichen Initiativhandlungen im Stande ist. Übrigens ist der Vorstand nicht dazu verpflichtet, Geschäfte vorzunehmen, für die der Aufsichtsrat Zustimmung erteilt hat.

### Organisation

Der Aufsichtsrat ist Kollegialorgan. Alle Aufsichtsratsmitglieder haben – abgesehen von den ausschließlich dem Vorsitzenden zugewiesenen Befugnissen – die gleichen Informations- Mitwirkungs- und Stimmrechte sowie die gleichen Pflichten. Das Aufsichtsratsmandat kann nur persönlich ausgeübt werden und ist weisungsunabhängig. Die Organisation seiner Tätigkeit obliegt dem Aufsichtsrat selbst. Jedes Handeln des Aufsichtsrates setzt die Bildung eines entsprechenden Organwillens – mittels Beschluss – voraus.

Beschlüsse sind zu treffen über Anträge einzelner Aufsichtsratsmitglieder oder über die Erfüllung der dem Aufsichtsrat zugewiesenen Aufgaben. Nicht beschlussbedürftig sind bloße Äußerungen des Aufsichtsrates gegenüber dem Vorstand. Dem Aufsichtsratsvorsitzenden obliegt die Ausführung der Beschlüsse. Adressaten seiner Beschlussfassungen sind weit überwiegend die beiden anderen Organe der Genossenschaft: Vorstand und General- oder Vertreterversammlung, in Prüfungsangelegenheiten auch der Prüfungsverband.

(Teil 2 folgt im nächsten GiB)



## MEHR ALS EIN KINDHEITSTRAUM

### Komplettlösung Wunschauto mit dem richtigen Partner.

Die Wahl des richtigen Autos ist eine Angelegenheit von Herz und Verstand. Und des richtigen Partners. Denn: Dem Wunschauto steht die Finanzierungsrealität gegenüber. Gut, wenn an der Nahtstelle von Wunsch und Wirklichkeit ein kompetenter und verlässlicher Partner sitzt.

Mit [wunschauto.de](http://wunschauto.de), dem Online-Fahrzeug-Konfigurator, bieten Sie Ihren Kunden beides – das passende Auto und eine maßgeschneiderte Finanzierung. Und dies aus einer Hand – ohne Umwege. Nutzen Sie unsere Kompetenz, damit sich Ihre Kunden ihre Träume erfüllen können.

**Sie wollen mehr wissen? Rufen Sie uns an: 0 61 96.99 38 15**

#### **VR-LEASING AG BankPartner**

Hauptstraße 131-137 65760 Eschborn  
 Telefon 0 61 96.99 38 15 Telefax 0 61 96.99 38 97  
[bankpartner@vr-leasing.de](mailto:bankpartner@vr-leasing.de) [www.vr-leasing.de](http://www.vr-leasing.de)

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken

# 5:0 für die VR-Mitglieder-

**1:0**

Lebenslange  
garantierte Rente!



**5:0**

Die Versicherung  
mit den 5 Sternen!

[www.ruv.de](http://www.ruv.de)



Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

# RiesterRente!

**2:0**

Bis zu 150 %  
Beitragsgarantie!



**3:0**

Attraktive  
staatliche Förderung!



**4:0**

Auch mit Arbeits-  
losigkeitversicherung!



## Stand • punkt

### Nationale Basel II-Umsetzung –

Der jüngst vom Bundeskabinett verabschiedete Regierungsentwurf zur Überarbeitung des Kreditwesengesetzes sieht vor, dass die wesentlichen Regelungen der Europäischen Richtlinien über die neuen Eigenkapitalregelungen „Basel II“ analog in der Bundesrepublik umgesetzt werden. Insbesondere die Übernahme der Eigenkapitalerleichterung für gruppeninterne Forderungen sichert die Wettbewerbsneutralität zwischen konzernstrukturierten Banken auf der einen Seite und verbundstrukturierten auf der anderen. Hierfür hatte sich der Badische Genossenschaftsverband gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken nachhaltig eingesetzt. So wurden die politischen Entscheidungsträger in Land, Bund und auf europäischer Ebene intensiv über die Anliegen der genossenschaftlichen Bankengruppe informiert. Darüber hinaus wurden diese Forderungen auch vor Journalisten im Rahmen der Banken-Pressekonferenz des badischen Genossenschaftsverbandes artikuliert.



### Klares Nein zum Kontenabruf

Der Badische Genossenschaftsverband lehnt den mit dem Gesetz zur Förderung der Steuerehrlichkeit eingeführten automatisierten Abruf der Kontenstammdaten strikt ab und fordert stattdessen im Namen seiner Mitgliedsbanken und deren Kunden die Einführung einer pauschalen Abgeltungssteuer von 20 Prozent auf sämtliche private Kapitalerträge. Dies würde zum einen das Ende der staatlich verordneten, willkürlichen und kostenintensiven Überwachung von Kontenstammdaten bedeuten, zum anderen würden Banken und Kunden durch eine vereinfachte Ausgestaltung der Steuervorschriften vom bürokratischen Ballast der verwaltungsintensiven Kontrollmaßnahmen befreit, so Gerhard Roßwog in der Banken-Pressekonferenz des Verbandes.

Aktionstag „Gemeinsam Gewinnen“ am 22. Juli

## Aufruf zu sozialen Partnerschaften

Im vergangenen Jahr hat der Badische Genossenschaftsverband e.V. die Schirmherrschaft über das Projekt „Gemeinsam gewinnen“ von Caritas und Diakonie in Baden übernommen und ist dabei beispielgebend vorgegangen: Im Karlsruher Caritas-Waldheim wurde beim ersten badischen Aktionstag im Sommer 2005 mit tatkräftiger Unterstützung durch die ZG Raiffeisen-Gruppe damit begonnen, die Außenanlage attraktiver zu gestalten. Etliche Verbandsmitglieder haben nun ihrerseits in ähnlicher Weise Kontakte zu caritativen beziehungsweise diakonischen Einrichtungen aufgenommen oder stehen vor einer solchen Entscheidung.



„Wir ermutigen unsere Mitglieder und rufen sie dazu auf, im Rahmen ihrer Möglichkeiten ebenfalls Partnerschaften mit den kirchlichen Einrichtungen in ihrem jeweiligen Geschäftsgebiet einzugehen“, sagte Verbandsdirektor Gerhard Roßwog in der Banken-Pressekonferenz des Verbandes Mitte Februar. Er verwies darauf, dass der badische Aktionstag in diesem Jahr am 22. Juli stattfindet.

„Gemeinsam gewinnen“ verzichtet ganz bewusst und gewollt auf soziales Engagement in Form von Geldspenden, obgleich sich beides gut kombinieren lässt. Gewollt sind Partnerschaften mit Leistungsaustausch. Die sozialen Einrichtungen haben ihren „Gewinn“ in Form von Leistungen durch die Mitarbeiter(innen) ihrer Partner aus der Wirtschaft. Und sie erleben die Verantwortlichen sowie die Belegschaft von Wirtschaftsunterneh-

men als Mitmenschen, die helfen wollen und können. Andererseits haben die Partnerunternehmen kaum finanziellen Aufwand, und sie erhalten als „Gewinn“ eine nachhaltige kostenfreie positive Imagewerbung, deren Außenwirkungen nicht zu unterschätzen sind. Die Mitarbeiter(innen) lernen andere Arbeitswelten kennen und erfahren ein neues, bislang vielleicht nicht gekanntes Gefühl der Zusammengehörigkeit und der Vielfalt der außerberuflichen Fähigkeiten, die in gebündelter Form viel Positives bewirken können.

In Caritas und Diakonie hat der Badische Genossenschaftsverband nicht nur seriöse Partner, für die es sich zu engagieren lohnt, sondern auch hervorragende Multiplikatoren. „Wir wollen ‚Gemeinsam gewinnen‘. Schließlich achten immer mehr Kunden darauf, ob und wie die soziale Einstellung von Unternehmen ausgeprägt ist. In diesem Sinn bitten wir auch unsere Mitglieder um Aufgeschlossenheit für diese Aktion und um wohlwollende Prüfung, ob eine Partnerschaft auch vor Ort in Betracht kommt“, betonte Roßwog.

### Ansprechpartner

Ansprechpartner beim Badischen Genossenschaftsverband ist neben dem Vorstand

**RA Dietrich Herold**  
Abteilungsleiter Vorstandsstab,  
Geschäftsführer Akademie GmbH

**Telefon:** (0721) 3 52-14 28

**Fax:** (0721) 3 52-15 96

**E-Mail:**  
dietrich.herold@bgvnet.de

Auf Wunsch werden Kontakte zu diakonischen oder caritativen Einrichtungen hergestellt.

# Genossenschaftsgesetz weitgehend gelungen

Das Bundeskabinett hat Ende Januar den anstehenden Gesetzentwurf zur Einführung der Europäischen Genossenschaft und zur Modernisierung des Genossenschaftsrechts beschlossen. Der Vorstandsvorsitzende des Badischen Genossenschaftsverbandes e.V., Verbandsdirektor Gerhard Roßwog, begrüßt die Vorlage ausdrücklich, sieht aber noch Nachbesserungsbedarf.

So enthält der Gesetzentwurf, dass bei mitgliederstarken Genossenschaften eine Höchstzahl von 500 Mitgliedern ausreicht, um eine Generalversammlung einzuberufen, um darin den Beschluss über die Abschaffung der Vertreterversammlung zu erzwingen.

„Ein Großteil unserer Banken mit teilweise mehreren Zehntausend Mitgliedern wäre mit dieser Regelung vor eine nahezu unlösbare Aufgabe gestellt“, sagte Roßwog und verwies dabei auch auf die Karlsruher BBBank, die rund 330.000 Mitglieder zählt. Eine Aushebelung der Rechte der Vertreterversammlung durch relativ wenige Mitglieder wäre unverhältnismäßig und würde einzelne Genossenschaften vor große Probleme stellen.

Der Badische Genossenschaftsverband wird sich daher im weiteren Gesetzgebungsverfahren gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken dafür einsetzen, dass die Willensbildung innerhalb großer Genossenschaften auch in Zukunft mit vertretbarem Aufwand stattfinden kann.

Zufrieden zeigt sich Roßwog darüber, dass die Geschäftsguthaben der Mitglieder von VR-Banken auch bei Anwendung der internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS als

Eigenkapital ausgewiesen werden können und damit die Eigenkapitalausstattung der Genossenschaften gesichert ist. Bereits im vergangenen Herbst hatte das Bundesjustizministerium angekündigt, die Eigenkapitalausstattung der Genossenschaften entsprechend sichern zu wollen.

## Das Gesetzespaket hat vier Schwerpunkte

■ Künftig sollen bereits drei Personen eine eingetragene Genossenschaft (eG) gründen können; damit eignet sich die eG etwa für Kooperationen von drei Handwerkern, Landwirten oder Genossenschaftsbanken. „Hiervon erwarten wir uns einen stärkeren Rückenwind im Rahmen unserer Initiative zur Neugründung von Genossenschaften“, betont Roßwog. Weiter müssen bei Genossenschaften bis zu 20 Mitgliedern nicht mehr zwei Vorstands- und drei Aufsichtsratsmitglieder gewählt werden. Es soll ein Vorstandsmitglied genügen; auf den Aufsichtsrat kann ganz verzichtet werden.

■ Für Unternehmergenossenschaften (solche, deren Mitglieder zu mehr als 75 Prozent Unternehmer im Sinne des § 14 BGB sind – hierzu zählen Kaufleute, Handwerker, Freiberufler und Landwirte) kann das Stimmrecht unterschiedlich gewichtet werden, je-

doch soll kein Mitglied mehr als 10 Prozent aller Stimmen erhalten; hierdurch wird Wünschen größerer ländlicher und gewerblicher Genossenschaften Rechnung getragen. Die Satzung soll die Kündigungsfrist auf zehn Jahre verlängern können – interessant für Neugründungen investitionsintensiver Genossenschaften.

■ Für Genossenschaften, welche die internationalen Bilanzierungsstandards IFRS anwenden wollen, wird die Möglichkeit eröffnet, ihre Satzungen so auszugestalten, dass die Geschäftsguthaben weiterhin als Eigenkapital ausgewiesen werden können.

■ Für grenzüberschreitende Kooperationen, deren Mitglieder ihren Sitz in mindestens zwei EU-Staaten haben, wird eine neue Rechtsform geschaffen, die Europäische Genossenschaft oder Societas Cooperativa Europaea (SCE). Insbesondere die Möglichkeiten der SCE, ein Mindestkapital einzuführen und rein investierende Mitglieder zuzulassen, sollen auch den nationalen Genossenschaften eröffnet werden. Selbstverständlich können wie bisher grenzüberschreitende Kooperationen als nationale Genossenschaften nach deutschem Genossenschaftsgesetz betrieben werden (durch Aufnahme ausländischer Mitglieder in die deutsche Genossenschaft).

## Erfolgreicher Peer-Review

Die Treuhand Baden GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie die Audit-Baden GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft haben sich erfolgreich der gesetzlich geforderten Qualitätskontrolle nach der Wirtschaftsprüferordnung („Peer-Review“) unterzogen.



### Zum 110. Geburtstag

## Staufen ehrt Alois Schnorr

Am 14. Februar war der 110. Geburtstag von Alois Schnorr, einer der profiliertesten Persönlichkeiten der badischen Genossenschaftsorganisation in der Nachkriegszeit. Der frühere Verbandsdirektor des Badischen Genossenschaftsverbands aus Staufen war nicht nur Bürgermeister seiner Heimatgemeinde, sondern auch badischer Finanzminister, Direktor der Volksbank Staufen – und Verfolgter des NS-Regimes. Zu Ehren seines 110. Geburtstages hat die Stadt Staufen nun ein Zusatzschild an der Alois-Schnorr-Straße angebracht, das auf die wichtigsten Lebensstationen des Initiators des Staufener Schulze-Delitzsch-Hauses hinweist.

Schnorr war sich sicher, dass die genossenschaftliche Selbsthilfe nur dann erfolgreich zu verwirklichen sei, wenn den Mitgliedern nicht allein finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt, sondern ihnen auch die notwendigen Einblicke in die grundlegenden Zusammenhänge des Wirtschaftslebens vermittelt werden. Daher hatte er bereits Anfang der 50er Jahre den Gedanken gefasst, ein eigenes „Schulungsheim“ zu errichten, und zwar in Staufen. Das Schulze-Delitzsch-Haus wurde Ende 1956 seiner Bestimmung übergeben, und seither gibt es in Staufen auch die „Alois-Schnorr-Straße“. Nachdem die Akademie Badischer Volksbanken und Raiffeisenbanken im Jahr 1993 in Karlsruhe fertiggestellt war, wurde das Staufener Haus zunächst verpachtet und schließlich Anfang dieses Jahrzehntes an den Bund Deutscher Blasmusikverbände und an die Stadt Staufen veräußert.

Noch immer lebendig sind Leben und Wirken, aber auch das geistige Potenzial von Alois Schnorr in der badischen Genossenschaftsorganisation.

### Auch der Badische Genossenschaftsverband leistete 1990 Aufbauhilfe

## 15 Jahre MGV

„Mit der Gründung des Genossenschaftsverbands Sachsen, dem heutigen Mitteldeutschen Genossenschaftsverband (MGV) mit Sitz in Chemnitz, wurde am 19. Dezember 1990 der Prozess der Herausbildung einer einheitlichen, demokratischen und selbständigen Genossenschaftsorganisation in Sachsen und Ostthüringen juristisch erfolgreich abgeschlossen.“ Das erklärte MG-Verbandspräsident Dietmar Berger in Chemnitz anlässlich eines Empfangs zum 15-jährigen Bestehen des heute einzigen genossenschaftlichen Mehrsparten-Verbandes mit Sitz in den neuen Bundesländern.

Ausgangspunkt war, die marktwirtschaftlich geprägte genossenschaftliche Entwicklung in die eigenen Hände zu nehmen und dazu die Kräfte innerhalb einer Verbandsstruktur zu bündeln. „Dies konnte nur gelingen, weil wir dabei auch die Unterstützung durch unsere Partnerverbände aus Baden, Bayern und Württemberg erhielten.“ Nach Absprache mit den genossenschaftlichen Spitzenverbänden wurden

1990 jedem Regionalverband die Betreuung bestimmter Bezirke in der ehemaligen DDR übertragen. Der Badische Genossenschaftsverband war dabei zuständig für acht „Genossenschaftskassen“ (ehemalige Volksbanken) sowie 18 „Bäuerliche Handelsgenossenschaften“ (frühere Raiffeisenbanken mit überwiegend Warengeschäft) im Bezirk Leipzig. Vereinbarung wurde die Übernahme von Partnerschaften durch badische Kreditgenossenschaften, welche die Institute im Osten sachlich, personell und organisatorisch unterstützten.

Der MG-Verband vereint heute (vor allem aus Sachsen und Thüringen) fast 700 Genossenschaften und genossenschaftliche Unternehmen mit etwa 570.000 Einzel-Mitgliedern, 26.500 Beschäftigten und 3,2 Milliarden Euro Umsatz im Waren- und produktiven Bereich. Die Entwicklung vom Genossenschaftsverband Sachsen zum heutigen MG-Verband (ohne kreditwirtschaftliche Prägung) ging einher mit der Fusion mit dem Thüringer Prüfungsverband der Agrar- und Erzeugergenossenschaften e.V.



Im Vergleich mit anderen OECD-Ländern schneidet Deutschland aus Arbeitnehmersicht schlecht ab. Vor allem Ledige und Kinderlose werden zur Kasse gebeten: 40,5 Prozent ihres Bruttolohns zahlen sie an den Staat. Nur Dänemark langt mit 41,2 Prozent noch mehr hin. In Irland wird ein allein stehender Durchschnittsverdiener mit weniger als der Hälfte belastet. Dort beanspruchen Steuern und Sozialabgaben nur 16 Prozent des Bruttolohns. Betrachtet man die Abgabenbelastung eines verheirateten Alleinverdieners mit zwei Kindern, so zeigt sich ein noch steileres Gefälle zwischen den Industrienationen.

Im Oberrheingebiet

Grenzgänger nutzen Lohngefälle

Die EuroRegion Oberrhein umfasst das Elsass, die Nordwestschweiz, die Südpfalz und aus Baden-Württemberg die Regionen Mittlerer und Südlicher Oberrhein sowie die Kreise Lörrach und Waldshut. Nach Feststellung des Statistischen Landesamtes (Stuttgart) leben in ihr knapp 5,9 Millionen Einwohner, also annähernd so viele wie in Hessen. Der wirtschaftliche Wohlstand des Gebietes, gemessen am Bruttoinlandsprodukt differiert stark zwischen den Teilgebieten. Die Nordwestschweiz ist Spitzenreiter mit 36.100 Euro je Einwohner. Baden nimmt mit 27.900 Euro den zweiten Platz ein, vor dem El-

sass mit 24.700 Euro und der Südpfalz mit 22.000 Euro. Diese Unterschiede spiegeln sich auch in den Löhnen wider und bieten eine Erklärung dafür, dass es zahlreiche Erwerbstätige während der letzten Jahre vorgezogen haben, einen Arbeitsplatz jenseits der Grenze zu suchen. So arbeiten etwa 28.000 Elsässer in Baden, nur etwa 300 Deutsche pendeln täglich zu ihrem Arbeitsplatz in das benachbarte Frankreich. Entgegengesetzte Pendlerverflechtungen bestehen aufgrund des Lohngefälles mit der Schweiz: Etwa 25.000 Badener arbeiten im Nachbarland, lediglich etwa 500 Schweizer in Baden.

Mini-Jobs: Handwerk lehnt höhere Sozialabgaben ab

Als „völlig kontraproduktiv“ bezeichnete Landeshandwerkspräsident Joachim Möhrle die von der Bundesregierung geplante Anhebung der Pauschalabgaben für geringfügig Beschäftigte und die Begrenzung der Beitragsfreiheit für Sonn-, Feiertags- und Nachtzuschläge. Die Erhöhung der Sozialabgaben bei Mini-Jobs wird nach Ansicht des Präsidenten des Baden-Württembergischen Handwerkstages (BWHT) zu einem Verlust von tausenden Arbeitsplätzen im Land und zu mehr Bürokratie führen. Vor allem das beschäftigungsintensive Handwerk werde mit einer massiven Lohnkostensteigerung konfrontiert. Die für das Handwerk zur Flexibilität wichtigen Mini-Jobs verlören durch die geplanten Maßnahmen an Attraktivität. So gingen insbesondere die Nahrungsmittelhandwerke für ihre Mitgliedsunternehmen davon aus, dass im Falle einer Erhöhung der Beitrags-

last Mini-Job-Arbeitsplätze gestrichen werden. Es sei illusorisch zu glauben, dass sie gleichwertig durch versicherungspflichtige Arbeitsplätze ersetzt werden könnten. Vor allem Bäcker, Konditoren und Fleischer, die erfahrungsgemäß häufig auf die geringfügigen Beschäftigungsformen zurückgreifen, hätten angesichts des harten Preiswettbewerbs nicht den finanziellen Spielraum, höhere Lohnnebenkosten anderweitig zu kompensieren.

Viele der Mitarbeiter in diesen Betrieben seien für sich und die Familie auf den Zusatzverdienst angewiesen. Dessen Verlust in Verbindung mit der für 2007 geplanten Mehrwertsteuererhöhung werde zu einer erheblichen Konsumzurückhaltung in diesen ohnehin eher schwachen Einkommensbereichen führen: Möhrle befürchtet auch eine erneute Flucht in die illegale, bar vergütete Arbeit.



Noch bevor am 9. Juni 2006 zum ersten Mal der Ball rollt, stehen die wahren Gewinner der Fußball-WM bereits fest. Zum einen profitieren die zwölf Austragungsorte von den Infrastrukturausgaben, zum anderen freut sich das Hotel- und Gaststättengewerbe über die Ausgaben der WM-Besucher.



Die Spritpreise erreichten im Jahr 2005 in Deutschland neue Höchststände. Das galt sowohl für die Jahresdurchschnittswerte wie auch für die täglichen Preise an den Zapfsäulen. Der Preis für Diesel stieg bis auf 120 Cent je Liter und lag im Jahresmittel bei 107 Cent. Für Superbenzin kassierten die Tankstellen im Durchschnitt 122 Cent, in der Spitze kostete der Liter 145 Cent. Auffällig ist die Entwicklung des Dieselpreises, der seit Jahren schneller steigt als der Preis für Superbenzin. Während sich der Liter Super im Vergleich zu 1995 um 54 Prozent verteuerte, betrug der Preissprung beim Diesel im selben Zeitraum 85 Prozent.

### Größte Haushalte auf dem Land

Nach Feststellung des Statistischen Landesamtes gibt es die größten Haushalte in den ländlich geprägten Regionen. Spitzenreiter ist der Alb-Donau-Kreis mit 2,5 Personen je Haushalt. Es folgen die Landkreise Biberach und Freudenstadt sowie der Neckar-Odenwald-Kreis, der Enzkreis und der Hohenlohekreis mit durchschnittlich 2,4 Personen. In den meisten Stadtkreisen leben im Schnitt weniger als zwei Personen in einem Haushalt.

### Produzierendes Gewerbe

## Moderater Lohnanstieg

Der Bruttostundenlohn im Produzierenden Gewerbe lag im Oktober 2005 bei rund 16,70 Euro. Nach Feststellung des Statistischen Landesamtes verdienen vollzeit-tätige Arbeiter im Produzierenden Gewerbe in Baden-Württemberg im Oktober 2005 durchschnittlich 2.742 Euro brutto im Monat. Bei einer gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegenen Wochenarbeitszeit von 37,6 auf 37,8 Stunden, wurde eine Arbeitsstunde mit umgerechnet 16,71 Euro brutto vergütet. Im Jahresvergleich nahezu unverändert blieben die Bruttostundenverdienste im Textil- und Bekleidungs-gewerbe sowie im Bereich „Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten und -einrichtungen“. Der Bruttostundenlohn im Hoch- und Tiefbau lag 2005 bei durchschnittlich 14,51 Euro.

### Im Bauhauptgewerbe

## Erstmals wieder Auftragsplus

Nach Feststellung des Statistischen Landesamtes (Stuttgart) lag im Bauhauptgewerbe der Wert der im Zeitraum Januar bis Dezember 2005 fest akzeptierten Aufträge um fast 6 Prozent über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Nach sechs Jahren rückläufiger Auftrags-eingänge stellte sich die Situation somit erstmals wieder etwas besser dar. Zu dem vergleichsweise guten Ergebnis des Jahres 2005 trugen die Hochbauaufträge mit einem Plus von über 1 Prozent und die Tiefbauaufträge mit einer Steigerung von an-

nähernd 12 Prozent in unterschiedlichem Maß bei. Im Hochbau verhinderte der Wohnungsbau ein besseres Ergebnis. In dieser bedeutenden Sparte waren im Jahr 2005 die Auftrags-eingänge nämlich um fast 6 Prozent niedriger als 2004. Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr zwar angestiegen sind, das Auftragsplus aber maßgeblich durch die Ver-gabe einiger Großaufträge im Wirtschaftstiefbau hervorgerufen wurde.

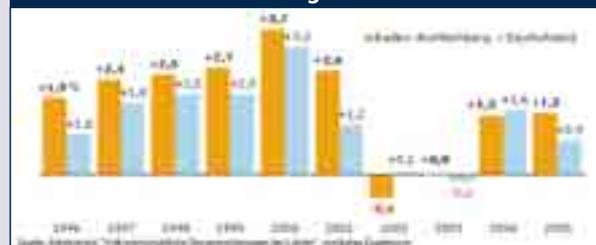
### Im Südwesten

## Wirtschaft wächst weiter

Die baden-württembergische Wirtschaft hat 2005 ihren moderaten Wachstumskurs fortgesetzt; das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist um 1,5 Prozent gestiegen. Damit schloss Baden-Württemberg das Jahr 2005 deutlich besser ab als Deutschland insgesamt. Im Länder-ranking belegte der Südweststaat zusammen mit Schleswig-Holstein hinter dem Saarland (2,7 Prozent)

den zweiten Platz, knapp gefolgt von Hamburg (1,3 Prozent), Bayern (1,2 Prozent) sowie Sachsen-Anhalt (1 Prozent). Laut Statistischem Landesamt zählt Baden-Württemberg nach Hessen und Bayern zu den Flächenländern mit der höchsten Wirtschaftskraft. Im ersten Quartal 2006 wird mit einem Wirtschaftswachstum von etwa 3,5 Prozent gerechnet.

Das Wirtschaftswachstum in Baden-Württemberg und Deutschland



Im Südwesten

## Preise im Februar um 1,9 Prozent gestiegen

Wie das Statistische Landesamt mitteilte, stiegen die Verbraucherpreise im Februar um 1,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Insbesondere die Preise für Haushaltsenergie stiegen deutlich, und zwar durchschnittlich um 14,8 Prozent. Vor allem Heizöl (plus 34,6 Prozent), Zentralheizung und Fernwärme (plus 21,7 Prozent) sowie das Gas

(plus 18,8 Prozent) waren teurer als noch vor einem Jahr.

Die Kraftfahrer mussten 14,1 Prozent mehr für den Treibstoff bezahlen. Wesentlich höher waren auch die Preise für Speisekohl (plus 41 Prozent), Kartoffeln (plus 19,4 Prozent) sowie Birnen (plus 11,6 Prozent). Der Kaffee kostete 13,1 Prozent mehr.

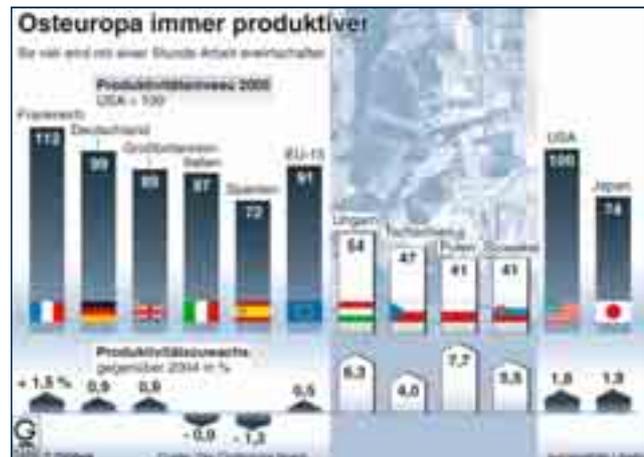
## Potenzialwachstum langfristig auf niedrigem Niveau

Zu wenige Investitionen und die geringe Rate des technischen Fortschritts führen nach Ansicht des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) auch in den kommenden Jahren zu einem niedrigen Potenzialwachstum in Deutschland. Langfristig werde sich die Alterung der Bevölkerung dämpfend auf das Potenzialwachstum auswirken, erklärte der BVR in seinem Konjunkturbericht.

Deutschlands besser auszusüchöpfen, so der BVR. Entscheidend sei es, die Innovationskraft in Deutschland zu steigern, das Bildungssystem auf die gestiegenen Anforderungen hin auszurichten und die Sozialsysteme zukunftsfest auszubauen. Mit dem Kabinettsbeschluss zur Erhöhung des Rentenalters auf 67 Jahre habe sie schon früh ihre Bereitschaft signalisiert, auch unpopuläre Maßnahmen zügig anzugehen. Dennoch werde das Potenzialwachstum in den kommenden Jahren nicht spürbar steigen. Hierfür würden der zu erwartende Anstieg der Investitionen und die Belebung am Arbeitsmarkt zu schwach ausfallen.

Ein Anstieg des Potenzialwachstums erfordere ein nachhaltig höheres Beschäftigungswachstum, mehr Investitionen, beziehungsweise einen rascheren technischen Fortschritt. Vom Arbeitsmarkt sei aber in den kommenden Jahren auch bei einer Fortsetzung der Reformpolitik kein hinreichend starker Impuls zu erwarten.

Aktuell liege das Potenzialwachstum mit 1 Prozent etwa halb so hoch wie im Durchschnitt der 80er und 90er Jahre. Das Potenzialwachstum gibt das Tempo an, mit dem eine Volkswirtschaft über längere Zeit spannungsfrei wachsen kann. Aufgabe der Politik sei es, mit Hilfe eines konsistenten Reformprogramms die Wachstumskräfte mittelfristig zu stärken. Das von der Bundesregierung im Rahmen der Lissabon-Agenda vorgestellte Nationale Reformprogramm in Deutschland setze die Prioritäten richtig, um die Wachstumspotenziale



Während im Jahr 2005 die Arbeitsproduktivität in den entwickelten Volkswirtschaften nur moderat zulegte, konnten die osteuropäischen Staaten bemerkenswerte Zuwächse verbuchen. (Die Arbeitsproduktivität misst den Ertrag aus einer Stunde Arbeit und ist damit ein Kernindikator der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines Landes.) Während die Produktivitätsgewinne der EU-15-Staaten von 1,4 Prozent im Jahre 2004 auf magere 0,5 Prozent sanken, konnten die neuen EU-Mitglieder einen beschleunigten Zuwachs von 4,1 auf 6,2 Prozent verzeichnen. Die osteuropäischen Volkswirtschaften können es inzwischen durchaus mit der Konkurrenz der südostasiatischen Tigerstaaten aufnehmen: Polen hat ein höheres Produktivitätsniveau erreicht als zum Beispiel Südkorea. Deutschland liegt mittlerweile gleichauf mit den USA im Jahr 2000 betrug der deutsche Vorsprung noch mehr als fünf Prozent.



Trotz niedriger Zinsen, hoher Arbeitslosigkeit und schmerzhafter Reformen, die an den Geldbeutel gehen, legten die Deutschen 2005 rund 158 Milliarden Euro auf die hohe Kante – so viel wie nie zuvor. Viele Verdienner gaben wegen der schlechten wirtschaftlichen Stimmung und der unsicheren konjunkturellen Lage weniger Geld für den Konsum aus, um stärker für ihre Alterssicherung vorzusorgen oder um ein Finanzpolster zu bilden.

## Die Lieblinge der Euro-Fälscher

Rund 74.000 falsche Geldscheine wurden im vergangenen Jahr in Deutschland entdeckt – vor allem Scheine mit einem Nennwert von 50 Euro. Im zweiten Halbjahr machten diese Blüten fast 73 Prozent aller Falschgeldscheine aus. Auch die Nachahmung von Münzen blieb ein beliebtes Geschäft der Fälscher. Am häufigsten wurden Zwei-Euro-Münzen nach-

gemacht: Mehr als 95 Prozent der falschen Münzen sind Zwei-Euro-Stücke.



## Südwestindustrie startet schwungvoll ins neue Jahr

Die Umsatzentwicklung der Südwestindustrie hat zum Jahresauftakt kräftig zugelegt. Nach Feststellung des Statistischen Landesamtes (Stuttgart) zogen die preisbereinigten Industriumsätze im Januar gegenüber dem Vorjahresmonat um 16 Prozent an. Die beträchtliche Steigerung geht insbesondere auf den massiven Anstieg der Exportumsätze um über 24 Prozent zurück. Darüber hinaus legten auch die Inlandserlöse mit gut 7 Prozent wieder deutlich zu.

Gegenüber Dezember 2005 stiegen die Umsätze saisonbereinigt nur um 0,5 Prozent, während der weniger schwankungsanfällige Zweimonatsvergleich eine Zunahme um 2 Prozent ausweist. Maßgeblichen Anteil an der günstigen Entwicklung hatten die Hersteller von Investitionsgütern, die ihre Umsätze gemessen an den Originaldaten erheblich um gut 23 Prozent gegenüber dem

Vorjahresmonat steigern konnten. Ausschlaggebend war auch hier der Export mit einer Zunahme um 33,5 Prozent. Einen erfreulichen Jahresbeginn verzeichneten ebenfalls die Vorleistungsgüterproduzenten mit einem Umsatzanstieg von 10 Prozent. Etwas verhaltener, aber dennoch deutlich im Plus war der Jahresauftakt bei den Herstellern von Konsumgütern (6 Prozent).

Mit 31 Prozent legte dabei der Fahrzeugbau gegenüber dem Januar des Vorjahres dank der um 43 Prozent ausgeweiteten Exporte am stärksten zu. Auch der Maschinenbau (18 Prozent) und der Bereich Datenverarbeitung, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik (13 Prozent) steigerten ihre Gesamterlöse erheblich. Weit unter dem Durchschnitt war die Umsatzentwicklung beim Textil- und Bekleidungsgerbe (2 Prozent) und dem Papier-, Verlags- und Druckgerbe (4 Prozent).

## Werbe-Konjunktur

Die klassischen Medien konnten im vergangenen Jahr ihre Werbe-Einnahmen um 5,3 Prozent erhöhen. Der Umsatz stieg auf 19,1 Milliarden Euro; das war fast eine Milliarde Euro mehr als im Vorjahreszeitraum. Nach Berechnungen der Nielsen Media Research konnten die Zeitungen einen Zuwachs von rund zehn Prozent verbuchen; ihre Werbeeinnahmen stiegen dabei auf 5 Milliarden Euro.

Größtes klassisches Werbemedium ist das Fernsehen mit Einnahmen von rund acht Milliarden Euro. Die Top drei in der Werbung sind die Unternehmen Lidl, Aldi und Media Markt. Sie gaben zwischen 345 und 239 Millionen Euro für klassische Werbung aus.

## Online-Shopping

Bücher sind die größten Online-Verkaufschlager. Von über 21.000 Verbrauchern, die das Marktforschungsunternehmen Nielsen in insgesamt 38 Ländern befragt hat, haben 34 Prozent schon einmal Bücher im Internet bestellt. Beliebt sind Online-Käufe auch bei Videos, DVDs und Computerspielen, bei Flugreisen sowie Kleidung und Schuhen. Etwa jeder fünfte Internetnutzer ordert diese Waren und Dienste bereits am PC. Die deutschen Internet-Shopper haben dabei wenig Vertrauen in kartengestützte Transaktionen, denn hier lag die Banküberweisung mit großem Abstand vor der Kartenzahlung, gefolgt von einem kleinen Anteil von Zahlungen per Nachnahme.

### In Deutschland

## Weniger Unternehmensinsolvenzen

Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes (Wiesbaden) wurden von den deutschen Amtsgerichten im Jahr 2005 rund 36.800 Unternehmensinsolvenzen gemeldet, 6 Prozent weniger als 2004. Einen deutlichen Rückgang verzeichneten dabei die Insolvenzen von Personen- und Kapitalgesellschaften, deren Zahl sich um 13 Prozent auf 19.500 verringerte. Dagegen nahmen die Insolvenzen von Einzelunternehmen, Freien Berufen und Kleinunternehmen sowie anderen Rechtsformen um 3,3 Prozent auf über 17.000 zu. Während sich bei den Unternehmensplei-

ten eine Entspannung abzeichnet, nimmt die Zahl der Insolvenzen von Verbrauchern unvermindert zu: 2005 haben fast 69.000 Personen Insolvenz beantragt (plus 40 Prozent). Ebenfalls zugenommen haben die Insolvenzen von Personen, die früher einer selbständigen Tätigkeit nachgegangen sind, und zwar um 6,4 Prozent auf etwa 24.700. Einschließlich der 2.630 Nachlassinsolvenzen sowie der 3.400 Insolvenzen von Personen, die als Gesellschafter größerer Unternehmen betroffen waren, lag die Gesamtzahl der Insolvenzen im Jahr 2005 bei über 136.000 (plus 15,5 Prozent).

Badische Volksbanken und Raiffeisenbanken in 2005

# Betriebsergebnis im Bankgeschäft gestiegen

Die 77 (Vorjahr: 78) badischen Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken) einschließlich der BBBank haben sich 2005 erneut gut im Markt behauptet und blicken insgesamt zufrieden auf das abgelaufene Geschäftsjahr zurück. Nachdem sich bereits 2004 eine Trendwende im Kreditgeschäft angekündigt hat, verbuchten die badischen VR-Banken im zurückliegenden Berichtsjahr in diesem Geschäftsfeld seit langem wieder einen spürbaren Zuwachs von 1,1 Prozent auf insgesamt 28,6 Milliarden Euro.

„Wir deuten dies als ein erstes Signal, dass sich die Stimmung in der Wirtschaft in der Tat allmählich aufhellt“, sagte Verbandsdirektor Gerhard Roßwog, Vorstandsvorsitzender des Badischen Genossenschaftsverbandes e. V. (Karlsruhe), bei der diesjährigen Banken-Presskonferenz des Verbandes am Donnerstag, 16. Februar, in der Karlsruher Genossenschaftsakademie. Die zusammengefasste Bilanzsumme der badischen VR-Banken stieg um knapp 3 Prozent auf über 47 Milliarden Euro; der Durchschnittswert legte hier von 588 auf 612 Millionen Euro zu. Das Betriebsergebnis im Bankgeschäft erhöhte sich dank rückläufiger Risikokosten weiter.

Mit Blick auf den jüngst veröffentlichten Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung rechnet Gerhard Roßwog für das laufende Jahr mit einem anhaltenden Aufschwung, gab aber auch zu bedenken: „Sollte sich das bundesweite Wirtschaftswachstum 2006 tatsächlich auf dem optimistisch geschätzten Niveau von rund 1,8 Prozent einpendeln, wäre man gut beraten, die geplante Mehrwertsteuererhöhung 2007 nochmals zu überdenken.“ Denn mit Blick auf die Binnenkonjunktur wünschten sich Unternehmen und Verbraucher gerade jetzt

ein klares Aufbruchsignal und kein Stoppzeichen in Form steigender Preise. „Jede zusätzliche Belastung senkt die Investitionskraft der Unternehmen und damit auch die Möglichkeit, neue Arbeitsplätze zu schaffen“, sagte Roßwog und verwies auf die große Bedeutung gerade der kleinen und mittelständischen Firmen in Deutschland, die rund 70 Prozent aller Arbeitsplätze und 80 Prozent aller Ausbildungsplätze bereitstellen würden.

## Kein IFRS-Abschluss für kleine und mittlere Unternehmen

In diesem Zusammenhang sprach sich der Verbandsdirektor auch klar gegen eine verpflichtende Übernahme der so genannten International Financial Reporting Standards (IFRS) für kleine und mittlere Unternehmen aus, die weder international tätig noch kapitalmarktorientiert sind. „Für unsere mittelständischen Unternehmen wäre die verpflichtende Einführung des IFRS-Rechnungsabschlusses nicht zuletzt aufgrund der vorherrschenden Größenverhältnisse blanker Unsinn. Einzig für international ausgerichtete Unternehmen ist der IFRS-Abschluss zur Befriedigung des Informationsbe-

dürfnisses von Kreditinstituten, Lieferanten, Großkunden oder auch von privaten Eigenkapitalgebern vertretbar“, sagte Roßwog und verwies auf den enormen Aufwand, der den kleinen und mittleren Unternehmen bei der IFRS-Einführung entstehen würde. So bedarf es wegen der hohen Komplexität der rund 2.000 Seiten umfassenden IFRS-Vorschriften eines zeit-, arbeits- und schulungsintensiven Umstellungs- und Folgeaufwands, der ohne die Inanspruchnahme von teurem Expertenwissen kaum zu bewältigen ist.

Hinzu kommt die Tatsache, dass der IFRS-Abschluss in Deutschland für die steuerliche Gewinnermittlung unerheblich ist. Die Unternehmen müssten also trotz IFRS – wie bisher auch – einen weiteren Abschluss nach HGB als Grundlage der Besteuerung erstellen. „Ein solches Vorgehen konterkariert geradezu den politischen Willen, die Bürokratie am Wirtschaftsstandort Deutschland abzubauen“, betonte Roßwog. Zudem weiche der Adressatenkreis des Jahresabschlusses bei kleinen und mittleren Unternehmen deutlich von jenem der kapitalmarktorientierten Firmen ab. Denn die Abschlüsse des Mittelstandes orientieren sich in erster Linie am

Gläubigerschutz sowie den rechtlichen Vorgaben zur Besteuerung und eben nicht an den Bedürfnissen potenzieller Investoren. Schließlich decken die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen ihren Kapitalbedarf über Bankkredite an den regionalen Märkten. Und dort verfügt man über geeignete Instrumente und die entsprechende Kundennähe, sich die relevanten Informationen über einen Kreditnehmer zu besorgen. „Der viel zitierte Informationsvorteil von IFRS-Abschlüssen greift also bei mittelständischen Unternehmen ohne internationale Ausrichtung überhaupt nicht“, so Roßwog.

Eine verpflichtende Anwendung der IFRS besteht seit 1. Januar 2005 ausschließlich für kapitalmarktorientierte Unternehmen, und zwar lediglich für den Konzernabschluss. Für „nicht kapitalmarktorientierte“ Firmen indes besteht ein Wahlrecht. Derzeit wird jedoch auf EU-Ebene geprüft, ob der Rechnungsabschluss nach IFRS auch für kleinere und mittlere Unternehmen verpflichtend eingeführt werden sollte.

### Die badischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in 2005

Zwar verbuchten die badischen VR-Banken in 2005 ein leicht rückläufiges Teilbetriebsergebnis von voraussichtlich 0,95 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme; dank der erneut deutlich gesunkenen Risikoaufwendungen aber konnten die badischen VR-Banken das Betriebsergebnis im Bankgeschäft von 0,76 auf 0,82 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme steigern. „Aus Sicht des zuständigen Prüfungsverbandes freuen wir uns natürlich in erster Linie über den anhaltenden Trend sinkender Risikokosten“, sagte Gerhard Roßwog. So reduzierte sich dieser Wert von 0,35 auf 0,21 Prozent (minus 40 Prozent) der durchschnitt-

lichen Bilanzsumme. Der Rohertrag aus Zinsen und Provisionen lag 2005 mit 3,33 Prozent um 0,05 Prozentpunkte der durchschnittlichen Bilanzsumme unter dem Vorjahresergebnis, wobei der Zinsüberschuss stärker zurückging, als das Provisionsergebnis zulegen konnte. Der Verwaltungsaufwand blieb annähernd konstant bei 2,38 Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme. Das Verhältnis von Aufwand und Ertrag, die so genannte Cost-Income-Ratio (CIR), stieg leicht von 69,7 auf 71,4. „Mit Blick auf unsere unmittelbaren Wettbewerber muss dieser Wert deutlich sinken. Unser Ziel liegt zwischen 60 bis 65“, sagte Roßwog. Die zehn besten badischen VR-Banken weisen für das Jahr 2005 hier durchschnittlich 65,2 auf.

### Kreditgeschäft: Höhere Nachfrage aus Dienstleistungsbranche

Nachdem bereits 2004 der Rückgang im Kreditgeschäft gestoppt wurde, legte das gesamte Kundenkreditvolumen der badischen VR-Banken in 2005 erstmals seit dem Jahr 2000 wieder spürbar zu, und zwar um 1,1 Prozent auf 28,6 Milliarden Euro. Zwar beruht dieses Wachstum nach wie vor auf den Wohnungs- und Hypothekarkrediten, die um 3,6 Prozent auf gut 14,2 Milliarden Euro zulegten. Bei den Firmenkrediten zeigte sich jedoch vor allem auf dem Dienstleistungssektor eine deutliche Belebung der Kreditnachfrage von 5,1 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro. Der Anteil der Firmenkredite an den gesamten Ausleihungen lag mit 38 Prozent annähernd auf Vorjahresniveau. Wie in den Vorjahren, so nutzten die Kunden auch in 2005 die anhaltende Niedrigzinsphase für Umschichtungen ihres Kreditportfolios. Dabei erhöhten sich die langfristigen Darlehen um 3,2 Prozent, wogegen sich der Bestand an kurzfristigen Ausleihungen um 6,7 Prozent verminderte.

### Einlagengeschäft: Trend zu kurzfristigen Anlagen sowie Fonds

Nach dem deutlichen Schub 2004 war der Zuwachs bei den gesamten Kundeneinlagen im Berichtsjahr 2005 mit 0,8 Prozent eher verhalten. Besonders bei den Spareinlagen sowie bei den begebenen Schuldverschreibungen zeigte sich ein Rückgang um 0,6 Prozent auf 14,2 Milliarden Euro beziehungsweise um 3,9 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Der Bestand an täglich fälligen Einlagen nahm dagegen erneut deutlich um 6,3 Prozent auf 10,9 Milliarden Euro zu; die befristeten Einlagen stiegen um 1,7 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro. Geldanlagen in Form von Sparbriefen verlieren angesichts der niedrigen Zinsen weiter an Attraktivität; sie verzeichneten ein Minus von 16,6 Prozent auf 1 Milliarde Euro.

„Wir sehen die Ursache für den Rückgang bei den Spareinlagen vor allem in Verlagerungen hin zu höherverzinslichen Formen der Geldanlage, etwa in Zertifikate und Wertpapierfonds unserer Partner im FinanzVerbund wie der DZ Bank oder der Union Investment“, so Roßwog. Dies belege der Blick auf das so genannte betreute Kundenanlagevolumen, das einen Zuwachs von 6,5 Prozent im Jahr 2005 verzeichnete. Das betreute Kundenanlagevolumen umfasst sowohl das bilanzielle wie auch das außerbilanzielle Kundeneinlagenvolumen (etwa Fondsprodukte bei Union Investment, Bauspareinlagen bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall oder Lebensversicherungen bei R+V Versicherungen). Darüber hinaus sei der Rückgang der Spareinlagen noch die Folge der hohen Nachfrage nach Lebensversicherungen Ende 2004. Denn die meisten Beiträge sowie Einmalzahlungen der Kunden wurden erst im Jahr 2005 abgebucht.



Verbandsdirektor Gerhard Roßwog schildert die Entwicklung der badischen VR-Banken im Jahr 2005.

Die badischen VR-Banken zählen bei Vermittlung und Vertrieb von Verbundprodukten bundesweit zur absoluten Spitze. Und nicht zuletzt die politischen Vorgaben wie die Abschaffung der Eigenheimzulage haben ihren Teil zu dieser Entwicklung beigetragen und einzelnen Banken bei der vermittelten Bausparsumme Zuwächse von fast 60 Prozent beschert. „Solche Erfolge lassen sich natürlich nicht am Bestand der Spareinlagen ablesen, sondern am Provisionsergebnis unserer Häuser“, sagte Roßwog weiter.

Die durchschnittliche Eigenkapitalquote (gemäß Grundsatz I) der badischen VR-Banken liegt mit 11,6 Prozent annähernd auf dem hohen Niveau des Vorjahres und damit weiter deutlich über dem gesetzlich vorgeschriebenen Mindestsatz von 8 Prozent.

#### **Pauschale Abgeltungssteuer anstatt automatisierten Kontenabruf**

Durch die im Artikel 2 des im Dezember 2003 verabschiedeten Gesetzes

zur Förderung der Steuerehrlichkeit enthaltene Änderung des Paragraphen 93 der Abgabenordnung (AO) haben seit 1. April 2005 neben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) auch die Finanz- und Sozialbehörden wie Zoll-, Finanz-, Bafög-, Sozial- oder Arbeitsämter Zugriff auf die Stammdaten der in Deutschland geführten rund 500 Millionen Konten. Insgesamt, so bestätigte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), gingen dabei im Jahr 2005 rund 62.000 Anfragen bundesweit an die Banken beziehungsweise deren Rechenzentren. Diese faktische Aushebelung des Bankgeheimnisses hat dem Finanzplatz Deutschland einen erheblichen Imageschaden zugefügt. So kam es vor allem in den Grenzregionen – insbesondere in Bayern – zu umfassenden Kapitalabflüssen nach Österreich. Der Badische Genossenschaftsverband fordert daher im Namen seiner Mitgliedsbanken und deren Kunden die Einführung einer pauschalen Abgeltungssteuer auf sämtliche private Kapitalerträge. Dies würde zum einen das Ende der staatlich verordneten, willkürlichen und kostenintensiven

Überwachung von Kontenstammdaten bedeuten, zum anderen würden Banken und Kunden durch eine vereinfachte Ausgestaltung der Steuervorschriften vom bürokratischen Ballast der verwaltungsintensiven Kontrollmaßnahmen befreit.

„Wir begrüßen ausdrücklich den im Koalitionsvertrag der Bundesregierung enthaltenen Wunsch einer Neuregelung der Besteuerung privater Kapitalerträge“, sagte Roßwog. Allerdings fordert der Verbandsdirektor ein schlüssiges Gesamtkonzept und nicht – wie derzeit im Gespräch – eine isolierte Einzelmaßnahme wie die pauschale Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte. „Das wäre Flickschusterei und würde die bestehenden Schwierigkeiten bei der Abgrenzung von Kapitalerträgen und Veräußerungsgewinnen aus Wertpapiergeschäften weiter verschärfen“, so Roßwog weiter. Der Badische Genossenschaftsverband befürwortet stattdessen eine pauschale Besteuerung von maximal 20 Prozent auf sämtliche Kapitalerträge wie Zinsen, Dividenden, Investmenterträge sowie Wertpapier-Veräußerungsgewinne.

„Das wäre ein wichtiger Beitrag zur Vereinfachung des Steuerrechts, aber auch ein großer Schritt in Richtung Steuerehrlichkeit. Unverhältnismäßige Kontrollverfahren wie die Kontenabfragen wären künftig überflüssig“, betonte Roßwog.

Während sich die meisten EU-Staaten mit Inkrafttreten der EU-Zinsrichtlinie 2005 für einen automatischen Informationsaustausch über Zinserträge entschieden haben, wollten die Mitgliedsländer Österreich, Luxemburg und Belgien ihr traditionelles Bankgeheimnis beibehalten und erheben stattdessen eine pauschale Quellensteuer, das heißt, sie behalten einen Teil der Zinsen einfach ein. In Österreich sind das derzeit 15 Prozent, ab 2008 20 Prozent und ab 2011 35 Prozent. Dreiviertel der Quellensteuereinnahmen von EU-Ausländern fließt dann in die Heimat der Anleger.

„Die Bundesregierung muss jetzt die Weichen zur Einführung einer pauschalen Abgeltungssteuer von 20 Prozent auf alle privaten Kapitalerträge stellen und die bestehenden Wettbewerbsnachteile deutscher Kreditinstitute beseitigen. Denn dann können wir den Spieß herumdrehen und unsererseits Kapital in den Finanzplatz Deutschland locken“, unterstrich Roßwog mit Blick auf die steigenden Steuersätze in Österreich.

### Fusionen

In 2005 verzeichnete der Badische Genossenschaftsverband nur eine Bankenfusion: Im Landkreis Karlsruhe haben sich die Volksbank Bruchsal eG (Bruchsal) und die Volksbank Bretten-Raiffeisenbank eG (Bretten) zur Volksbank Bruchsal-Bretten eG (Bretten) zusammengeschlossen.

## Die badischen Volksbanken und Raiffeisenbanken in Zahlen

|  | 31. Dezember 2005                | 31. Dezember 2004 |
|--|----------------------------------|-------------------|
| Anzahl der Institute / Zweigstellen      | 77 / rd. 1.100                   | 78 / 1195         |
| Durchschnittliche Bilanzsumme Baden      | 612 Mio. Euro                    | 588 Mio. Euro     |
| Durchschnittliche Bilanzsumme bundesweit | 400 Mio. Euro (Stand Sept. 2005) | 392 Mio. Euro     |
| Mitglieder                               | 1.495.000                        | 1.490.562         |

|                                 | Bestand in Mrd. Euro    | Veränderung in Prozent | Veränderung in Prozent |
|---------------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|
|                                 | Stand 31. Dezember 2005 | zum 31. Dezember 2005  | zum 31. Dezember 2004  |
| Bilanzsumme                     | 47,16                   | 2,8                    | 2                      |
| Langfristige Kundenkredite      | 21,3                    | 3,2                    | 2,3                    |
| Kurzfristige Kundenkredite      | 5,1                     | - 6,7                  | -9,6                   |
| Kredite gesamt (einschl. Avale) | 28,6                    | 1,1                    | +/- 0,0                |
| Täglich fällige Einlagen        | 10,9                    | 6,3                    | 4,9                    |
| Befristete Einlagen             | 6,4                     | 1,7                    | 0,6                    |
| Spareinlagen                    | 14,2                    | - 0,6                  | 1,2                    |
| Sparbriefe                      | 1                       | - 16,6                 | - 18,6                 |
| Begebene Schuldverschreibungen  | 3,3                     | - 3,9                  | 3,1                    |
| Geldmarktpapiere                | 0,04                    | - 58,8                 | 56,3                   |
| Kundeneinlagen gesamt           | 35,9                    | 0,8                    | 1,5                    |

| jeweils in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme | Stand 31. Dezember 2005 | Stand 31. Dezember 2004 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| Teilbetriebsergebnis                                  | 0,95                    | 1,02                    |
| Nettoertrag/-aufwand Finanzgeschäfte                  | 0,01                    | 0,01                    |
| Saldo der sonstigen Erträge/Aufwendungen              | 0,09                    | 0,03                    |
| Ergebnis Wertpapiere                                  | - 0,02                  | 0,06                    |
| Risikovorsorge  | - 0,21                  | - 0,35                  |
| Betriebsergebnis im Bankgeschäft                      | 0,82                    | 0,76                    |

In Berlin:

## VR-Banken verleihen „Stern des Sports“ in Gold

Bereits zum zweiten Mal verliehen der Deutsche Sportbund (DSB) und die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Berlin den „Großen Stern des Sports“ in Gold. Die Auszeichnung erhielt in diesem Jahr der TSV Hochdahl für sein engagiertes und weit reichendes Angebot zur besseren Integration von muslimischen Frauen und Kindern. „Das ist ein Thema von großer gesellschaftlicher Brisanz und Tragweite“, erklärte der Präsident des DSB, Manfred von Richthofen, bei der Übergabe des Gold-Sterns in der Bundeshauptstadt. Den Verein nominiert hatte die Volksbank Remscheid-Solingen eG. Im Stadtteil Hochdahl im nordrhein-westfälischen Erkrath weisen fast 60 Prozent der Kinder und Jugendlichen einen Migrationshintergrund auf.

„Das fest verankerte bürgerschaftliche Engagement der Sportvereine ermöglicht erst ein solches Projekt. Ehrenamtliche Leistungen im Bereich des organisierten Sports sind ein nicht zu unterschätzender Beitrag für das deutsche Gemeinwesen“, sagte der Präsi-

dent des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), Dr. Christopher Pleister. Der „Große Stern des Sports“ in Gold 2005 ist mit einer Prämie von 10.000 Euro verbunden.

Der „Große Stern des Sports“ in Silber“ (dotiert mit 2.500 Euro) des Badischen Genossenschaftsverbandes e.V. ging an den Turnverein Lahr von 1846 e.V. (eingereicht von der Volksbank Lahr eG) für sein besonderes Engagement in den Bereichen Gesundheit und Prävention, Integration und Leistungsmotivation. So ist es dem Club innerhalb der letzten zehn Jahre gelungen, über 500 Aussiedler als neue Vereinsmitglieder zu gewinnen. Mit dem „Kleinen Stern des Sports“ in Silber (750 Euro) wurde der Tauch-Club Aqua e.V. in Weinheim (eingereicht von der Volksbank Weinheim eG) für seine Maßnahme „Tauchen statt Raufen“ ausgezeichnet. Dieses Projekt hat die Integration von verhaltensauffälligen Jugendlichen in eine bestehende Jugendgruppe zum Ziel.

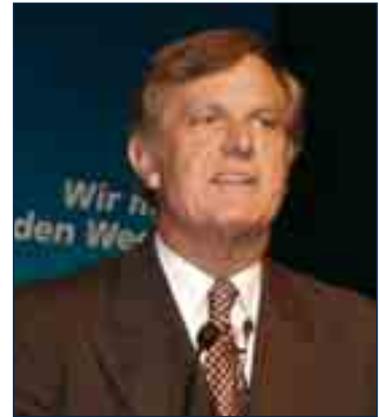


Der „Große Stern des Sports“ in Gold 2005 geht an den TSV Hochdahl für sein engagiertes und weit reichendes Angebot zur besseren Integration von muslimischen Frauen und Kindern. Gabriela Klosa nahm den Preis für den Verein entgegen.

**BVR-Verbandsrat**

## Garantiefondsbeitrag sinkt

Der Garantiefondsbeitrag 2006 zur Sicherungseinrichtung wird um 0,25 Promille auf 1,75 Promille der Bemessungsgrundlage gesenkt. Dies hat der Verbandsrat des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR, Berlin) im Januar einstimmig beschlossen.



**Jochen Lehnhoff,**  
BVR-Vorstandsmitglied

Die individuellen Jahresbeiträge richten sich nach dem jeweiligen Klassifizierungsergebnis auf Basis der Jahresabschlusszahlen 2005. Banken der Klassen A+ und A bezahlen 90 Prozent des Garantiefondsbeitrags, also tatsächlich 1,575 Promille. Institute der Klassen A-, B+ und B zahlen 100 Prozent, und bei Banken der Klassen B-, C und D wird ein Jahresbeitrag von 110 Prozent, 120 Prozent sowie 140 Prozent des Garantiefondsbeitrags erhoben.

In der Senkung des Beitragssatzes sieht der Bundesverband eine konsequente Folge der Stabilisierung der Sicherungseinrichtung: „Die Umsetzung der Reform der Sicherungseinrichtung hat sich positiv ausgewirkt; die Präventionsmechanismen greifen“, sagte BVR-Vorstandsmitglied Jochen Lehnhoff.

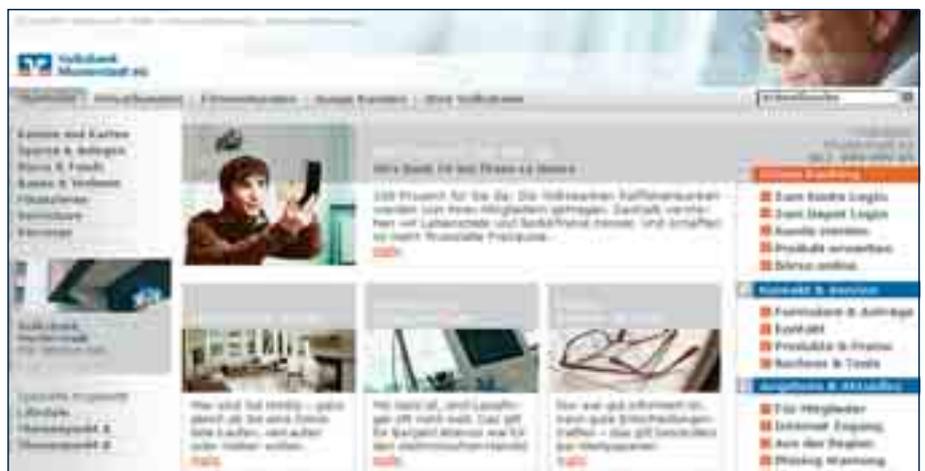
Der neue Internetauftritt für die Volksbanken und Raiffeisenbanken

# Aus der VR-NetBank wird jetzt die webBank

Der neue Internetauftritt für die Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken) steht kurz vor der Markteinführung. Mit der webBank bietet die VR-NetWorld GmbH eine schlüsselfertige Internetlösung an, die die Arbeit im Netz deutlich einfacher und erfolgreicher macht. Insgesamt 37 badische VR-Banken nutzen die Vollversion, eine Bank die Light-Version und eine Bank hat einen Vertrag über die Nutzung verschiedener Module abgeschlossen.

Mit der webBank stellen die VR-Banken ihren Kunden ein umfassendes Internetangebot bereit, das von vielen Instituten aus eigener Kraft kaum zu unterhalten wäre. Darüber hinaus bietet die webBank weit reichende Möglichkeiten, eigene Inhalte einzupflegen und den regionalen Bezug der Bank herauszustellen. Die neue webBank wird im Laufe des Jahres 2006 die bisher angebotene VR-NetBank ablösen. Sie forciert den Ausbau des Internets zum vollwertigen Vertriebskanal und ist optimal auf die Bedürfnisse der Genossenschaftsbanken abgestimmt.

Auch äußerlich wird sich die webBank deutlich von ihrer Vorgängerin unterscheiden. Grundlage hierzu ist der neue, gemeinsam von BVR, VR-NetWorld GmbH und Rechenzentralen entwickelte „Online-Styleguide“, der künftig das einheitliche Auftreten der Genossenschaftsbanken im Internet fördern und die Marke der VR-Banken stärken soll; der Internetauftritt des BVR unter www.bvr.de setzt die neuen Gestaltungsrichtlinien bereits in Grundzügen um. Die webBank vermittelt sachliche Information mit Atmosphäre und schlägt gleichzeitig die Brücke zum Auftritt der Bank vor Ort und in Broschüren. Die Gesichter im Kopfbereich der Internetseite rücken die jeweiligen Ziel-



Die Homepage der neuen webBank: Sie gefällt durch ein modernes Auftreten, das ganz dem neuen Online-Styleguide des Finanzverbunds folgt.

gruppen in den Fokus. Sie schaffen eine visuelle Ansprache und erreichen, dass sich der Besucher stark mit der Internetseite identifiziert.

## Die webBank – täglich aktuell

Über die Bündelung von fundiertem Know-how in einer zentralen Internetgesellschaft wurde bereits mit der VR-NetBank ein umfangreiches Basisangebot geschaffen. Die VR-Banken können daher schon heute mit dem Internetangebot vieler spezialisierter Direktbanken mithalten. Die webBank führt den Gedanken gemeinsamer Stärke konsequent fort.

Die webBank ist ganz auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden ausgerichtet. Die zentral bereitgestellten Inhalte werden täglich durch die Online-Redaktion der VR-NetWorld GmbH aktualisiert und ergänzt. Kompakte Information und Service sind leicht abrufbar. Der Aktionskanal, der flexibel von der Bank gestaltet werden kann, gewährleistet den schnellen Zugriff auf wesentliche Funktionen wie Online-Banking und Depotverwaltung. Nützliche Zusatzleistungen wie Rechner, Ratgeber, Gewinnspiele und Routenplaner flankieren das Kernangebot. Sie locken Kunden und Interessenten immer wieder auf die Homepage der Bank. Die webBank

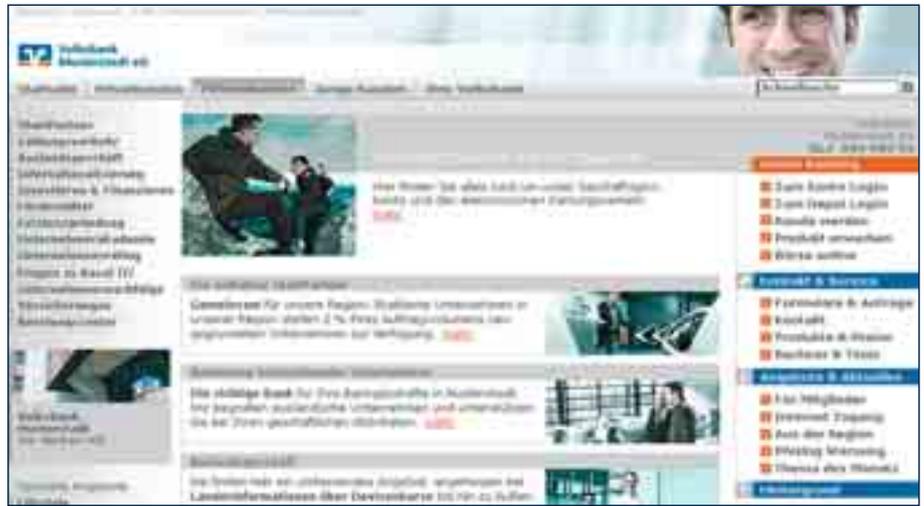
unterstützt den Vertrieb über das Internet. Interessenten sollen über einen Kontaktbutton an ihre Bank weitergeleitet werden oder Produktabschlüsse direkt im Internet tätigen. Dazu wurde das bestehende Konzept komplett überarbeitet: Neben einer flachen Navigationsstruktur, die den Nutzer mit maximal vier Klicks zu einem Kontakt-Button führt, werden Texte künftig an den Erfolgsregeln des Direktmarketings ausgerichtet.

Anstelle reiner Informationstexte enthält die webBank Inhalte, die einen Dialog mit dem Nutzer simulieren und damit sein Interesse für die Internetseite erhöhen. Der Interessent wird anhand seiner vorhersehbaren Fragen umfassend und schnell informiert, die Vorteile einer Dienstleistung oder eines Produktes erschließen sich ihm in den ersten Zeilen.

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind Institute, die stark in ihrer Region verankert sind. Diese regionale Nähe sollte unbedingt im Internetauftritt deutlich werden. Sowohl bei der Auswahl des webCenters als auch bei der Konzeption der webBank wurde daher große Aufmerksamkeit auf eine einfache Bedienung und Pflege des Bankenauftrittes durch die Mitarbeiter vor Ort gelegt.

Zentrale Inhalte können abgewählt werden und es lassen sich zusätzliche Seiten anlegen. Die Struktur des Auftretes und die Aufteilung der Navigation sind leicht an die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Neu sind zahlreiche vorbereitete Vorlagen, die nur noch mit Leben gefüllt werden müssen, etwa die Vorstellung der Bankmitarbeiter mit Foto und Kontaktangaben oder das Einstellen von Konditionen werden damit zum Kinderspiel.

Individuell erstellte Seiten sind im Handumdrehen online. Zudem profitieren die Lizenznehmer der webBank



**Bedarfsgerecht zusammengestellt** finden die wichtigen Zielgruppen Privatkunden, Firmenkunden und Junge Kunden sofort zu den Inhalten und Angeboten.

natürlich von den Angeboten der VR-NetWorld GmbH wie täglicher Redaktion, garantierter Rechtssicherheit für die zentral erstellten Inhalte, persönlichem Support und weit reichenden Mitwirkungsmöglichkeiten.

### Das webCenter – ein neues CMS mit neuen Möglichkeiten

Die Vorbereitung zur Einführung von webCenter und webBank laufen auf Hochtouren. Mit der webBank spart die Bank nicht nur Zeit und Geld. Durch ihre konsequente Ausrichtung auf den Vertrieb von Bankprodukten kann sie dazu beitragen, zusätzliche Umsätze zu erzielen, neue Kunden zu gewinnen und damit den betriebswirtschaftlichen Erfolg der Lizenznehmenden VR-Bank nachhaltig zu mehren.

GAD, Fiducia IT AG und die VR-NetWorld GmbH haben bereits im November 2004 ein gemeinsames Projektteam gegründet, das sich mit der Einführung eines neuen, leistungsstarken Content Management Systems als Basis für die Internetaktivitäten der VR-Banken beschäftigt.

Die Wahl fiel auf das „webCenter“, das sich vollständig an offenen Marktstandards orientiert. Es lässt sich leicht erweitern und an individuelle Anforderungen anpassen, ohne

seine Update-Fähigkeit zu verlieren. Das webCenter lässt sich in die bestehende Infrastruktur der Rechenzentralen integrieren und enthält standardmäßig bereits einen großen Funktionsumfang. In der täglichen Anwendung zeichnet es sich durch eine einfache, intuitiv zu erlernende Bedienung aus. Die Bearbeitung der Seiten erfolgt über den Internetbrowser, eine zusätzliche Softwareinstallation und Wartung der Clientrechner ist somit nicht notwendig.

Zahlreiche neue Funktionen stehen mit dem webCenter zur Verfügung: So zum Beispiel diverse Standard-Workflows, die das Vier-Augenprinzip und dezentrales Arbeiten möglich machen. Und die „WYSIWYG-Darstellung“ (What You See Is What You Get) zeigt dem Anwender seine Änderungen direkt am Bildschirm.

**Weitere Informationen**

**Boris Janek**  
Produktmanager  
VR-NetWorld GmbH

**E-Mail:**  
boris.janek@vr-networld.de

**Telefon:** (2 28) 68 49 - 408

**Fax:** (2 28) 68 49 - 502

## BVR: Genossenschaftsbanken unterstützen KfW-Studienkredit

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken) begrüßen den geplanten Studienkredit der KfW-Bankengruppe, der voraussichtlich schon vom Sommersemester 2006 an erhältlich ist. Der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR), Dr. Christopher Pleister, geht davon aus, dass viele VR-Banken den KfW-Studienkredit anbieten werden. Der Fördergedanke, der in diesem Kreditangebot ungeschmälert zum Ausdruck komme, entspreche dem Selbstverständnis der genossenschaftlichen Bankengruppe. Der Studienkredit der KfW überzeuge als ein an der Förderung der Ausbildung orientiertes Produkt, das alle Studenten gleich behandle und damit ei-

nen wichtigen Beitrag zur finanziellen Absicherung der Studierenden leiste – unabhängig vom finanziellen Hintergrund der Studenten oder der Wahl des Studienfachs.

Das Konzept der KfW sieht vor, allen volljährigen Vollzeitstudierenden unabhängig von Sicherheiten, Studienfach und ohne Kontrollen des familiären Vermögens einen Betrag von maximal 650 Euro im Monat zur Verfügung zu stellen. Der Zinssatz wird variabel gestaltet sein und voraussichtlich bei 5 bis 5,5 Prozent liegen. Bei der Vergabe des KfW-Studienkredits werden die VR-Banken Wert auf eine ganzheitliche Beratung legen, um einer übermäßigen Verschuldung im Studium vorzubeugen.

### Volksbank Pforzheim

## Siegel für Kundenzufriedenheit

Die Volksbank Pforzheim eG ist Ende Januar für ihre hohe Kundenzufriedenheit mit dem Prüfsiegel „TÜV-service-tested“ ausgezeichnet worden. Als einziges Institut in der Region trägt die Volksbank Pforzheim nun auch den Titel „Bank mit zertifizierter Kundenzufriedenheit“. Der TÜV Saarland hatte hierzu eine repräsentative Befragung unter 10.000 Kunden durchgeführt. Ergebnis: Mit einer Gesamtnote von 1,92 erzielten die Pforzheimer eine der besten Bewertungen, die der TÜV in seiner jahrelangen Prüfertätigkeit jemals für eine Bank vergeben hat.



Clubatmosphäre in der ersten „Jugendbank“ der Volksbank Rhein-Neckar eG in Mannheim.

### Volksbank Rhein-Neckar

## Erste Jugendbank

Das Engagement sich bezahlt machen kann, hat die Einweihung der ersten Jugendbank in der Schwetzingen Vorstadt gezeigt: So steht die Jugendfiliale nicht nur für den Innovationswillen der Volksbank Rhein-Neckar eG, Mannheim, sondern auch für das beispiellose Engagement der

Klasse 10b. Dabei ist die VR-Bank mit der Umsetzung von den Gestaltungsvorschlägen der Klasse neue Wege gegangen. Mit Ticketcorner, Internetinsel und Handywand ausgestattet, weckt die Jugendbank unter dem Motto „banking & fun“ eine durchweg angenehme Atmosphäre. Auch die zwei am

Ende des Raumes angebrachten Getränkeautomaten sowie die roten und blauen Sitzkissen in der Ecke verstärken diesen Eindruck.

Genau das war auch die Absicht von Willy Köhler, Vorstandsvorsitzender der Volksbank. „Unser Ziel muss es sein, mit dem Geist der Zeit zu gehen und uns zu verjüngen. Wir wollen ein Ambiente schaffen, in dem man sich als Bankkunde auch wohlfühlen kann.“ Betreut werden sollen die zukünftigen Kunden dabei von der Filialeiterin Seher Yesilbag sowie von zwei Auszubildenden.

Das Projekt „Jugend für Zukunft“ für den Rhein-Neckar-Raum wurde in Zusammenarbeit mit der BASF im Dezember 2004 ins Leben gerufen. Im Rahmen dieser Initiative sollen Klassen im Schulabschluss mit Unternehmen zukunftssträchtige Projektideen hervorbringen. Das Konzept der damaligen Klasse 9b wurde von der Volksbank Rhein-Neckar sofort aufgegriffen; die Baukosten betragen insgesamt 150.000 Euro.

Volksbank Franken

## Das Kreuz mit dem Kreuz

Hexenschuss, Bandscheibenvorfall, Kreuzweh: Beschwerdebilder, die von der Wirbelsäule ausgehen. Der Förderverein des Kreiskrankenhauses Buchen (Neckar-Odenwaldkreis) veranstaltete in Zusammenarbeit mit der Volksbank Franken eG im Januar einen öffentlichen Informationsabend in den Räumen der

Bank-Hauptstelle in Buchen. Der Arzt für Unfallchirurgie und Physikalische Therapie, Dr. Jürgen Kussmann, erklärte Aufbau und Funktion der Wirbelsäule. Hieraus abgeleitet ergeben sich unterschiedliche Beschwerdebilder aus Fehlfunktionen, aus Fehlstellungen, aus Verformungen von Teilen der Wirbelsäule. Die Wirkprinzipien

verschiedener physikalischer Therapieverfahren bis hin zur „Manuellen Medizin“ wurden cursorisch vorgestellt. Dr. Gunther Hirsch, Arzt für Anaesthesie und Schmerztherapie erläuterte, was Schmerz aus seiner Sicht bedeutet. Wirkprinzip und Nebenwirkungen häufig verwendeter Medikamente zur Behandlung akuter wie auch chronischer Schmerzen wurden dabei auch angesprochen. Im Anschluss an die beiden Vorträge bestand Gelegenheit zur Diskussion.



**Unterzeichnung der Stiftungsurkunde** (v.l.n.r): Claus Eckerle, stv. Vorstandsvorsitzender der Stiftung der Volksbank Bühl, Claus Preiss, Vorsitzender des Stiftungskuratoriums, Tilo Trautmann, stv. Vorsitzender des Kuratoriums, Thomas Meier, Vorsitzender des Vorstands der Stiftung, und Dietmar Frietsch, Schriftführer im Vorstand der Stiftung.

Volksbank Bühl

## Stiftung gegründet

Mit der Gründung einer eigenen Stiftung im Januar („Stiftung der Volksbank Bühl eG“) will auch die Volksbank Bühl eG (Lkrs. Rastatt) künftig gemeinnützige Projekte und Einrichtungen unterstützen, die vom Staat nicht oder nicht ausreichend subventioniert werden. Sie folgt damit den traditionellen Prinzipien der Genossenschaftsbanken: Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung. „Gesellschaftliches Engagement hat viele Facetten“, sagt Claus Preiss, Vorstandsvorsitzender der

Volksbank Bühl. „Engagement bedeutet für uns heute mehr als Spenden und Sponsoring“, so Preiss über die Gründung der Stiftung. Mit einem Stiftungskapital von 250.000 Euro, das in den nächsten Jahren weiter erhöht wird, legte das Institut einen soliden Grundstock zur Förderung gemeinnütziger Projekte in der Region. Der Vorstand und das Kuratorium der neu gegründeten Stiftung setzen sich aus Mitgliedern des Aufsichtsrates und der Geschäftsleitung der Volksbank Bühl zusammen.

Volksbank Baden-Baden/Rastatt

## Malwettbewerb mit Narrenzunft

Der kleine Wikingersohn Wickie zierte in diesem Jahr das Einladungsplakat zum Kinderfasnachtsball im Baden-Badener Kurhaus. Bei einem Malwettbewerb riefen die Baden-Badener Narrenzunft (BBN) und die Volksbank Baden-Baden/Rastatt eG bereits zum 13. Mal kurstädtische Schüler auf, Bilder als Vorschlag für das offizielle Plakat zu zeichnen. In der Volksbank-Geschäftsstelle am Leopoldsplatz lüfteten BBN und Volksbank bei einem Empfang mit Vertretern aller Faschnachtsvereine das Geheimnis, welches Bild die Jury am meisten überzeugte. Da es wieder sehr schwer war, aus der Fülle hervorragender Arbeiten einen ersten, zweiten und dritten Preis herauszusuchen, wurden auch in diesem Jahr sämtliche Arbeiten der Künstler mit einer Ausstellung in der innerstädtischen Filiale gewürdigt. Unter den Augen der beiden Prinzenpaare war bei der Preisverleihung die Kleinste die Größte: Die neunjährige Issey Bennes von der Grundschule Ebersteinburg hatte sich die Wickie-Figur als Motiv ausgesucht und den Hauptpreis gewonnen: 222 Euro für die Klassenkasse.



# Der Vertrieb im Firmenkundengeschäft (1)

Von **Dr. Anton Schmall**, Geschäftsführer des Kreditvereins der Erste Bank AG, Wien, und Dozent an der Akademie Deutscher Genossenschaften (ADG) in Montabaur

**Nach Jahren intensiver Beschäftigung mit Risiko- und Kostenstrategien ist es nun an der Zeit, sich im Firmenkundengeschäft wieder gezielt und intensiv mit Fragen des Vertriebs auseinander zu setzen. Für die Zukunft ist es entscheidend, wie eine Bank im zunehmenden Wettbewerb ihre Marktposition halten oder verbessern kann und dabei das vorhandene Spannungsfeld zwischen Ertrag und Risiko bewältigt. Im Folgenden lesen Sie Teil 1 einer mehrteiligen Artikelreihe zu diesem Thema in GiB.**

**S**eit Mitte der neunziger Jahre befindet sich das Firmenkundengeschäft der Banken in einer Umbruchphase. Neben Veränderungen im technologischen und wirtschaftlichen Umfeld (Konjunktur, Insolvenzen) sind es auch die aufsichtsrechtlichen Regelungen (etwa Basel II), die auf die Kunde-Bank-Beziehungen unmittelbare Auswirkungen haben.

Zeitgleich mit den gestiegenen Risikokosten sind in den letzten Jahren die Zinsüberschüsse im Firmenkun-

dengeschäft zurückgegangen. Dieser Margenverfall führte schließlich dazu, dass die Profitabilität des Kreditgeschäfts oftmals nicht ausreichte, um die mit diesem Segment verbundenen Bearbeitungs-, Kapital- und Risikokosten zu decken. Dadurch ist das einstige Aushängeschild „Firmenkundengeschäft“ in starken Misskredit geraten. Die in diesem Zusammenhang verwendeten plakativen Beinamen wie „Wertevernichter“ oder „Wertefalle“ spiegeln das fundamentale Ertragsproblem im traditionellen

Firmenkunden-Kreditgeschäft wider. Dieser Prozess zeigt eines sehr deutlich: Eine Fortführung der bisherigen Geschäftsstrategien ist nicht mehr möglich. Die problematische Risiko- und Ertragssituation stellt das Management vor die Herausforderung, das Firmenkundengeschäft den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. Erforderlich sind neue Geschäftsmodelle, die sich insbesondere am Spannungsfeld „Risiko- und Ertragsziele“ orientieren und Antworten auf folgende Fragen liefern müssen:

- Wie soll die strategische Neupositionierung des Firmenkundengeschäfts aussehen?
- Durch welche Ansätze kann die Rentabilität des Firmenkundengeschäfts signifikant gesteigert werden?
- Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um das Firmenkundengeschäft vom „Wertevernichter“ wieder zum „Wertetreiber“ zu transformieren?

### Strategien zur Rentabilitätssteigerung im Firmenkundengeschäft

Patentrezepte oder einen Königsweg zum Erfolg gibt es nicht. Vielmehr ist ein Bündel von Lösungsansätzen erforderlich, das dann an die individuelle Geschäftspolitik der einzelnen Bank angepasst werden muss. Das Modell eines erfolgreichen Firmenkundengeschäftes kann – bildlich gesprochen – mit dem Aufbau eines Tempels verglichen werden (siehe Abbildung).

Das Fundament bildet der Markt mit den handelnden Personen – den Firmenkunden und den Firmenkundenbetreuern. Darauf werden die vier Säulen „Ertragsmanagement“, „Kostenmanagement“, „Vertriebsmanagement“ und „Risikomanagement“ errichtet. Die konsequente Umsetzung der damit verbundenen Maßnahmen wird zu nachhaltig positiven Ergebnissen, also zu einem profitablen Firmenkundengeschäft führen. Wichtig ist dabei, zu erkennen, dass diese



Dr. Anton Schmoll



Erfolgsstrategien im Firmenkundengeschäft

Handlungsfelder nicht isoliert nebeneinander stehen. Erst deren logische Verzahnung durch eine ganzheitliche Betrachtungsweise führt zum Erfolg.

### Der Vertrieb – ein entscheidender Erfolgsfaktor

Die meisten Strategien zur Verbesserung der Rentabilität konzentrierten sich in den vergangenen Jahren vorrangig auf Kosten und Risiken. Rationalisierungsmaßnahmen, Kostensenkungsprogramme sowie Risikomanagement lauteten dabei die zentralen Themen. Mittlerweile wurde allerdings klar, dass Kostenreduzierung alleine nicht ausreicht, um die Ergebnisse im Firmenkundengeschäft signifikant zu verbessern – vielmehr bedarf es zusätzlicher Erträge, um die Zukunft dieses Segments auf eine solide Basis zu stellen.

Dies erfordert eine professionellere und systematischere Marktbearbeitung. Basis ist eine strategische Neuausrichtung des Vertriebes mit dem Ziel, die Vertriebsleistung signifikant zu steigern. Der Vertrieb als wichtiger

Stellhebel zur Umsetzung der Strategien ist daher in der Prioritätenskala der geschäftspolitischen Schwerpunkte wieder nach oben gerückt – man kann in der Bankenlandschaft gleichsam eine „Renaissance des Vertriebs“ beobachten. Heute besinnt man sich wieder darauf, dass erst durch den Verkauf jene Erträge erwirtschaftet werden, die die Existenz der Bank sichern. Rainer Borns bringt es auf den Punkt, wenn er treffend formuliert:

.....  
**„Der Vertrieb ist  
das Herz einer Bank“**  
.....

Diese Überlegungen zeigen eines ganz deutlich: Der Vertrieb wird auch im Firmenkundengeschäft zu einem zentralen Erfolgsfaktor. Die aus Veränderungsprozessen im Bankenumfeld resultierenden neuen Herausforderungen werden zu einem effizienten Vertrieb führen müssen, der sowohl für die Firmenkunden als auch für die Bank einen spürbaren Mehrwert schafft. Die Gestaltung der Vertriebsprozesse oder der Zugang zum Kunden werden zum entscheidenden und prägenden Instrument im Wettbewerb um die Firmenkunden.

### Neue Qualität im Vertrieb gefordert

Um die verfügbaren Ressourcen zielgerichtet einzusetzen und die Vertriebsaktivitäten zu intensivieren, ist eine neue Qualität des Vertriebs erforderlich. Dabei lassen sich folgende Handlungsfelder ableiten:

- Im Mittelpunkt aller Überlegungen müssen die Firmenkunden mit ihren (differenzierten) Bedürfnissen und Erwartungen an die Bank stehen.
- Der Firmenkundenmarkt ist mit zielorientierten Vertriebsstrategien (Kunden-Segmentierung, Beratungskonzeption, differenzierte Betreuungsintensitäten usw.) aktiver und konsequenter zu bearbeiten.
- Die ganzheitliche Kundenbetreuung sowie eine verbesserte

Systematik des Vertriebsprozesses sollen zu einem ertragsorientierten Cross-Selling beitragen, wobei die Steigerung der Provisions- und Dienstleistungserträge einen wesentlichen Schwerpunkt bildet.

- Die Leistungserbringung muss produktiver gestaltet werden, wobei unter Effizienzgesichtspunkten die Optimierung der Wertschöpfungskette vermehrt beachtet werden muss.
- Durch den Einsatz moderner Vertriebstechnologien soll einerseits der Beratungs- und Betreuungsprozess sowie die Potenzialanalyse (erkennen von Verkaufssignalen) durch IT unterstützt werden.
- Zentraler Erfolgsmaßstab sind die Erträge aus den einzelnen Geschäftsbeziehungen, so dass die Ertragsorientierung mit einem

aussagekräftigen Ergebnisinformationssystem zu unterstützen ist.

- Um das aktive Verkaufen zu forcieren, sind eine durchgängige Vertriebssteuerung sowie ein konsequentes -controlling zu etablieren.
- Den gestiegenen fachlichen und persönlichen Anforderungen an die Firmenkundenbetreuer muss durch entsprechende Entwicklungs- und Coachingmaßnahmen Rechnung getragen werden.

#### Buchtipps

Aktuell veröffentlicht der Autor dieses Beitrags ein neues Buch zum Thema Vertrieb im Firmenkundengeschäft. Lesen Sie hierzu die Buchbesprechung auf Seite 85.

#### „nexxt-change“ gestartet

### Größte Nachfolgebörse in Deutschland

Auf Initiative des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. (BVR), Berlin, sind im Januar 2006 die Unternehmensbörsen „nexxt“ und „change/chance“ zum bundesweit größten Marktplatz für Unternehmensnachfolgen zusammengeführt worden. Aus mehr als 10.000 Inseraten können Existenzgründer und Unternehmer, die ihren Betrieb an einen Nachfolger übergeben möchten, passende Profile unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org) auswählen. Die Unternehmensbörse bildet das Herzstück der Informationsplattform „nexxt – Initiative Unternehmensnachfolge“, die Unternehmensübergebern und Nachfolgern Lösungswege für die vielfältigen Fragen der betrieblichen Nachfolge aufzeigt.



„nexxt-change“ ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW Mittelstandsbank, des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands, des Deutschen Industrie- und Handelskammertages und des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Um ein Inserat in die Börse einzustellen, können sich Unternehmer und Existenzgründer an ein flächen-

deckendes Netzwerk aus mehr als 700 regionalen Partnern, darunter Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie rund 200 Volksbanken und Raiffeisenbanken, wenden. Vom Generationenwechsel und der damit verbundenen Nachfolgefrage sind in Deutschland jährlich rund 71.000 Unternehmen betroffen.



Gabriel Orozco, La DS

Der mexikanische Künstler Gabriel Orozco (44) wurde Anfang Februar von den Juroren zum Gewinner des blueOrange 2006 gewählt. Der in New York, Paris und Mexiko Stadt lebende Gabriel Orozco ist der zweite Preisträger des renommierten, von den Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken ausgelobten blueOrange. Der im Zwei-Jahres-Rhythmus veranstaltete und mit einer Preissumme von 77.000 Euro ausgestattete blueOrange gilt als Schwergewicht unter den deutschen und europäischen Kunstpreisen. Außerdem sieht das Konzept vor, dass der Preisträger 7.000 Euro der Preissumme an einen Nachwuchskünstler weitergibt. Verliehen wird der blueOrange 2006 zur Ausstellungsöffnung des Gewinners am 2. November 2006 im Kölner Museum Ludwig, der Partnerinstitution des blueOrange 2006.

## Kurz notiert

### Volksbank Rhein-Neckar eG –

Dass Steuerberater und Wirtschaftsprüfer im Zusammenspiel mit ihren Mandanten den Banken zeitnahe und aussagefähige Unterlagen vorlegen sollten, und warum das Sinn macht, dies wurde bei einem Vortrag in der Volksbank Rhein-Neckar in Mannheim deutlich. Rudolf Stephan, Experte beim Badischen Genossenschaftsverband, war dazu eigens in die Mannheimer Augustaanlage gekommen und gab dort eine Reihe wichtiger Hinweise.

★★★★★

### Volksbank Hochrhein eG –

Unter dem Titel „Sound & Vision“ hatte die Volksbank Hochrhein eG, Lörrach, Anfang Februar ihre Wertpapierkunden zu einem Informationsabend eingeladen. Neben Wissenswertem zum Thema Anlagetrends im Wandel stand auch eine Zeitreise durch die Musik des 20. Jahrhunderts auf der Tagesordnung. Diesen Programmpunkt übernahm die bekannte Musik- und Showgruppe „Vocalholics“ aus Köln. Beim anschließenden Imbiss hatten die Gäste die Möglichkeit, mit den Wertpapierberatern der Bank zu diskutieren.

★★★★★

### Raiffeisenbank Kraichgau eG –

Die Raiffeisenbank Kraichgau, Kirchartd (Lkrs. Heilbronn), hat Ende Februar der neuen Ittlinger Sporthalle einen so genannten AED-Defibrillator im Wert von über 2.000 Euro gestiftet. Das lebensrettende Gerät ist im „Regieraum“ der Halle untergebracht und kann dort im Notfall sofort aus dem Wandkasten geholt werden. Über einen mikroprozessorgesteuerten Sprach-Chip und anschauliche Bilder ist die Benutzung auch für den Laien selbsterklärend. Außerdem kann das handliche Gerät nach der Verbindung mit dem Patienten selbstständig eine Analyse vornehmen, ob eine Herzrhythmusstörung vorliegt.



Foto: VB Kinzigtal eG

Nach einer viermonatigen Umbauphase befindet sich das Kompetenzzentrum Hausach der Volksbank Kinzigtal eG, Wolfach (Ortenaukreis), zwar wieder am alten Platz, doch im Inneren erinnert nichts mehr an die alte Filiale. Durch die Symbiose von persönlicher Beratung und unterstützender moderner Technik (siehe kleines Foto) sollen die Bankmitarbeiter künftig noch mehr Zeit für ihre Kunden haben. Sämtliche Arbeiten wurden an heimische Handwerksbetriebe vergeben.

Volksbank Rhein-Neckar

## Bullermann zu Gast

Der ManagementKreis Handwerk, eine Initiative der Handwerkskammer Mannheim, Rhein-Neckar-Odenwald und der Volksbank Rhein-Neckar eG (Mannheim), hatte im Dezember zu einem Vortragsabend Verkaufstrainer Joachim Bullermann eingeladen. Der erörterte vor zahlreichen Selbständigen die Frage: „Sind schwierige Zeiten nicht gute Zeiten für Unternehmer?“ Im heutigen Wettbewerb stelle sich die Frage, ob kleine Betriebe überhaupt noch eine Chance

hätten, begann er seinen Vortrag. Noch immer gebe es in Unternehmen zu viele „Beamte“, die im Kunden nur den Verursacher von Arbeit sehen und nicht die Chance, den Arbeitsplatz zu sichern. Bullermanns Prinzip: Am Anfang und am Ende müssen die Besten sitzen. Mitarbeiter sind Botschafter ihres Unternehmens, Kundenorientierung ist das A und O. Bullermann: „Wir müssen das tun, was dem Kunden gefällt, denn der Kunden hat die Macht.“



Informationstagung in der Akademie

## Basel II und MaRisk

Im Oktober 2005 hatte der Rat der Wirtschafts- und Finanzminister der EU die Richtlinie zur Umsetzung der neuen Baseler Eigenkapitalregeln (Basel II) in Europa verabschiedet. Darüber hinaus veröffentlichte die Bankenaufsicht bereits zuvor im Internet den offiziellen Konsultationsentwurf der neuen Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk). Um den Vorständen und Führungskräften der Mitgliedsbanken frühzeitig zentrale Umsetzungsvorschläge zu diesen Themen zu unterbreiten, hatte der Verband im

Dezember zu einer Informationsveranstaltung in die Karlsruher Genossenschaftsakademie eingeladen. Referenten waren unter anderem Professor Günther Lutz von der Stuttgarter Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbank, Andreas Schneider von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (kleines Foto), Dr. Holger Mielk vom Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. sowie Rainer Hirschmann (Fiducia IT AG) und Manfred Bitterwolf vom Badischen Genossenschaftsverband e.V.

Volksbank Baden-Baden/Rastatt

## Investitionen

Die Volksbank Baden-Baden/Rastatt eG plant im laufenden Jahr Investitionen von rund 5 Millionen Euro. Ein Großteil davon fließt in die weitere Renovierung des Geschäftsstellen-netzes. Dies berichtete Vorstandsvorsitzender Dr. Roman Glaser bei der Bilanzpressekonferenz des Instituts Mitte Februar.



Volksbank eG Konstanz

## Kunstvoll im Advent

Neben einer in der Region einmaligen Adventskalenderausstellung im Bürgersaal der Stadt Radolfzell hatte die Volksbank eG in Konstanz im Dezember zusammen mit dem Künstler Heiko Haschlar und der Aktionsgemeinschaft Radolfzell einen künstlerisch gestalteten Adventskalender an der Hausfassade der Zweigstelle in der Schützenstraße installiert. Auf den 24 Fenstern wurden Bilder mit Weihnachtsmotiven angebracht, die zuvor per Digitaldruck auf eine Selbstklebefolie übertragen wurden. Täglich „öffnete“ sich ein Fenster, das heißt, eine Jalousie wurde hochgezogen. Die Originalbilder wechselten nach Weihnachten im Rahmen einer Versteigerung den Besitzer.

# Happy

Zum vierten Mal in Folge fünf Sterne für Union Investment.

**Capital**

Top-Fondsgesellschaft  
2006



Höchstnote für

Union Investment

Dürfen wir auch Ihre Kunden happy machen?

Wieder einmal haben wir vom Wirtschaftsmagazin Capital\* die Höchstnote erhalten. Bewertet wurden Fondsqualität, Fondsmanagement, Produktpalette und Service. Ein guter Grund also, unsere Produkte zu empfehlen. Schon ab 50,- Euro monatlich kann jeder einsteigen. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de) oder rufen Sie uns einfach an: 0 18 03-36 00 00 (0,09 Euro/Min.).  
**Union Investment. Werte fürs Leben.**

\*Capital Nr. 5/2003, Nr. 5/2004, Nr. 4/2005, Nr. 4/2006



Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

 **Union  
Investment**

Volksbank Pforzheim

## Fachschau Solarenergie

Angesichts steigender Öl- und Gaspreise denkt mancher Hausbesitzer ans Umrüsten seiner Heizanlage. „Die Sonne schickt uns keine Rechnung“ lehrt etwa TV-Journalist Franz Alt, der Anfang Februar in Pforzheim sprach. Anlass war die Fachschau Fotovoltaik und erneuerbare Energien, die im Volksbank-Haus der Volksbank Pforzheim eG zu sehen war.



TV-Journalist Franz Alt ist ein Verfechter der Nutzung regenerativer Energien.

Dabei geht es nicht nur um die Solarzellen auf dem Dach, sondern auch um den Einsatz moderner Wärmepumpen. Gemeinsam mit regionalen Handwerkern wurde in Pforzheim vor vier Jahren die Initiative „Emil Solar“ ins Leben gerufen. Seither wurden bereits 950 Fotovoltaik-Anlagen realisiert. Jetzt geht es zusätzlich um den Einbau von Wärmepumpen. Ein Modellprojekt wurde unlängst an der Oechselestraße realisiert: Mit einer Bohrung in 99 Metern Tiefe wird dort Erdwärme über eine Soleleitung erschlossen. Die versorgt sechs Familien mit preisgünstiger Wärme. Unterstützt von der Volksbank Pforzheim sollen noch mehr Hausbesitzer zum Energiesparen ermuntert werden.



Volksbank Lahr

## Forum: Weltmeisterschaft einst und jetzt

Vor 700 Gästen gaben Anfang Februar Horst Eckel, Volksbankchef Manfred Basler, Moderator Ulf Tietge, Uwe Seeler sowie Jürgen Grabowski (im Foto v. l.) rund 90 Minuten lang Anekdoten und Ansichten über das Thema Fußball zum Besten. Unter dem Leitmotiv „Fußball-Weltmeisterschaft: einst und jetzt“ hatte die Volksbank Lahr eG (Ortenaukreis) ihre Kunden in die örtliche Sulzberghalle eingeladen. Auf die Frage, wer denn Weltmeister 2006 werde, gab es durchaus differenzierte Antworten: So glaubt Uwe Seeler an einen deutschen Finalsieg gegen Brasilien, und auch Horst Eckel rechnet mit dem Titel. Eher zurückhaltend zeigte sich Jürgen Grabowski, Weltmeister von 1974. Er bekäme derzeit Bauchschmerzen, wenn er den Titel vorhersagen müsste.



Volksbank eG Mosbach

## Neue Filiale in alter Post

Mit einem Tag der offenen Tür übergab die Volksbank eG in Mosbach (Neckar-Odenwald-Kreis) im Dezember ihre neue Filiale in Billigheim ihren Kunden und Mitgliedern. Rund 330.000 Euro investierte das Institut in den Umbau der alten Post. Innerhalb von 15 Wochen wur-

de das Gebäude grundlegend renoviert und in einem ansprechenden Design gestaltet. 21 Handwerksbetriebe aus der Region waren an den Arbeiten beteiligt. Dank der guten Organisation konnte die neue Geschäftsstelle schon 14 Tage früher als geplant bezogen werden.

# Immobilienfinanzierung jetzt mobilisieren!

Von Erich Rödel, Vorstandssprecher der Münchener Hypothekenbank eG

**Der Wohnungsbau ist im Sinkflug, bröckelnde Mieten, Kaufpreise und Leerstände in einigen Regionen, Investoren, die lieber ins Ausland gehen. Kein Zweifel: Der deutsche Immobilienmarkt hat schon bessere Zeiten gesehen. Die Angst um den Arbeitsplatz erstickt vielfach die Lust am Immobilienkauf. Doch an einigen Stellen bricht jetzt die Sonne durch die dunklen Wolken. Zwei Aspekte sprechen für bessere Aussichten.**

Zum einen ist der deutsche Markt für ausländische Investoren hoch interessant, zum zweiten müssen die Deutschen immer mehr in ihre eigene Altersvorsorge investieren. Beides wird die Nachfrage nach Immobilien und passenden Finanzierungen wieder beleben. Eine gewagte These? Mitnichten. Ein Blick auf die Fakten genügt.

## Renditegefälle zwischen Europa und Deutschland

In den europäischen Nachbarländern sind die Immobilienpreise in den vergangenen Jahren rapide gestiegen. In Frankreich und Spanien legten die Eigenheimpreise allein im vergangenen Jahr um rund fünfzehn Prozent zu, in Großbritannien um zwölf Prozent. In Deutschland hingegen kennen die Preise seit einigen Jahren in manchen Regionen nur eine Richtung: abwärts. Dort sind gebrauchte Immobilien wieder zu Preisen von 1993 zu haben.

Ganz anders in Verdichtungsräumen wie München. Hier haben sich die Preise kaum verändert. Dennoch hat sich mittlerweile ein Renditegefälle von bis zu zehn Prozent zwischen einigen europäischen Märkten und Deutschland aufgetan; dies lockt internationale Investoren an. Denn deut-

sche Immobilien sind für sie nicht nur renditestark, sondern vor allem unter Risikoaspekten ein lohnender Kauf. Hinzu kommt eine deutsche Gebäudequalität, die ihresgleichen sucht.

## Die Immobilie wird mobiler

In den letzten fünf Jahren haben Ausländer rund dreißig Milliarden Euro in deutsche Immobilien investiert. Dabei wird es nicht bleiben. An den internationalen Kapitalmärkten ist reichlich anlageberechtigtes Kapital verfügbar. Auf der Suche nach Alternativen rücken wohnwirtschaftliche und gewerbliche Immobilien in den Fokus. Die steigende Nachfrage trifft auf ein steigendes Angebot. Unternehmen, die sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren wollen, und Kommunen, die knapp bei Kasse sind, trennen sich zunehmend von ihren Wohnimmobilien. Allein bei den Kommunen beträgt der Wert der Wohnungen rund 100 Milliarden Euro.

## Zunehmende Ökonomisierung und Professionalisierung

Das große Interesse ausländischer Investoren hat aber noch einen anderen Grund: Sie sehen die Mietimmobilie als ein Wirtschaftsgut, dessen Wert

man steigern und dabei auch Gewinne erzielen kann. Und wie gewerbliche Immobilien, so werden auch Wohnimmobilien konsequenter wertorientiert gemanagt. Voraussetzung für diese Entwicklung war und ist die zunehmende Professionalisierung der Immobilienbranche. Portfolios werden regelmäßig bewertet, die Performance und andere immobilienpezifische Kennzahlen werden gemessen und ausgewiesen.

## „Reits“ werden den Markt beleben

In den USA sind sie längst Standard. In den Niederlanden gibt es sie schon seit 1969. Italien und Belgien führten sie Mitte der neunziger Jahre ein und Frankreich hat sie seit zwei Jahren. Nach den Koalitionsvereinbarungen der neuen Bundesregierung soll es sie ab 2006 auch in Deutschland geben: Real Investment Trusts, kurz „Reits“. Anders als offene Immobilienfonds sind Reits in der Regel börsennotierte



Erich  
Rödel



**Die Nachfrage nach Immobilien** wird auch deshalb zunehmen, weil die Zahl der Single- und Zweipersonenhaushalte steigt.

Immobilien-Gesellschaften. Ihre Vorteile: Auf Gesellschaftsebene sind sie von der Körperschafts- und Gewerbesteuer befreit, sofern sie ihre Erträge überwiegend an die Aktionäre ausschütten. Ihr größter Unterschied gegenüber den bislang üblichen Immobilienfonds: Der Wert der Reits-Aktie wird über Angebot und Nachfrage an der Börse ermittelt und nicht anhand von Gutachten festgelegt. Diese Transparenz wird sich auszahlen.

Für Investoren sind Reits als indirekte Immobilienanlage eine attraktive Ergänzung im Risiko-Rendite-Spektrum ihres Portfolios, da sie die Vorteile des Kapitalmarktes mit der Stabilität des deutschen Immobilienmarktes verbinden. Die Finanzplatzinitiative Frankfurt schätzt das Marktpotenzial von Reits in Deutschland auf 127 Milliarden Euro im Jahr 2010. Allein das Mobilisierungspotenzial in Unternehmen durch Umwandlung von Immobilienbeständen und Neugründungen wird dabei mit bis zu 60 Milliarden Euro beziffert. Reits werden den Immobilienhandel nicht nur liquider machen, sie werden ihn beleben.

Eine Belebung wird der deutsche Immobilienmarkt auch noch von anderer

Seite erfahren: Die Deutschen müssen immer mehr in ihre private Altersvorsorge investieren. Die Immobilie steht dabei weiterhin unangefochten an erster Stelle: Auf die Frage, mit welcher Anlage man gut und sicher für das Alter vorsorgen könne, nannten nach einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach 82 Prozent der Befragten die Immobilie. Eine verständliche Antwort.

Das miet- und schuldenfreie Wohnen im Alter verschafft den Haushalten eine ansehnliche Zusatzrente. Die Zahlen sind bekannt: Rentner, die in der eigenen Immobilie wohnen, sparen Monat für Monat im Durchschnitt 570 Euro und bessern ihr Monatseinkommen um rund ein Viertel auf.

Die Einsicht, für das Alter selbst vorsorgen zu müssen, wird sich immer mehr in den Köpfen der Bevölkerung festsetzen und für eine stabile Nachfrage nach Immobilien sorgen. Richtig ist aber auch, dass Wunsch und Wirklichkeit noch weit auseinander klaffen. Der Wohnungsneubau wird in diesem Jahr auf den tiefsten Stand seit Bestehen der Bundesrepublik sinken. Dabei verdüstert vielfach das Schreckgespenst der demografischen

Entwicklung den Blick auf die Fakten: Die Deutschen würden immer weniger und weniger Menschen bräuchten eben weniger Wohnraum. Prognosen, die eine schrumpfende Einwohnerzahl in Deutschland vorhersagten, stammen meist aus den vergangenen neunzig Jahren.

Neuere Berechnungen jedoch zeigen in die entgegengesetzte Richtung. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin (DIW) geht mittlerweile davon aus, dass selbst die Bevölkerung bis zum Jahr 2030 nicht nennenswert schrumpft. Die Gründe für die Umkehr: steigende Lebenserwartung und Zuwanderung.

Die Nachfrage nach Immobilien wird also nicht abnehmen. Hinzu kommt, dass das altengerechte Wohnen neue Anforderungen an die Immobilie stellt. Die Nachfrage wird auch steigen, weil sich die Zahl der Single- und Zweipersonenhaushalte erhöhen wird. In den vergangenen acht Jahren sind jährlich annähernd 200.000 neue Haushalte entstanden.

Nach den Prognosen wird ihre Zahl bis 2020 um weitere zwei Millionen steigen. Zudem wird sich die Wohn-

fläche nach den Prognosen von empirica von heute durchschnittlich 46 Quadratmetern je Einwohner bis ins Jahr 2030 um 20 Prozent erhöhen – dann wären es 56 Quadratmeter. Bei stagnierender Einkommensentwicklung sehen die Forscher bis ins Jahr 2010 hinein einen Neubedarf von insgesamt 330.000 Wohnungen jährlich. Das sind fast 100.000 Einheiten mehr als derzeit errichtet werden. Die Schwäche des Immobilienmarktes ist nicht von Dauer.

Die momentane Schwäche des deutschen Immobilienmarktes im internationalen Vergleich sollte den Blick auf die fundamentalen Trends nicht verstellen. Der deutsche Immobilienmarkt hat Potenzial. Der Wegfall der Eigenheimzulage wird über Marktadjustierungen ausgeglichen – andere europäische Märkte florieren auch ohne dieses staatliche Instrument. International agierende Investoren haben das als erste erkannt.

Aber auch deutsche Käufer werden sich wieder verstärkt dem heimischen Immobilienmarkt zuwenden. Darunter natürlich auch die Privatkunden. Für diese interessanten Kunden sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken ein bevorzugter Ansprechpartner. Dieses Potenzial gilt es mit Kompetenz und Leistung zu mobilisieren.

Anders als in den USA oder in Großbritannien ist in Deutschland der Kauf einer Immobilie eine einmalige und auf lange Sicht bindende Entscheidung. Bei der finanziell meist größten Entscheidung ihres Lebens bevorzugen 90 Prozent der Kunden eine umfassende Finanz- und Vermögensanalyse. Allergrößten Wert legen sie auf die persönliche Beratung. Genau dafür stehen die Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken). Sie können Kunden aktiv ansprechen. Sie können ihnen eine umfassende und kompetente Beratung beim Immo-



Das eigene Heim ist für viele Deutsche ein zentraler Aspekt bei der Altersvorsorge.

lienkäufe bieten. Und gemeinsam mit der Münchener Hypothekbank (MHB) können sie ihren Kunden die Finanzierung maßschneidern.

Die Münchener Hypothekbank bringt ihre Spezialisierungsvorteile in der Refinanzierung, effiziente Kreditprozesse sowie innovative Produkte und umfassendes Know-how, in die Zusammenarbeit ein. Gerade die Effizienz der Kreditprozesse wird aufgrund der Aufspaltung der Wertschöpfungskette künftig von noch größerer Bedeutung sein. Hier bringt sich die MHB künftig noch stärker in den genossenschaftlichen Finanzverbund ein. Der Vorteil für die Kunden: Sie erhalten ein optimal auf ihre individuellen Wünsche und Möglichkeiten abgestimmtes Paket an Finanzdienstleistungen zu günstigen Konditionen. So bietet die MHB den „Durchläufer“ für Bauherren, die bei niedrigeren Zinsen schneller tilgen wollen und ihr Dar-

lehen damit in 15 Jahren komplett zurückzahlen. Mit dem „Forward“ kann ein aktuell günstiger Zinssatz bis zu drei Jahre vor dem Zinsanpassungstermin eines bestehenden Darlehens verbindlich vereinbart werden und mit der Variante „Münchener Freiheit“ besteht die Möglichkeit zu Sondertilgungen und zur Vollrückzahlung nach nur drei Jahren Darlehenslaufzeit.

Der deutsche Immobilienmarkt steht vor neuen Chancen. Darauf gilt es sich schon heute einzustellen. Kunden können nur gewonnen werden, wenn sie bereits heute angesprochen und wenn ihnen bereits heute die intelligenten und überzeugenden Konzepte erläutert werden, die sie beim Kauf einer Immobilie benötigen. Die Münchener Hypothekbank ist darauf vorbereitet. Sie unterstützt die Volksbanken und Raiffeisenbanken dabei, das Marktpotenzial zu nutzen.

giropay

## Neues Online-Bezahlverfahren

Die Postbank, die Sparkassen-Finanzgruppe sowie die IT-Dienstleister der Volksbanken und Raiffeisenbanken, Fiducia IT AG und GAD, haben mit giropay erstmals in der Geschichte der deutschen Kreditwirtschaft ein gemeinsames Bezahlverfahren für den Handel im Internet entwickelt. PayPal, der Online-Zahlungsservice von Ebay, bietet seinen Kunden als erster Partner das neue Bezahlverfahren an.

Um einen Kaufvorgang über giropay abzuschließen, wird ein Käufer aus einem Internet-Shop über eine 128-Bit-SSL-Verbindung zur giropay-Anwendung seiner Hausbank geleitet. Nach Eingabe von Kontonummer oder Legitimations-ID sowie der aus dem Online-Banking bekannten PIN übernimmt das System automatisch alle Details des Kaufs in eine Überweisungsmaske. Der Verkäufer erhält so-

fort eine Autorisierungsnachricht mit einer Zahlungsgarantie, sodass er die Ware unverzüglich an den Kunden versenden kann. Hinter dem neuen Online-Bezahlverfahren steht die giropay GmbH, entstanden aus einem Gemeinschaftsprojekt der Post-



bank, der Sparkassen-Finanzgruppe sowie der Fiducia IT AG (Karlsruhe) und der GAD (Münster). Die technische und operative Umsetzung von giropay erfolgt über die Betreiber Star Finanz sowie FIDUCIA IT und GAD. Ziel der giropay GmbH ist es, das neue System als führendes Online-Bezahlverfahren im elektronischen Handel zu etablieren.

Zur ADG nach Montabaur

## Sonderpreise für ICE-Tickets

Die Akademie Deutscher Genossenschaften, ADG (Montabaur), bietet Teilnehmern von Seminaren und Tagungen in Zusammenarbeit mit der Deutschen Bahn AG und dem Westerwald Reisebüro GmbH ab sofort Sonderkonditionen zur verbilligten An- und Rückreise nach/ab ICE-Bahnhof Montabaur. Seminarteilnehmer, die nicht weiter als 300 Kilometer entfernt wohnen, können bereits zu einem Pauschalpreis von 69 Euro in der 2. Klasse anreisen. Für weiter entfernt lebende Teilnehmer kostet das Ticket 109 Euro. Eine Buchung der ersten Wagenklasse gibt's gegen Aufpreis. Die Sonderpreise gelten ausschließlich für die An- und Abreise zum jeweiligen Seminar. Gebucht werden kann nur über die Westerwald Reisebüro GmbH, Montabaur (Telefon: 0 26 02 / 93 13 13).

Volksbank Achern

## Seit 125 Jahren in Kappelrodeck

Das die Genossenschaftsidee von Männern wie Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen heute aktueller ist denn je, stellte die Volksbank Achern eG (Ortenaukreis) Ende 2005 zu ihrem 125. Geburtstag bei einem Festakt in der Achertalerhalle heraus. Langjährige Mitglieder wurden geehrt, für die Unterhaltung sorgten Alleinunterhalter Ingo Ingwersen und die Achertäler Blasmusikanten.

Auf die 125-jährige Geschichte des Kappelrodecker Kredit- und Bankinstituts blickte Erich Schönle zurück, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Achern, die 1976 mit der Volksbank

Kappelrodeck fusionierte. Am 8. Dezember 1880, so Erich Schönle, beschlossen verantwortungsbewusste Bürger, in Kappelrodeck eine Genossenschaftsbank zu gründen. In einem Zeitungsbericht wurde das Unternehmen eingereiht unter „Kassen, welche Gelegenheit und Ansporn zur Sparsamkeit geben, dem geldbedürftigen, unternehmenden, strebsamen Bürger, Handwerker oder Kleinunternehmer Geld zu beschaffen mit leichter Heim-



Die Filiale Kappelrodeck der Volksbank Achern eG.

zahlung.“ Am 29. Dezember 1880 war beim Amtsgericht Achern die „juristische Geburt“ des „Ländlichen Creditvereins Kappelrodeck“ vollzogen war. 1937 erhielt das Institut den Namen „Volksbank“.



In den Räumen der Volksbank Offenburg eG präsentierten sich zur Fasnacht die Reblandzünfte.

#### Volksbank Offenburg

## Schau der Reblandzünfte

25 Jahre ist es her, dass sich die Narrenzünfte aus Zell-Weierbach, Durbach, Ebersweier, Fessenbach und Rammersweier zu den „Rebland-

zünften“ zusammengeschlossen haben. Bis Aschermittwoch präsentierten sich die fünf Gruppen mit ihrem Häs und ihrer Geschichte im Beratungscen-

ter der Volksbank Offenburg eG (Ortenaukreis) in der Okenstraße. Viele Figuren entstammen der Tierwelt oder lokalen Legenden. So finden sich bei den Reblandzünften die Zeller Esel und Teufel der Narrenzunft aus Zell-Weierbach. Durbach war schon immer eng mit dem Weinbau verbunden. Und wer den Wein genießt, der trinkt ihn nicht – der „schlotzt“ ihn. So entstand die Narrenfigur Winschlotzer. Tatkräftig unterstützt wird er in der Durbacher Fasent von den Burgunderhexen und der Schorlibänd. Die „Wildsau vom Klingelberg“ haben schon so manchen am Straßenrand stehenden Umzugsbesucher erschreckt. Besonders die Wölfe aus Rammersweier haben ihren Ursprung in der Geschichte. 1974 wurde beim Narrenclub Ebersweier die Fasnachtsfigur „Der Wadeklopfer“ ins Leben gerufen. Der Name Wadeklopfer war früher der Begriff für einen Frack, der den etwas kleinen Ebersweierer Männern immer bis zu den Waden reichte. 1979 gesellte sich der „Kropfjoggel“ hinzu.

#### Volksbank Ettlingen

## Strategische Immobilien-Partnerschaft

„Wir machen Immobilien“, unter diesem Leitmotiv haben Ende Januar zwei in Ettlingen und der Region Alb-gau (Landkreis Karlsruhe) etablierte Profis auf dem Immobilien- und Finanzierungsmarkt, die Volksbank Ettlingen eG und Laub Immobilien Karlsruhe, ein neues Unternehmen gegründet: Die „Volksbank Ettlingen-LAUB Immobilien GmbH“.

„Das Thema Immobilie bedeutet weit mehr als nur Hauskauf oder Miet-sache. Hier werden Immobilien im wahrsten Sinne des Unternehmens-slogans ‚gemacht‘ – maßgeschneidert für jeden Kundenwunsch, für jeden Geldbeutel. Geboten wird ein facettenreiches Immobiliensortiment zum Kaufen und Mieten“, so Wolfram Trinks, Vorstandssprecher der Volksbank Ettlingen eG. Der Sitz des neuen

„Immobilien- und Finanzierungs-Center“ wurde in die Räume der Volksbank Ettlingen integriert. Mit insgesamt neun zusätzlichen Arbeitsplätzen im Innen- und Außendienst bietet das Unternehmen einen umfassenden Immobilien-Komplettservice sowohl für Privatkunden, für Firmen als auch für Kommunen. Professionelle Immobilienmakler und fachkundige Finanzierungsberater garantieren den Erfolg.

Vom Immobilienangebot bis zur Immobilienanfrage, von der Finanzierung bis hin zur Absicherung der einzelnen Immobilie oder des Immobilienkäufers, von der aktuellen Marktanalyse bis hin zum Wertgutachten bietet das neue Center Immobilien-Know-how aus einer Hand und stellt damit eine optimale Ergänzung der Volksbank Ettlingen im Bereich der Baufinanzierung

als auch des Versicherungs- und Bausparwesens dar. Absolut neu ist ein in der Region bisher einmaliger „Relocation-Service“, eine intensive Betreuung potenzieller Neubürger der Region, der eine Immobilien-Dienstleistung in einer bisher am Markt einmaligen Servicedichte bietet: Von A wie Anmeldung beim Einwohnermeldeamt bis Z wie zinsgünstig finanzieren – ein Komplettservice aus einer kompetenten Hand.

„Wir unterstützen Manager und deren Familien, die aus anderen Regionen Deutschlands oder aus dem Ausland ihrer Karriere wegen ohne Wissen über unsere Region hierher kommen. Wir beraten beim Immobilienkauf, helfen bei der Familienintegration, bei der Schulwahl oder bei Behördenformalitäten“, so Trinks.



Foto: VB Dreiländereck

**Volksbank Dreiländereck**

## Umfangreicher Umbau in Weil

Rund 1,6 Millionen Euro investierte die Volksbank Dreiländereck eG, Lörach, in den Umbau ihrer Filiale in Weil am Rhein (Foto) und trägt damit nach eigenen Worten zur Stärkung des Standorts bei. An der rund sechs Monate dauernden Baumaßnahme waren bis auf einige wenige Gewerke grundsätzlich nur Betriebe aus der Region beteiligt. Die neuen Räume sind sehr hell und warm gestaltet sowie mit modernster Technik ausgestattet.

**Volksbank Freiburg**

## Stiftung nur für Mitglieder

Die Volksbank Freiburg eG hat vor kurzem die bundesweit erste Stiftung ins Leben gerufen, deren Erträge ausschließlich Mitgliedern der Genossenschaftsbank zugute kommen. Unterstützt werden sollen dabei Menschen, die unverschuldet in Not geraten sind.

Die Stiftung „Solidarsinn Volksbank – Mitglieder helfen Mitgliedern“ ist mit einem Grundvermögen von 150.000 Euro ausgestattet, das durch jährliche Zahlungen aufgestockt werden soll. Über die Mittelverwendung entscheidet ein Kuratorium, das sich aus Mitgliedern der Bank zusammensetzt. Dem Stiftungsvorstand gehören Dr. Franz G. Leitner, Vorstandsvorsitzender der Bank, sowie Aufsichtsrat Hans-Peter Koch an.

**Volksbank Hochrhein**

## Förderpreis verliehen

Zum 18. Mal seit 1988 hatte die Volksbank-Hochrhein-Stiftung Anfang Februar Preise an junge Musikschaffende verliehen. Im Rahmen eines Festaktes im Waldshuter Hauptsitz der Volksbank Hochrhein eG überreichte Stiftungsvorsitzender und Volksbankchef Horst Heller die mit jeweils 2.500 Euro dotierten Preise an Simon Altmeier (Trompete), Zoe-Marie Ernst (Blockflöte) und Jana Rabl (Querflöte). Bei der Würdigung der Leistungen der Preisträger betonten Heller und Rotarier-Präsident Herbert Müller-Lupp die Bedeutung besonders der regionalen Jugendmusikschulen für die Talentförderung. Simon Altmeier, der sich im Namen der Preisträger für die Auszeichnung bedankte, schloss in den



Jana Rabl war eine der Preisträger der Volksbank-Hochrhein-Stiftung.

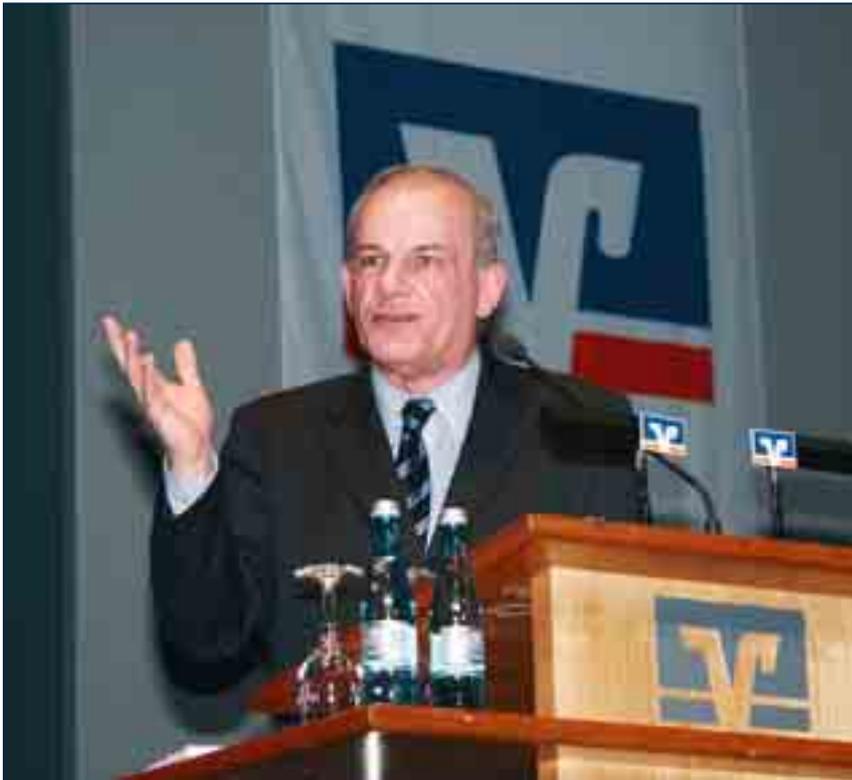
Kreis derer, die zu den musikalischen Leistungen beigetragen haben, ausdrücklich die Familien, Lehrer und den Freundeskreis ein. Die Stiftung der Volksbank Hochrhein wurde 1987 auf Initiative der Bank und des Rotary-Clubs Waldshut-Säckingen ins Leben gerufen.

**Volksbank Hochrhein**

## Kundenvorschläge werden versilbert

Kaum hatte die Volksbank Hochrhein eG, Waldshut-Tiengen (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald), für ihre rund 19.000 Mitglieder das „honorierte Vorschlagswesen“ eingeführt, durfte sie auch schon das erste Honorar an eines ihrer Mitglieder auszahlen: 600 Euro gab es für einen Tipp zur Verbesserung der Mitgliederinformation.

Eine Kundin hatte eine Idee, welche die Druck- und Portokosten der Volksbank Hochrhein künftig um 5.000 bis 6.000 Euro reduziert. Das Institut zahlt zehn Prozent dessen aus, was mit dem eingereichten und umgesetzten Vorschlag eingespart werden kann.



### Volksbank Lahr

## Peter Hahne zu Gast

„Unsere Gesellschaft hat nur eine Zukunft, wenn sie sich wieder auf ihre Wurzeln besinnt und Vorschriften durch Vorbilder ersetzt.“ Mahnende Worte fand Ende Februar der Fernsehjournalist Peter Hahne bei einer Veranstaltung der Volksbank Lahr eG im Europa-Park Rust. „Schluss mit lustig – Deutschland ohne Wert(e)?“ lautet der Titel seines jüngsten Buches, und unter dem gleichen Leitmotiv stand auch sein Vortrag. Der studierte Theologe deckte dabei schonungslos auf, woran es seiner Meinung nach der Spaßgesellschaft mangelt: auch am Mut, sich zur christlichen Herkunft zu bekennen. Zu den höchsten Werten zählen nach seiner Meinung Solidarität, Hilfsbereitschaft und die Nächstenliebe.

Badische VR-Banken unterstützen Ganztagschulprojekt:

## Mitarbeiter künftig als Jugendbegleiter in den Schulen

Das Kultusministerium Baden-Württemberg will stufenweise Ganztageschulen für alle Bildungsgänge (von der Grundschule bis zum Gymnasium) einführen. Da hierfür eine entsprechende Betreuung der Schüler erforderlich ist – wofür keine ausreichenden öffentlichen Gelder zur Verfügung stehen – wird gegenwärtig ein Programm für den Einsatz ehrenamtlich tätiger Jugendbegleiter entwickelt. Am 1. Februar ist die erste Pilotphase mit rund 70 Schulen gestartet; der Ausbau erfolgt bis 2010; im Jahr 2014 soll der Regelbetrieb eingeführt sein.

Hierfür hat das Ministerium die verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen im Land aus Kultur, Musik, Naturwissenschaften, Sport, Umwelt

oder auch Wirtschaft um Unterstützung gebeten. Im Bereich „Arbeitswelt“ sind Arbeitgeber- wie Arbeitnehmervertretungen angesprochen worden. Zwischenzeitlich haben der Sparkassenverband Baden-Württemberg sowie der Badische und der Württembergische Genossenschaftsverband für ihre Gruppen Bereitschaft erklärt, das Vorhaben förderlich zu begleiten. Am 14. Februar haben die mitwirkenden Institutionen im Stuttgarter Staatsministerium eine „Rahmenvereinbarung“ unterzeichnet.

Die Vorstellung des Kultusministeriums geht dahin, dass eine mitwirkende Bank sich verpflichtet, für mindestens ein halbes Jahr an einem Nachmittag für zwei Stunden einen Mitarbeiter abzustellen. Dabei geht es

selbstverständlich nicht darum, die Schüler zu unterrichten, sondern in ihrer Freizeit angemessen zu beschäftigen. Dies kann etwa durch jugendgerechte Information über den Geldverkehr, einen Besuch in der Bank, durch das Angebot, über die Bankgeschäfte zu informieren oder ein Bewerbertraining durchzuführen usw. erfolgen. Eine Arbeitsgruppe mit Bankvertretern erarbeitet gegenwärtig entsprechende Vorschläge einschließlich einer allgemeinen Handreichung. Jugendbegleiter unterscheiden sich in ihrer Funktion und Anspruchsebene von hauptamtlichem Personal wie Lehrer oder Sozialpädagogen. Sie bilden mit ihren ehrenamtlichen Angeboten eine zusätzliche Brücke zum Gemeinwesen und zum gesellschaftlichen Umfeld.

Mehrere Langfriststudien belegen:

# Moderater Weißweinkonsum kann Gesundheit fördern

Von Dr. Nicolai Worm, Ernährungswissenschaftler, Berg/Starnberger See

**Wein besteht zu 80 bis 85 Prozent aus Wasser und zu 15 bis 20 Prozent aus verschiedenen Inhaltsstoffen. Diese sind abhängig von den Traubensorten, vom Reifegrad der Trauben, dem Jahrgang, der Bodenart, der Düngung, den Klimafaktoren und der Art der Weinbereitung.**

Dr. Nicolai Worm



Von den essentiellen Nährstoffen finden sich im Wein einige B-Vitamine sowie Vitamin C, aber auch Kalium, Magnesium, Eisen, Kupfer und Mangan in interessanten Mengen. Darüber hinaus sind noch Hunderte von verschiedenen „sekundären Pflanzeninhaltsstoffen“ enthalten, deren Konzentration im Rotwein etwa sechsfach höher ist als im Weißwein. Dem Rotwein wird daher üblicherweise ein höheres gesundheitliches Potenzial zugeschrieben. Allerdings enthalten die verschiedenen Weißweine zum Teil andere Inhaltsstoffe, mit unterschiedlichem und auch stärkerem Wirkpotenzial.

## Alkohol und Herz-Kreislauferkrankungen

Weltweit wurde in über 50 Langzeitbeobachtungsstudien meist übereinstimmend demonstriert, dass „moderater“ Alkoholkonsum im Vergleich zu Alkoholabstinenz mit einer deutlich erniedrigten Rate an tödlichem und nicht-tödlichem Herzinfarkt einhergeht. Dieser Zusammenhang gilt für Männer wie für Frauen und ist mit steigender Prävalenz (das ist eine Kennzahl, die angibt, wieviele Indivi-

duen einer bestimmten Population an einer bestimmten Krankheit leiden) von Risikofaktoren, so vor allem im höheren Lebensalter, besonders ausgeprägt.

Die Senkung des Herzinfarkttrisikos bei moderatem Alkoholkonsum rangiert, je nach Studie, im Bereich von 20 bis 60 Prozent. Zwischen den verschiedenen Alkoholarten, also zwischen Spirituosen-, Bier- und Weinkonsum ist aus den Studien nicht immer ein signifikanter Unterschied hinsichtlich dieses „präventiven“ Effektes hervorgegangen.

Bei einigen Erhebungen ist jedoch die Risikosenkung bei Wein deutlich ausgeprägter ausgefallen als bei anderen Alkoholika. In der neuesten und größten Langzeitstudie, die den Effekt des Weinkonsums separat darstellte, waren 130.000 Personen über 20 Jahre hinweg in den USA untersucht worden. Dabei schnitten die Weinliebhaber wiederum am besten ab. Vor allem der regelmäßige Genuss von Weißwein war mit den günstigsten Effekten assoziiert.

Epidemiologische Studien weisen ebenfalls bei leichtem bis moderatem

Alkoholkonsum eine inverse Assoziation mit ischämischem (also aufgrund mangelnder oder keiner Durchblutung) Hirninfarkt aus. Für hämorrhagischen Infarkt (durch Hirnblutungen) findet sich bei niedriger Dosis in der Mehrheit der Studien zumeist kein Zusammenhang, doch nimmt mit steigender Dosis das Risiko deutlich zu. Bei exzessivem Konsum findet sich dann auch ein erhöhtes Risiko für ischämischen Hirninfarkt. Da der hämorrhagische Hirninfarkt in der westlichen Welt aber eine niedrige Prävalenz hat, ist hier bei leichtem bis moderatem Alkoholkonsum in zahlreichen Studien insgesamt eine Senkung des Hirninfarkttrisikos beobachtet worden.

## Wirkmechanismen und biologische Plausibilität

Eine Reihe von Studien stützt die Hypothese, dass Alkohol per se die dominierende, präventiv wirksame Substanz im Herz-Kreislaufbereich sein könnte. Andere wissenschaftliche Erkenntnisse sprechen aber dafür, dass Wein auf Grund seines hohen Gehaltes an natürlichen Inhaltsstoffen, den Polyphenolen, zusätzliche



**Moderater Weißweingenuss** kann nicht nur gute Laune verbreiten, sondern sich auch positiv auf die Gesundheit auswirken. Dies wissen auch die Winzerinnen und Winzer der WG Weingarten (Lkrs. Karlsruhe).

Schutzeffekte im Herz-Kreislaufbereich entfalten könnte. Verschiedene alkoholspezifische Effekte werden für die präventive Wirkung des Weins verantwortlich gemacht:

- Senkung von LDL-Cholesterin und Lipoprotein Lp(a)
- Anhebung von HDL-Cholesterin
- Hemmung der Thrombozytenaggregation
- Senkung von Fibrinogen
- Förderung der Fibrinolyse
- Steigerung der Insulinsensitivität
- Senkung der Entzündungsneigung
- Verbesserung der Endothelfunktion

Von den weinspezifischen Effekten, die durch die verschiedenen Polyphenole ausgelöst werden, sieht man ihre hochpotente antioxidative Wirkung, womit Zellschädigungen durch Sauerstoffradikale abgeblockt werden sollen, im Vordergrund. Zusätzlich besitzen einige von ihnen ebenfalls ein HDL-Cholesterin steigerndes und

LDL-Cholesterin senkendes Potenzial. Daneben wirken einige Polyphenole ebenfalls gefäßerweiternd und gefäßentspannend und sollen damit den Blutdruck senken und Gefäßverkrampfungen unter Stress vorbeugen. Außerdem senken manche ebenfalls die Thrombozytenaggregation.

### Diskussion

Auf Grund epidemiologischer und experimenteller Daten verdichtet sich die Beweislage dafür, dass moderater Weinkonsum mit einer merklichen gesundheitsförderlichen Wirkung versehen ist. Insbesondere bei Menschen im höheren Alter bei bereits bestehenden Risikofaktoren für Herz-Kreislauferkrankungen sind diese Zusammenhänge zu beobachten. Allerdings liegt keine randomisiert-kontrollierte Interventionsstudie mit Wein vor, so dass eine gesicherte Aussage zur Ursächlichkeit der beobachteten Zusammenhänge nicht getroffen werden kann.

Andererseits ist Wein ein Genussmittel mit erheblichem Schädigungs- und Suchtpotenzial. In den Ländern mit dem höchsten Konsum (Mittelmeerland) wird Wein aber überwiegend

zum Essen getrunken und sein Konsum wird typischerweise nach dem Essen eingestellt. Diese Trinkkultur ermöglicht dort einen täglichen, aber dennoch moderaten Alkoholenuss. In Ländern mit überwiegendem Bier- oder Spirituosenkonsum ist dagegen weit häufiger exzessives Trinken anzutreffen. Auch die Ernährungsgewohnheiten unterscheiden sich hier von denen der Mittelmeerländer. Vor diesem Hintergrund wird in jüngster Zeit vermehrt die These diskutiert, dass unter Umständen solche Lebensstilmerkmale unabhängig von spezifischen Inhaltsstoffen die mögliche Vorteile eines regelmäßigen, moderaten Weinkonsums erklären könnten.

### Kontakt

**Dr. Nicolai Worm**

Maxhöhe 40  
82335 Berg

**Telefon:** 08151-953087;

**Fax:** 953088;

**E-Mail:** nicolai.worm@t-online.de

**Internet:** www.nicolai-worm.de

## Kurz notiert

### Badischer Winzerkeller eG –

Winfried Spletter hat beim Badischen Winzerkeller in Breisach im Januar die neue Position des nationalen Vertriebsleiters übernommen. Er soll in Zukunft die erfolgreiche Expansion des Wein- und Sektsortiments des Badischen Winzerkellers in den Bereichen Lebensmittelhandel, Fachhandel und Gastronomie weiter vorantreiben.



Winfried Spletter

★★★★★

### WG Kiechlinsbergen im Kaiserstuhl eG –

Die WG Kiechlinsbergen im Kaiserstuhl eG, Endingen, blickt auf ein erfolgreiches Jubiläumjahr 2005 zurück: Zwar ging die Verkaufsleistung pro Hektar leicht auf 89 Hektoliter zurück; die Auszahlung an die Winzer jedoch stieg um 14 Prozent. Der Gesamtumsatz kletterte um 3,9 Prozent auf das Rekordergebnis von 2,8 Millionen Euro. Absatzstärkste Sorte im Verkauf blieb trotz eines deutlichen Rückgangs die Sorte Müller Thurgau mit einem Anteil von 43 Prozent. Rund 65 Prozent der Rebfläche von 124 Hektar sind mit Burgundersorten bestockt. Die Winzergenossenschaft Kiechlinsbergen ist seit zwei Jahren IFS zertifiziert.

★★★★★

### WG Waldulm/Baden eG –

Nachdem die Winzergenossenschaft Waldulm/Baden eG, Kappelrodeck (Ortenaukreis), im vergangenen Jahr im Barverkauf alleine an Sonn- und Feiertagen insgesamt 55.800 Euro und damit 4.800 Euro mehr erwirtschaftete als im Vorjahr, soll ab Ostern der Verkauf an Sonn- und Feiertagen auf das ganze Jahr ausgedehnt werden. Insgesamt erzielte das Unternehmen 2005 einen Umsatz von über 3,6 Millionen Euro.

### WG Oberbergen im Kaiserstuhl

## Frühlingsbote

Seit 1. Februar hat die Winzergenossenschaft Oberbergen im Kaiserstuhl eG wieder die Sonderfüllung „Frühlingsbote“ im Sortiment, einen 2005er Müller-Thurgau Qualitätswein trocken mit einem Mostgewicht von 78 Grad Oechsle, 11,5 Volumenprozent Alkohol, einer Gesamtsäure von 5,2 Gramm je Liter und einem Restzuckeranteil von 6 Gramm je Liter. Der Tropfen besticht durch seine fruchtige Frische und seine unkomplizierte Art. Erstmals wurde die Flasche mit einem Kunststoffkorken versehen – somit wird ein eventueller Korkgeschmack vermieden. Der Frühlingsbote wird ausschließlich im

guten Weinfachhandel angeboten. Der Verkaufspreis liegt meist knapp über 4 Euro.



### WG Jechtingen am Kaiserstuhl

## 6-Tage-Rennen beschickt

Produkte aus der WG Jechtingen am Kaiserstuhl eG wurden am Rande des 6-Tage-Rennens im Berliner Velodrom Ende Januar ausgeschrieben. Beim traditionellen Volksfest entlang der Landsberger Allee gab es für Fans und Sportler Jechtinger

Weißer Burgunder, Spätburgunder Weißherbst, Spätburgunder Rotwein und prickelnden Sponecco. Zudem waren die Kaiserstühler WG aus Jechtingen und Achkarren erneut Wein-Partner beim Ball des Sports Anfang Februar in Frankfurt.

### Winzergenossenschaft Laufen

## Ausgezeichneter Wein

Bei der internationalen Degustation „Premium Select Wine Challenge 2005“ der Zeitschrift selection erzielte die Winzergenossenschaft Laufen eG, Sulzburg-Laufen, mit dem Laufener Altenberg Gewürztraminer Auslese eine besondere Auszeichnung: Prämiert mit dem Prädikat „Gold TopLevel“ zählt dieser Wein zur absoluten Spitzenklasse. Dieses Ergebnis ist vor allem deshalb beeindruckend, da unter rund 2.400 angestellten internationalen Weinen lediglich 0,5 Prozent eine gleichhohe Wertung erzielten.

### Winzergenossenschaft Ettenheim

## Sonnenfänger

Die Winzergenossenschaft Ettenheim eG (Ortenaukreis) tankt Sonne: Auf dem Dach der WG-Verkaufsstelle in der Rheinstraße befindet sich seit Mitte Februar eine Photovoltaikanlage, die auf einer Fläche von 220 Quadratmetern umweltfreundlichen Strom produziert. Wenn die Sonne reichlich scheint, können im Jahr bis zu 30.000 Kilowattstunden Strom ins öffentliche Netz eingespeist werden – das entspricht dem gesamten Verbrauch von sechs Vier-Personen-Haushalten.

„Ortenau Select“: Wein und Lebensart

## Eine Region geht in die Offensive

Wie wirbt man für eine Region und rückt ihre Stärken ins Blickfeld der Öffentlichkeit? Die Ortenau versucht das in diesem Jahr erstmals mit einem so genannten Genussfestival. Unter dem Leitmotiv „Ortenau Select“ organisieren die Macher – darunter die Ortenauer Weinwerbung, die Hubert Burda Media sowie eine Reihe weiterer Unternehmen – vom 5. bis 27. Mai acht Veranstaltungen, die das Gebiet zwischen Baden-Baden (gehört zur Weinbauregion Ortenau) und Gengenbach als die Wein- und Ferienlandschaft des Südens weit über die regionalen Grenzen bekannt machen sollen. Zum Auftakt lädt das Festspielhaus Baden-Baden am 5. Mai zu einer „Ortenau Select Wein-

gala“ ein. Neben den badischen Tropfen setzen an diesem Abend die Musiker der Philharmonie Baden-Baden die Akzente. Eine Woche später lockt eine „Riverboat-Party“ zu einer Rheintour zwischen Straßburg und den Nachbargemeinden. Informationen zu

**ortenau**  
Wein und Lebensart *Select*

den weiteren Veranstaltungen sowie den Teilnahmegebühren stehen im Internet unter [www.ortenau-select.de](http://www.ortenau-select.de). Frühbucher können ab sofort ihren Platz bei Ortenau Select reservieren. Das gesamte Ticketing wird über OrtenauKultur – das Kulturportal der Städte und

Gemeinden im Ortenaukreis abgewickelt. Über die Hotline 0781/805 7777 können Interessenten weitere Einzelheiten über die Veranstaltungen und die Buchung erfahren.

Ortenau Select wird auch von Unternehmen aus der Region unterstützt, etwa Edeka Südwest, Peterstaler Mineralquellen, Volksbank Lahr eG, Möschle Behälterbau oder der Weinfachzeitschrift Vinum und der Wirtschaftsregion Offenburg/Ortenau. Die Ortenauer Weinwerbung als Vertretung von rund 50 Winzergenossenschaften und Weingütern tritt als Veranstalter auf und ist somit auch Hauptfinanzierer der Veranstaltungsreihe. -nus-



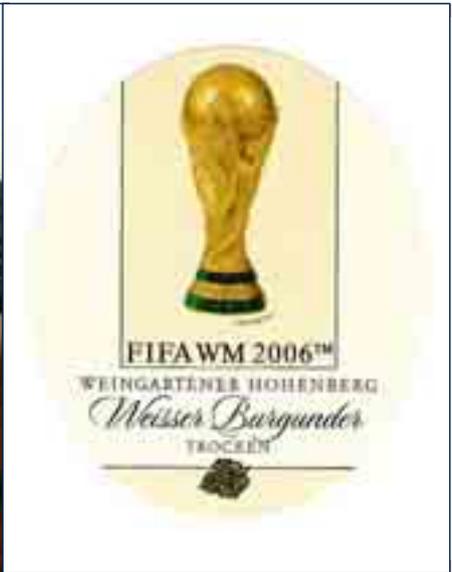
Eine Weinprobe der besonderen Art erwartete Mitglieder der Volksbank Lahr eG (Ortenaukreis) bei ihren jüngsten Versammlungen an insgesamt sechs Standorten: Der Ernährungswissenschaftler Dr. Nicolai Worm informierte die Gäste (wie hier in Oberharmersbach) ausführlich über die möglichen positiven Auswirkungen eines maßvollen Weißweinkonsums. Die anschließende Weinprobe wurde von Hartmut Basler moderiert, Weinreferent des Badischen Genossenschaftsverbandes. Insgesamt waren 4.000 Mitglieder der Volksbank Lahr der Einladung zu den Weinproben gefolgt.

### WG Laufen

## Kirchenedition erfolgreich

Die Winzergenossenschaft Laufen eG, Sulzburg-Laufen (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald), hatte im vergangenen Jahr eigens eine Kirchen-Weinedition kreiert, deren Verkaufserlöse teilweise dem Erhalt der Kirchen in Sulzburg, Laufen und St. Ilgen zugute kommen (wir berichteten). Wie eine erste Zwischenbilanz ergab, wurden bisher knapp 1.500 Flaschen an Weiß- und Rotweinen beziehungsweise Sekt verkauft.

Den Reinerlös von 1.400 Euro übergab WG-Geschäftsführer Karl-Friedrich Seywald Mitte Februar an Pfarrer Ulrich Schmidt. Insgesamt kamen für die Kirchengemeinden seit verganginem Sommer 12.000 Euro an Spenden und Zuwendungen zusammen.



Auch die Winzergenossenschaft (WG) Weingarten eG (Lkrs. Karlsruhe) hat seit Dezember offizielle Fifa-WM-Weine im Sortiment, und zwar einen Riesling Kabinett trocken, einen Weißen Burgunder Kabinett trocken (beide Jahrgang 2003) sowie einen Spätburgunder Qualitätswein trocken (2004). Bei der Präsentation des Sortiments war passend zum Thema auch der frühere Bundesliga-Akteur des KSC, Burkhard Reich (1. v. l.), der Karlsruher Sportbürgermeister Harald Denecken (ganz rechts) sowie eine Delegation des Badischen Fußballverbandes mit Gerhard Seiderer und Günter Seith (2. u. 3. v. l.) anwesend. Vorgestellt und besprochen wurden die Weine durch WG-Kellermeister Georg Lorenz und Geschäftsführer Alexander Doll (2. u. 3. v. r.). Das Bild rechts zeigt das offizielle Fifa-Weinetikett. Neben den Weingartenern bieten auch die Genossenschaften aus Achkarren, Auggen, Burkheim, Hagnau, Kappelrodeck, Königshausen, Meersburg, Oberkirch, Wolfenweiler sowie der Badische Winzerkeller in Breisach einen Weltmeisterschaftswein an.

**Erste Markgräfler  
WG Schliengen-Müllheim**

## Weinseminare

Die Erste Markgräfler Winzergenossenschaft Schliengen-Müllheim eG (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald) veranstaltet in diesem Frühjahr „Exklusive Weinseminare im Markgräfler Lindenhof Müllheim“. Weinfreunde haben dabei die Gelegenheit, mit Kellermeister Armin Sütterlin über den An- und Ausbau der Markgräfler Weine zu diskutieren und zu philosophieren. Die Genossenschaft zieht damit „die Konsequenz“ aus ihren Kellerführungen, bei denen die Gäste stets viele Fragen über die Weinerzeugung oder über unterschiedliche Ausbauverfahren stellen. Die nächsten Termine sind am 24. März (Titel: Die Leichtigkeit des Weißweins) und am 5. Mai (Thema: Perlwein, Sekt und Champagner).

Winzergenossenschaft Buchholz/Sexau

## Musketier im Sortiment

Seit Januar hat die Winzergenossenschaft Buchholz/Sexau eG (Lkrs. Emmendingen) einen „Musketier“ in ihren Reihen: Einen Likörwein mit dem markanten Namen „Portos“. Das Etikett gestaltete der Waldkircher Künstler Hans Wahl. Die Grundlage für das neue Flaggschiff der WG Buchholz/Sexau wurde an den steilen Rebhängen der Sonnhalde geschaffen. Dort haben die Winzer im Sonnenjahrgang 2003 die Spätburgundertrauben in seltener Auslesequalität (Mostgewicht 112 Grad Oechsle) gelesen.

Die Trauben wurden im Badischen Winzerkeller eG in Breisach gekeltert und reiften dort in Barriquefässern. Die Weinmacher entschlossen sich, daraus einen Likörwein der Extra-

klasse zu kreieren. Der gereifte Spätburgunder wurde mit einem badischen Weindestillat vereint. Eine zusätzliche Nachreife nach der gewollten „Vereinigung“ im Barriqueschloss schloss sich an. Der Likörwein, eine echte Rarität im badischen Weinland, war fertig, nun fehlte es nur noch am richtigen Auftritt. Das südländische Flair in der Flasche hat die WG Buchholz/Sexau nochmals angeregt. Letztlich erinnerte man sich an die drei Musketiere, ihren Mut, ihre Tapferkeit und Lebensfreude. Einer dieser drei hieß „Portos“. Honigsüßer Duft, gepaart mit feinen Weinbrandaromen, bestimmen das Geschmacksprofil. Der Früchtekorb ist mit Kirsche, Pflaume und Dörrobst reichlich bestückt und verleiht dem Likörwein einen unverwechselbaren Charakter.

# Jeder in seiner Disziplin der Beste. Gemeinsam ein starkes Team.

MehrWert für Ihr Vermögen



DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG  
Münsterhof 12, 8022 Zürich  
Telefon +41 44 214 91 11  
Telefax +41 44 214 92 85  
[www.dz-privatbank.ch](http://www.dz-privatbank.ch)

Sie sind die Experten, wenn es um Marktnähe und Kundenkompetenz geht. Wir sind dies im traditionellen Swiss Private Banking. Die beste Voraussetzung für eine gewinnbringende Partnerschaft. Lassen Sie uns darüber sprechen, wie wir gemeinsam Mehrwert für Ihre Kunden schaffen.

 **DZ PRIVATBANK** Schweiz

Affentaler Winzergenossenschaft Bühl

## Hexenriesling abgefüllt

Den nicht ganz ernst gemeinten „Vorwurf“, zum Jubiläum der Bühler Hexen im vergangenen Jahr einen Hexensekt gezaubert zu haben, bei den Schartenberghexen aber untätig gewesen zu sein, wollte der Geschäftsführer der Affentaler Winzergenossenschaft Bühl eG (Lkrs. Rastatt), Dr. Ralf Schäfer, nun doch nicht auf sich ruhen lassen.

Rechtzeitig vor Beginn der närrischen Kampagne konnte Ende Januar ein Hexenriesling in die Flaschen gefüllt werden. Zum „Vollzug“ des kultischen Aktes versammelten sich kürzlich die Schartenberghexen im Holzfasskeller der Affentaler Winzer-

genossenschaft. Es fehlte zwar der Vollmond, dafür gab es geistlichen Beistand durch den Pastoralreferenten Heribert Scherer.

Unter fachmännischer Anleitung des Kellermeisters Leo Klär bildeten sich dann drei Gruppen, die ihre Aufgaben lösen mussten: Es hieß, die Flaschen zu sterilisieren, dann zu füllen und zu verkorken – und am Ende musste noch das Etikett aufgeklebt werden; entworfen hatte es Oberzunftmeister Jürgen Lauten. 150 Flaschen des neuen Hexenweines, ein Eisentaler Riesling Trocken des Jahrgang 2005, wurden bei diesem „Arbeitseinsatz“ der Hexen abgefüllt.

Kaiserstühler WG Ihringen

## Ausgezeichneter Chardonnay

Die Kaiserstühler WG Ihringen eG freut sich über eine weitere Auszeichnung. Die Zeitschrift Wein und Markt hat unlängst 85 Weine der Rebsorte Chardonnay getestet. Der 2004er Ihringer Winklerberg Chardonnay Kabinett trocken belegte dabei als bester deutscher Tropfen des Wettbewerbs den 2. Platz. Aus Qualitätsgründen dürfen in der Basisstufe pro Ar maximal 100 und in der Premiumstufe höchstens 65 Kilogramm Trauben geerntet werden. Das Lesegut für den prämierten Wein wurde im Oktober 2004 mit einem Mostgewicht von 94 Grad Öchsle in der Genossenschaft angeliefert und schonend gekeltert. Ein Teil reifte im Barrique.

WG Bötzingen

## Neuer Verkaufsraum

Auf 165 Quadratmetern bietet die Winzergenossenschaft Bötzingen eG (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald) ihren Besuchern jetzt in ihrem neuen Verkaufsraum Weine an. 1,2 Millionen Euro hat sich die WG den markanten Anbau insgesamt kosten lassen. Im Dezember wurde er im Kreis der beteiligten Handwerker und des Vorstands offiziell eröffnet. „Dieses Projekt erfüllt uns mit Stolz“, sagte Hanspeter Johner, Geschäftsführer der Bötzingen Winzergenossenschaft. Vor fünf Jahren begann die Planungsphase für einen neuen Verkaufsraum, denn der alte war zu klein und zu dunkel und zudem von außen nicht sehr repräsentativ. Im Jahr 2004 lag schließlich das Konzept des Bötzingen Architekten Heinrich Dier für den Anbau vor, der im Juli 2004 einstimmig beschlossen wurde. Anfang März 2005 begannen schließlich die Abrissarbeiten. Der alte Verkaufsraum samt da-

rüber liegenden Büroräumen sowie Heizungsraum und Toiletten wurden abgetragen.

Der bestehende Probierraum wurde umgebaut und mit einem Freibereich versehen. Hier können nun gleichzeitig 100 Gäste die Bötzingen Tropfen kosten. Außerdem ist der Zugang zum Verkaufsraum jetzt mit einer behindertengerechten Rampe versehen. Bei der Gestaltung des Verkaufsraumes wurde der Bezug zum Kaiserstuhl gesucht. Die Fliesen sind aus Lavabasalt, Außenfassade und Decke sind mit Löss



Blick in den neuen Verkaufsraum der WG Bötzingen. Der Umbau kostete rund 1,2 Millionen Euro.

und Lehm gestaltet, sämtliche Regale und Balken sowie die Theke sind aus heimischem Nussbaum gefertigt. Die Winzergenossenschaft Bötzingen hat den Neubau mit eigenen Mitteln finanziert, Kredite mussten nicht aufgenommen werden.

## Badischer Winzerkeller

## Im Land der Ideen des „FC Deutschland“

Der Badische Winzerkeller eG in Breisach (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald) konnte im bundesweiten Wettbewerb „365 Orte im Land der Ideen“ überzeugen und wird „nun als Teil einer einzigartigen Reihe von 365 Orten in ganz herausragender Weise Deutschland als ein Land der Ideen repräsentieren.“ Die Resonanz auf den Wettbewerb sei enorm gewesen, teilte die FC Deutschland GmbH aus Berlin mit, die unter Schirmherrschaft des Bundespräsidenten Horst Köhler für dieses Projekt verantwortlich ist. „Die Jury unter Vorsitz des Generaldirektors der Staatlichen Kunstsammlungen Dresden, Professor Martin Roth, hatte die Aufgabe,

aus den über 1.200 Bewerbungen wirklich nur 365 Orte auszuwählen“, heißt es in dem Schreiben aus Berlin. Die Bewerbung des Badischen Winzerkellers gehöre zu den Gewinnern und sei damit nun ein wichtiger Bestandteil der Image- und Standortkampagne „Deutschland – Land der Ideen“. Der Badische Winzerkeller als größte Wein-Erzeugerkellerei Deutschlands betreibt eine der größten Aufdach-Solaranlagen der Bundesrepublik – so lässt sich das Profil kurz umschreiben, mit dem sich das Haus der badischen Winzer beworben hatte. Dies passt offensichtlich gut ist Konzept der Initiative „Deutschland – Land der Ideen“, die nach eigenen

Angaben ein positives Bild von Deutschland im In- und Ausland vermitteln will. Die Fußball-Weltmeisterschaft 2006 biete die einzigartige Gelegenheit, Deutschland der Welt in neuer Weise als weltoffenes, sympathisches und zukunftsfähiges Land vorzustellen. Schon jetzt sei diese Initiative die größte Veranstaltungsserie für Innovation, Mut und Neugier, die es je in Deutschland gegeben hat. Wie die Badische Zeitung weiter berichtete, werde der Badische Winzerkeller seinen „Ort der Ideen“ am 27. August mit einem Tag der offenen Tür begehen und interessierte Besucher hinter die Kulissen der Weinerzeugung schauen lassen.

Am 6. und 7. Mai

## Badische Weinmesse Offenburg

Auf rund 6.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche präsentieren sich am 6. und 7. Mai bei der Badischen Weinmesse in der neuen Baden-Arena in Offenburg alle badischen Weinbaubereiche vom Bodensee bis Tauberfranken, vom Kraichgau bis zum Markgräflerland, vom Kaiserstuhl, Tuniberg, Breisgau, der Badischen Bergstraße bis zur Ortenau. Zum 119. Mal wird dieses Schaufenster der badischen Weine, Sekte und Brände in Offenburg veranstaltet. Die Messe Offenburg-Ortenau bietet verschiedene Wochenendpakete inklusive Übernachtung, Teilnahme an Seminaren, Menu Oenologique sowie Eintritt zur Weinmesse an. Das Menu Oenologique kann ohne



Übernachtung für 109 Euro gebucht werden. Der Eintrittspreis zur Badischen Weinmesse beträgt im Vorverkauf 9 Euro; an der Tageskasse 13 Euro. Die Seminare kosten jeweils 7 Euro und sind nur in Verbindung mit der Badischen Weinmesse möglich. Darüber hinaus gibt es ein Kombiticket für die Badische Weinmesse sowie für die Winmat, eine Fachmesse für Weinbau, Kellerei- und Brennertechnik sowie Vermarktung, die vom 5. bis 7. Mai in der Offenburger Ortenauhalle stattfindet.

Weitere Informationen: Messe Offenburg-Ortenau, Tel. 0781/92 26-91, E-Mail: info@messeoffenburg.de oder Internet: [www.badische-weinmesse.de](http://www.badische-weinmesse.de)

## Winzerverein Oberrotweil

## Neues Premiumprodukt

Der Kaiserstühler Winzerverein Oberrotweil eG (Lkrs. Breisgau-Hochschwarzwald) bringt ein hochwertiges, auf nur 1.200 Flaschen limitiertes Produkt auf den Markt: Kellermeister Leopold Laible komponierte aus einem Oberrotweiler Käsleberg Spätburgunder Rotwein Kabinett trocken des Jahrgangs 2004, der nach der ersten Gärung neun Monate in Barrique Fässern reifte, einen charaktervollen Jahrgangssekt: traditionelle Flaschengärung mit „Dosage Brut“. Dunkles Rubin schillert im Glas, der Duft ist geprägt von einem Hauch Barrique, begleitet von feinen Gerbstoffen und einer leicht pfeffrigen Note. Im Geschmack überzeugt ein dichter Körper. Ein komplexer Sekt mit gut eingebundener Struktur, süßlich reifer Frucht und herber Würze im Abgang.

Affentaler WG Bühl

## Weinlieferant fürs DFB-Pokalfinale

Am 29. April findet im Berliner Olympiastadion das DFB-Pokalfinale statt. Um den Gästen des Deutschen Fußball-Bundes (DFB) in den Vip-Lounges auch geschmackliche Höhepunkte zu bieten, haben die DFB-Oberen aus über 300 Weinen vier Top-Weine ausgewählt, die exklusiv ausgeschenkt werden. Mit dabei ist auch ein badischer Vertreter, und zwar ein 2003er Affentaler Spätburgunder trocken Barrique der Affentaler Winzergenossenschaft Bühl eG (Lkrs. Rastatt). Insgesamt standen über 300 Tropfen zur Verkostung an. Organisiert hatte die Auswahlprobe das Deutsche Weininstitut (DWI) in Mainz.

Olympische Winterspiele in Turin

## Der Alde Gott im Deutschen Haus

Zwar startete der Ski-Abfahrtslauf der Herren bei der Winterolympiade in Turin ohne deutsche Beteiligung, dafür aber ist ein „Schwarzwälder“ Stammgast im „Deutschen Haus“: 6.000 Flaschen Wein der Alde Gott Winzer eG wurden beim sportlichen Weltereignis exklusiv im Olympiadomizil der deutschen Athleten ausgeschenkt.

„Das ist die bislang größte Marketingaktion des Alde Gott“, freute sich WG-Geschäftsführer Günter Lehmann. Der Multiplikatoreffekt dürfte groß sein, denn neben den Sportlern gehören auch Funktionäre oder Journalisten aus dem In- und Ausland zu den täglich rund 600 Besuchern des „Deutschen Hauses“. Kredenz wird

ein 2005er Spätburgunder Rotwein, ein 2004er Grauburgunder sowie ein 2004er Pinot-Sekt.

Auslöser für den Zuschlag war eine Unesco-Veranstaltung, an der die Alde Gott Winzer eG vor zwei Jahren Wein ausschenkte. Die zuständige Agentur hatte dann die Kontakte zur Deutschen Sport-Marketing hergestellt und die „Saschwaller“ Weine empfohlen. Nach der Verkostung einiger eingesandter Flaschen folgte schließlich der Exklusivvertrag. Zwar darf die WG das Olympia-Logo nicht werblich nutzen, dennoch, so Lehmann, sei der Werbeeffect für sein Unternehmen enorm und kann den Einstieg in ein neues Geschäft bedeuten.

Eisweinlese in Baden

## Anhaltende Kälte bescherte edle Tropfen

Mit der jüngsten Eisweinlese ist der Herbst 2005 nun vollständig im Keller und der Blick auf das Thermometer um drei Uhr nachts nicht mehr nötig. Viele badische Winzergenossenschaften (WG) nutzten die kalten Nächte vor dem Jahreswechsel, um bei Temperaturen ab minus 7 Grad Celsius die letzten Beeren einzusammeln.

So erzielte die WG Auggen eG rund 500 Liter Gutedel-Eiswein mit einem Mostgewicht von 205 Grad Öchsle. Zudem wurden kürzlich die allerletzten Trauben gelesen, die nochmals 150 Liter Eiswein brachten. Die WG Achkarren im Kaiserstuhl eG erzielte 500 Liter Gewürztraminer mit 194 Grad Öchsle und 350 Liter Muskateller mit 172 Grad Öchsle. Bei der WG Oberbergen eG freut man sich über 100 Liter Muskateller (160 Grad Öchsle) und beim Kaiserstühler Winzerverein Oberrotweil eG liegen 400 Liter Spätbur-

gunder Rotwein mit 185 Grad im Keller. Die Durbacher WG erntete Gewürztraminer-Trauben mit 182 Grad Öchsle und erwartet insgesamt 150 Liter Eiswein.

Die Winzer der WG Kiechlingsbergen im Kaiserstuhl eG waren bereits Mitte Dezember unterwegs und fuhren einen Weißburgunder mit 165 Grad Öchsle ein. Rund 600 Liter der Rebsorte Gutedel mit 195 Grad Öchsle sowie etwa 400 Liter roten Gutedel (178 Grad Öchsle) lagert die Erste Markgräfler WG Schliengen-Müllheim eG im Keller, die Ende Januar eine zweite Eisweinlese veranstaltete. Auf 250 Liter (162 Grad Öchsle) Spätburgunder Rotwein brachte es die WG Jechtingen am Kaiserstuhl eG. Für den Badischen Winzerkeller eG ließ die WG Ringsheim eG einige Trauben hängen und erntete 620 Liter (180 Grad Öchsle) der Rebsorte Gewürztraminer.

-nus-



**Andreas Philipp**, Kellermeister der Winzergenossenschaft Auggen eG, bei der Eisweinlese Ende 2005.

Offene Winzerkeller 2006

## Mehr als Kellerromantik und Weingefühl

Die Winzergenossenschaften (WG) am Kaiserstuhl laden vom 1. April bis 6. November wieder ein zu Kellerführungen, Weinproben, Wanderungen auf den Weinlehrpfaden, lustigen Traktorfahrten durch die Reben oder auch zu Hocks, Winzerfesten und besonderen Wein-Events.

Die Gemeinschaftsaktion wurde 1982 ins Leben gerufen. Im Laufe der Jahre hat sie sich zu einer touristischen Attraktion entwickelt und spricht mittlerweile mit vielen unterschiedlichen Rahmenprogrammen ein breites Publikum an, so etwa der Osterhock (15. bis 17. April) in Achkarren, das AC-Kaiserstuhl-Autorennen auf dem Kellerei-

gelände des Badischen Winzerkellers (13./14. Mai), die Sekt- und Gartenparty in Bickensohl (3. bis 5. Juni), das Achkarrer „Festival der Tribe(l)“ (10./11. Juni), die kulinarische Weinwanderung in Oberrotweil (18. Juni) und der Wasenweiler Töpfermarkt (2./3. September).

Der Reigen der traditionellen Weinfeste beginnt im Mai mit dem Jechtinger Mai- und Weinfest und dem Frühlingsweinfest Oberrotweil. Mit dem Pfingsthock in Burkheim geht es im Juni weiter. Kiechlingsbergen lädt zum Sommerweinfest ein, die Ihringer schmücken ihre Höfe für die Ihringer Weintage, in Bötzingen wird unter

dem Motto Fisch & Wein gefeiert und überschäumend geht's beim Breisacher Sektfestival der Gräflich von Kageneck'schen Sektkellerei zu. Zwei Highlights bringt der Juli: Mit einem Feuerwerk an Ideen wird der neue Verkaufsbereich der WG Oberbergen aus der Taufe gehoben und beim Bacchushock in Bischoffingen ist Sommerlaune pur angesagt. Das Weinfest Kaiserstuhl + Tuniberg wird 50. Ende August geht mit einem großen Jubiläumsfest und Kreistrachtenfest die Sommersaison zu Ende.

Der ausführliche Terminkalender steht auch unter [www.kaiserstuehlerwein.de](http://www.kaiserstuehlerwein.de) zum Download bereit.

Weinerfassung 2005 in Baden-Württemberg

## Knapp 2,4 Millionen Hektoliter an Rot- und Weißweinen

Weinbau- und Weinhandelsbetriebe bereiteten aus der Weinmosternte 2005 insgesamt 2,37 Millionen Hektoliter Rot- und Weißwein, wovon 1,25 Millionen Hektoliter auf das Anbaugebiet Baden und 1,12 Millionen Hektoliter auf das Anbaugebiet Württemberg entfallen. Wie das Statistische Landesamt (Stuttgart) feststellt, ist das heimische Weinangebot aus dem 2005er-Jahrgang damit von der Menge her mit dem von 2000 (2,30 Millionen Hektoliter) vergleichbar. Das langjährige Mittel 1995/2004 liegt bei 2,26 Millionen Hektoliter. Bei den badischen Weinen dominieren mit 53 Prozent bei allerdings rückläufiger Tendenz noch die weißen Sorten, während in Württemberg die Rotweinerzeugung mit 78 Prozent klar im Vordergrund steht. Landesweit ist der Rotweinanteil in den vergangenen zehn Jahren von 46 Prozent auf rund 62 Prozent gestiegen.

WG Waldulm/Baden

## Schüler werden Winzer auf Zeit

Eine wohl einmalige Kooperation ist die Winzergenossenschaft Waldulm/Baden eG, Kappelrodeck (Ortenaukreis), im Januar mit dem Gymnasium Achern eingegangen: Unter fachkundiger Anleitung bearbeiten Schüler in diesem Jahr selbstständig ein Rebstück, angefangen beim Rebschnitt und Biegen der Rebe bis hin zur Lese und Vermarktung des Weins. Die Schule sieht in der Kooperation auch ein sinnvolles Betätigungsfeld für die teilnehmenden Schüler. So bietet die Arbeit im Weinberg eine willkommene Abwechslung zum eher theorielastigen Schulalltag. Zudem werde das Bewusstsein für die Landschaft geschärft, und die Jugendlichen müssen sich auch mit der wirtschaftlichen Kalkulation hinsichtlich der Vermarktung ihrer Erzeugnisse beschäftigen. Aus diesem Grund wird auch die Kunstakademie des Gymnasiums einbezogen, die ein eigenes Etikett für den 2006er entwerfen soll.

# Wachstumsmarkt Bioenergie

„Der Markt für Bioenergie ist ein Wachstumsmarkt. Die Produktion von Energiepflanzen kann für die heimischen Landwirte eine willkommene Anbau- und Absatzalternative bedeuten“, sagte Joachim Hauck, Ministerialdirigent im Ministerium für Ernährung und Ländlichen Raum des Landes Baden-Württemberg, beim „Symposium Bioenergie“ des Badischen Genossenschaftsverbandes e.V. (Karlsruhe) am 20. Februar.

Vor gut 70 Teilnehmern aus dem Kreis der ländlichen Genossenschaften sowie der Volksbanken und Raiffeisenbanken skizzierten in der Karlsruher Genossenschafts-akademie auch der Präsident des Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverbandes, Werner Räßple, sowie Dr. Henning Ehlers vom Deutschen Raiffeisenverband e.V. (Bonn) und Dr. Hans Öchsner von der Universität Hohenheim die Chancen und Risiken für die Landwirtschaft bei der Produktion von Bioenergie.



Joachim Hauck

Ministerialdirigent Joachim Hauck betrachtete das Thema insbesondere aus dem Blickwinkel der Agrarpolitik. So sehen sich die Landwirte angesichts der EU-Agrarreform und der zu erwartenden deutlichen Reduzierung der EU-Mittel bis zum Jahr 2013 vor allem in der Milch- und Getreidewirtschaft großen Herausforderungen gegenüber. „Die Erzeugung von Bioenergie ist daher eine willkommene Absatzalternative“, betonte Hauck. So sehe auch der Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung eine Steigerung des Anteils erneuerbarer Energien in der Stromerzeugung auf mindestens 12,5 Prozent bis 2010 und auf mindestens 20 Prozent bis zum Jahr 2020 vor. Aktuell liegt dieser Wert bei etwa 10 Prozent. Der gesamte Ver-

brauch von Primärenergie wird in Baden-Württemberg derzeit zu 3,3 Prozent aus erneuerbaren Energien gedeckt. 2010 soll der Wert auf 4,8 Prozent steigen. Potenziale sieht Hauck dabei insbesondere in der Nutzung holzartiger Biomasse zur Erzeugung von Wärme und Strom sowie dem gezielten Anbau von Energiepflanzen zur Kraftstoffgewinnung und ebenfalls zur Wärme- und Stromerzeugung. Bis zum Jahr 2030, so Hauck weiter, könnten rund 17,4 Prozent des gesamten Energiebe-



Werner Räßple

darfs in Deutschland durch Bioenergie gedeckt werden. Energieträger wären zu gut einem Drittel Holz, zu etwa zwei Dritteln Energiepflanzen und Stroh sowie zu rund 7 Prozent Biogas. Zukunftsperspektiven sieht Hauck ebenso bei den Biokraftstoffen, speziell bei der Vergasung von Biomasse wie Stroh oder Heu und der anschließenden Synthetisierung von Treibstoffen. „Hier ruht zumindest theoretisch ein sehr hohes Potenzial, wengleich die Entwicklungen noch nicht praxistauglich sind.“ Die Motorenhersteller jedenfalls würden die Entwicklung mit großem Interesse verfolgen.

Für Werner Räßle ist die Produktion von Bioenergie eine Einkommensalternative für die heimischen Landwirte. „Angesichts der Tatsache, dass der Ackerbau oder die Produktion von Nahrungsmitteln nur noch durch Ausgleichszahlungen an die Landwirte rentabel ist, wird die Erzeugung von Bioenergie zum starken Hoffnungsträger dieses Sektors“, betonte der Präsident des Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverbandes. Dabei erachtet er es sinnvoll, die Energieproduktion mit der Rinderhaltung sowie der Milcherzeugung zu kombinieren.

Dem derzeit unter ethischen Aspekten viel diskutierten Thema „Getreide als Heizstoff“ solle man sich vorbehaltlos nähern, fordern Hauck und Räßle unisono. „Nachdem das Getreide im Ofen mittlerweile doppelt so viel wert ist wie im Brot, hat sich die Gesellschaft diese Frage bereits selbst beantwortet“, betonte Joachim Hauck. Für Räßle sei es vielmehr ethisch bedenklich, wenn die Nahrungserzeugnisse aus der Landwirtschaft nur noch

zu Schleuderpreisen über den Laden-tisch gehen. Beim Blick auf die Kosten je Kilowattstunde schneidet Getreide mit 2,3 Cent im Vergleich zu Heizöl (6,5 Cent), Erdgas (4,6 Cent) oder Holzpellets (3,4 Cent) am besten ab.

Die im Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) fixierten Preisgarantien bieten den Landwirten verlässliche Rahmenbedingungen beim Schritt hin zur Erzeugung von Bioenergie, sagte Räßle. Dies sei nicht nur die Basis für eine gesicherte Kalkulation des Landwirtes, sondern von großem Interesse für die Banken als Partner in der Finanzierung der Anlagen.

Welche Chancen die Produktion von Bioenergie den Genossenschaften bietet, erläuterte Dr. Henning Ehlers, Abteilungsleiter beim Deutschen Raiffeisenverband e. V. (Bonn). Vor allem in der Produktion des so genannten Biodiesels sieht er über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg gute Möglichkeiten, so etwa beim Anbau nachwachsender Rohstoffe auf Stilllegungsflächen, bei der vertraglichen Bindung von Landwirten und Verarbeitungsbetrieben sowie bei der Entwicklung neuer Absatzmärkte und der Vermarktung neuer Produkte aus nachwachsenden Rohstoffen.

Bei der Nutzung von Biodiesel hat Ehlers vor allem den Schwerlastverkehr im Auge: So hat sich der Biodiesel-Verkauf für Lkw über öffentliche Tankstellen zwischen 2004 und 2005 von rund 200 Millionen Liter auf über 312 Millionen Liter erhöht. Allerdings gab Ehlers auch zu bedenken, dass die Märkte für erneuerbare Energien in starkem Maß von den politischen

Rahmenbedingungen abhängen – dies zeige nicht zuletzt die aktuelle Diskussion über die Abschaffung der Steuerbefreiung für Biodiesel. Sowohl Hauck, als auch Räßle und Ehlers sprachen sich strikt gegen dieses Vorhaben der Bundesregierung aus.

Über die Erfahrungen beim Praxiseinsatz von Biotreibstoffen informierte Dr. Hans Öchsner von der Universität Hohenheim. Er präsentierte dabei die Forschungsergebnisse aus Versuchsreihen zur Nutzung von Rapsöl in Diesel- und Turbodiesel-Motoren und zeigte auf, welche Umbaumaßnahmen an den Maschinen erforderlich sind, um einen störungsfreien Betrieb zu gewährleisten.

Eine Wirtschaftlichkeitsstudie kam zum Ergebnis, dass die Amortisation der Kosten für die Umstellung von Traktoren auf Rapsölbetrieb stark von der Anzahl der Betriebsstunden im Jahr abhängt, die deutlich über 15.000 liegen muss. Darüber hinaus sei der Betrieb mit Rapsöl nur für Arbeiten mit hoher Belastung des Motors zu empfehlen (etwa beim Pflügen) und nicht für einen überwiegenden Standgasbetrieb.

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch einen Vortrag von Katharina Stahl, Abteilungsdirektorin der DZ Bank AG (Frankfurt a. M.), die insbesondere den Vertretern der Volksbanken und Raiffeisenbanken Hinweise zu Fragen der Finanzierung von Biomasse-Kraftwerken, Photovoltaik- und Biogasanlagen gab. Sie verwies dabei auch auf die Förderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die unter [www.kfw-foerderbank.de](http://www.kfw-foerderbank.de) nachzulesen sind.



Dr. Hans Öchsner



Katharina Stahl



Dr. Henning Ehlers

Getreide als Brennstoff einträglicher als zum Brotbacken

## Forst- und Landwirte in Baden propagieren Energieproduktion aus nachwachsenden Rohstoffen

Die Preisexplosion bei Öl, Gas und Strom kommt Bauern und Förstern sehr gelegen: Sie sehen neue Marktchancen für regionale Biomasse. Südbadens Forstpräsident Meinrad Joos und Werner Räßle, Präsident des Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverbandes (BLHV, Freiburg), verlangten deshalb vor kurzem eine Wende in der Energieerzeugung und propagierten die vermehrte Nutzung von nachwachsenden Rohstoffen aus der Region zur Energieproduktion (siehe auch Beitrag auf Seite 58). Es sei jedoch Utopie zu glauben, die Biomasse allein könnte das Öl ersetzen, betonte Joos.

**D**er Wald wird nach Meinung der Privat- und Staatswaldbesitzer jedoch immer noch zu wenig als Rohstoffquelle genutzt. „Wir sind Waldland, aber kein Holzland“, sagte der Forstpräsident, der darauf hinwies, dass Deutschland über mehr Wald als Schweden verfüge, aber pro Kopf und Jahr mit nur einem Kubikmeter Holz 50 Prozent weniger als die Skandinavier verbrauche. Joos forderte Wirtschaft und Bürgerschaft zu mehr Holzverbrauch auf. Seiner Meinung nach könnten bis zu zwölf Prozent des Primärenergiebedarfs aus dem Wald gedeckt werden.

Der Umstieg von Öl auf Holz lohne sich für die Verbraucher auch wirtschaftlich, rechnete der Forstpräsident vor, zweieinhalb Kilogramm Holz könnten einen Liter Heizöl ersetzen und würden nicht mehr als 33 bis 35 Cent kosten – knapp die Hälfte des Literpreises bei Heizöl. Dagegen halten sich die Waldbauern derzeit mit großen Holzverkäufen zurück. Sie bekommen nämlich nur 35 Euro je Festmeter Brennholz, das liegt rund fünf Euro unter den Gestehungskosten.

Preiswerter als die Gas- und Öl-Multis können auch die badischen Bauern

Energie herstellen. Sie erzeugen Strom, Wärme und Brennstoff aus Wind, Sonne und Gülle, aber immer öfter auch aus Holz, Raps und Getreide. Bundesweit wird bereits auf 900.000 Hektar Raps zur Herstellung von Biodiesel geerntet. Ein Hektar Mais zum Beispiel deckt den Jahresbedarf an Strom von fünf Haushalten. „Wir stehen vor positiven Entwicklungen“, prophezeite Räßle. Immer mehr Landwirte verstehen sich bereits als Energiewirte. „Es ist was in Bewegung gekommen“, sagte der Bauernpräsident in einem Mediengespräch im Markgräflerland, „die Landwirt-

**Weizen im Sonntagskuchen oder im Ofen** – die gegenwärtige Diskussion zur Energiegewinnung aus nachwachsenden Rohstoffen macht auch vor Getreide nicht Halt. Weizen weist hier den höchsten Brennwert auf.



# Was tun, wenn der Chef ausfällt?

## Aktive Risikoprävention mit „Plan B“

**NEUERSCHEINUNG !**

In mittelständischen Personen- und Kapitalgesellschaften sind die Entscheidungsprozesse häufig zentral auf den Inhaber oder Geschäftsführer zugeschnitten. Fällt dieser unerwartet durch Krankheit, Unfall oder Tod aus, sehen sich die Betriebe in der Regel mit vielen Fragen konfrontiert.

Haben Ihre Firmenkunden für diesen Notfall vorgesorgt?

**Hier ist Ihre Bank gefragt:** Unterstützen Sie Ihre Firmenkunden bei der **aktiven Risikoprävention** mit „**Plan B – der Notfallordner**“.

**Plan B** – bereitet Ihre Firmenkunden auf den Notfall vor und dient der langfristigen Unternehmenssicherung.

**Plan B** – hält verschiedene Module zur Lösung organisatorischer und finanzieller Problemstellungen bereit und kann ganz praktisch genutzt werden, zum Beispiel für die Archivierung wichtiger Dokumente.

**Sie wollen mehr wissen?**

**Wir beraten Sie gerne und freuen uns auf Ihren Anruf!**



**Ihre Ansprechpartner im DG VERLAG:**  
KundenServiceCenter  
Telefon: (06 11) 50 66-50 66  
E-Mail: [kundenberatung@dgverlag.de](mailto:kundenberatung@dgverlag.de)

schaft kann einen bedeutenden Beitrag zur Energieerzeugung und zum Klimaschutz leisten.“ Im Namen des Badischen Landwirtschaftlichen Hauptverbandes setzte er sich dafür ein, die energetische Nutzung von Biomasse zügig voranzubringen.

Angesichts knapper fossiler Energien, steigender Energiekosten und historisch niedriger Getreidepreise forderte der Präsident des BLHV weitere Initiativen des Bundes und des Landes zur Erschließung der großen Potenziale nachwachsender Rohstoffe aus Land- und Forstwirtschaft. Der Anteil von Energie aus Biomasse kann laut Räßle auf 14 bis 15 Prozent des Gesamtenergiebedarfs erhöht werden. Zugleich müsse es gelingen, die Landwirte stärker an der Wertschöpfung zu beteiligen.

Es wäre dem Bauernpräsidenten am liebsten, wenn beispielsweise Rapsöl direkt auf dem eigenen Hof zu syn-

thetischem Kraftstoff verarbeitet würde und damit die Trecker betankt werden könnten.

Immer mehr Landwirte verheizen auch ihr Getreide. „Getreide ist derzeit einträglicher als Brennstoff zu vermarkten als zum Brotbacken“, versicherte Räßle. 2,5 Kilogramm Getreide entsprechen dem Energiewert von einem Liter Heizöl. Der Landwirt erhalte für diese Getreidemenge bei der Abgabe an die Mühle etwa 25 Cent. Für einen Liter Heizöl müssten 60 Cent aufgewandt werden.

Der BLHV-Präsident hielt es für hilfreich, Getreide demnächst generell als Regelbrennstoff nach der Bundes-Immissionsschutzverordnung für Klein-Feuerungsanlagen zuzulassen. Bisher darf Getreide nur mit einer Ausnahmegenehmigung zur Energiegewinnung genutzt werden. Ziel müsse sein, durch raschen Ausbau der energetischen Nutzung von Getreide dem An-

lagenbau Impulse zu verschaffen und zugleich eine wirtschaftlich vorteilhafte Verwertung von Getreide zu ermöglichen.

Bis Ende 2006 sollen rund 4.000 Biogasanlagen mit einer Gesamtkapazität von 600 bis 800 Megawatt in Betrieb sein. Besonders mutig investierten Bauern an Bodensee und auf der Baar in ihre Biogaszukunft, vermeldete Räßle. Immer mehr Landwirte in Deutschland nutzten auch ihre Dächer für den Betrieb von Solaranlagen. Einen Boom erfahren nach BLHV-Angaben auch Pellet- und Hackschnitzel-Heizungen. Die energetische Nutzung der großen Holzvorräte im Wald und des jährlichen Zuwachses könnten zu einer dringend nötigen Erholung der Preise auch für Nutzholz führen. Je mehr die Bauern zu Energiewirten würden, so Räßle, desto mehr könnten sie den unerhörten Preisverfall im Nahrungsmittelproduktionsbereich verkraften. -kaz-

### Lagerhausgenossenschaften

## Erzeugergemeinschaft für Bioenergiepflanzen gegründet

Eine „Erzeugergemeinschaft für pflanzliche Erzeugnisse zur technischen Verwendung oder Energiegewinnung e.V.“ gründeten im Dezember gemeinsam die badischen Lagerhausgenossenschaften in Meckesheim, Eppingen, Sinsheim, Bad Rappenau, Billigheim und Wertheim sowie die im württembergischen Landesteil gelegene Bezugs- und Absatzgenossenschaft Bad Friedrichshall.

Nicht zuletzt die aktuelle Entwicklung auf den Märkten für fossile Brennstoffe hat die Lagerhausgenossenschaften zu diesem Schritt veranlasst. Unter Federführung des Badischen Genossenschaftsverbandes e.V. wurden in enger Abstimmung mit dem Regierungspräsidium Karlsruhe die

Voraussetzungen zur Gründung der Erzeugergemeinschaft nach dem Marktstrukturgesetz geschaffen, in welcher die Produkte Getreide (einschließlich Mais) und Raps einbezogen werden sollen. Die neue Erzeugergemeinschaft ist ein „Sammelbecken“ für Landwirte, die Bioenergiepflanzen anbauen, ähnlich der seit vielen Jahren bestehenden Erzeugergemeinschaften für Qualitätsgetreide und Qualitätsraps. Abteilungsleiter Günther Junker vom Badischen Genossenschaftsverband gab Hinweise und Erläuterungen zu der vorgelegten Mustersatzung dieser Erzeugergemeinschaft in der Rechtsform eines eingetragenen Vereins und stellte auch die vorgesehenen Geschäftsbesorgungsverträge vor.

Die Erfassung, Aufbereitung und Vermarktung der Produkte erfolgt per Geschäftsbesorgungsvertrag durch die Lagerhausgenossenschaften; die Geschäftsführung übernimmt der Badische Genossenschaftsverband. Vorstandsvorsitzender der Erzeugergemeinschaft ist Markus Maissenhälter, Billigheim-Waldmühlbach, Stellvertreter ist Eckhard Schechter, Kirchart-Bockschaft. Beisitzer sind Ralf Krämer, Möckmühl-Ruchsen, Erwin Lutz, Kühlsheim-Hundheim, und Kurt Heiß, Meckesheim. Die Erzeugergemeinschaft soll zur Aussaat 2006 ihre Tätigkeit aufnehmen, nachdem sie ins Vereinsregister eingetragen und nach dem Marktstrukturgesetz durch das Regierungspräsidium anerkannt wurde.



Foto: Württembergischer Genossenschaftsverband

### Milchtagung in Stuttgart

## Nüssel: Die Menge ist das Grundproblem

Vertreter von Milchwerken aus Baden-Württemberg trafen sich Anfang Februar beim Württembergischen Genossenschaftsverband in Stuttgart, um sich über die Studie des Deutschen Raiffeisenverbandes e.V., DRV (Bonn), zur künftigen Orientierung der Mol-

kereigenossenschaften zu informieren. Heinrich Schmidt vom DRV (im Bild rechts, stehend) stellte die Studie vor. Neben ihm auf dem Podium (von rechts) DRV-Präsident Manfred Nüssel, Erwin Kuhn (Präsident des Württembergischen Genossenschaftsverbands),

Gerhard Roßwog (Vorstandsvorsitzender des Badischen Genossenschaftsverbandes), Bauernpräsident Gerd Sonnleitner sowie Verbandsdirektor Gerhard Schorr (Württembergischer Genossenschaftsverband).

Der Staat gibt die Verantwortung für den Markt zurück, betonte Nüssel. Die EU-Agrarreform, die einerseits den Abbau von Importbeschränkungen und andererseits den Abbau der internen Marktstützung und des gestützten Exports bringe, sowie die Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel sind für die Milchwirtschaft eine der größten Herausforderungen, vor der sie je stand. Dabei bleibe der Mengenüberhang das Grundproblem. Deutschland ist der größte Milchproduzent in Europa. Deshalb dürfe sich die deutsche Milchwirtschaft nicht passiv verhalten, unterstrich Sonnleitner.

Die ersten Schritte müssten heute gegangen werden, damit in fünf Jahren etwas spürbar ist, sagte er. Die Milchquote werde spätestens im Jahr 2015 auslaufen.

### Bäcker- und Fleischer-genossenschaften

## Erste gemeinsame Erfa-Gruppensitzung

Im Rahmen der Kooperation zwischen dem Badischen und dem Württembergischen Genossenschaftsverband zur Intensivierung der Beratung und Betreuung gewerblicher Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften trafen sich Ende Oktober 2005 die baden-württembergischen Bäcker- und Fleischer-genossenschaften zur ersten Arbeitssitzung bei der MEGA Stuttgart, dem Fachzentrum für die Metzgerei und Gastronomie eG. Die Teilnehmer konnten sich auch einen Eindruck über das Warensortiment einer Fleischereinkaufsgenossenschaft verschaffen. Die Gruppe vereinbarte bei diesem Treffen die Straffung der Betriebsvergleiche, die sowohl von den regionalen und überregionalen Prüfungsverbänden als auch den Zentralen durchgeführt werden. Daher

legen die beiden Verbände in Karlsruhe und Stuttgart ihre Betriebsvergleiche künftig zusammen und entwickeln diese neu. Zudem wird durch einen neuen Erhebungsmodus die Möglichkeit geschaffen, bereits in der ersten Jahreshälfte über Zahlen aus

dem vergangenen Jahr zu verfügen. Arbeitsschwerpunkt für das laufende Jahr ist das Thema Logistik und Verkehr. Um für alle Erfa-Teilnehmer verbindliche Rahmenbedingungen abzustimmen, wurde eine Geschäftsordnung erstellt. Diese verpflichtet die Teilnehmer, unternehmensinterne Daten- und Zahlen offen zu legen und Informationen und Ergebnisse vertraulich zu behandeln.





Der baden-württembergische Landwirtschaftsminister Peter Hauk (Mitte) überreichte im November 2005 in der Universität Hohenheim den Landwirtschaftspreis für unternehmerische Innovation an die drei Gewinner des Wettbewerbs.

LUI bereits zum 9. Mal vergeben

## Laserfox hilft Arbeit sparen

**Zum neunten Mal wurde der Landwirtschaftspreis für unternehmerische Innovationen („LUI“) durch die ZG Raiffeisen eG, die drei Landjugendverbände in Baden-Württemberg und erstmals auch durch die Landwirtschaftliche Berufsgenossenschaft verliehen.**

**D**en mit 5.000 Euro dotierten Preis überreichte Mitte November Landwirtschaftsminister Peter Hauk im Rahmen eines Festakts in der Universität Hohenheim in Stuttgart. 25 Bewerbungen waren in diesem Jahr eingegangen. Zwei dieser Projekte erzielten die gleiche Punktzahl, weshalb neben einem ersten auch zwei zweite Preise vergeben wurden.

Der 1. Preis ging an die Goldene Krone GbR und an das Landfrauencafé mit dem Projekt „Goldene Krone“. Diese Initiative hat ein denkmalgeschütztes, den Ortskern St. Märgens prägendes ehemaliges Hotel und Pilgerhaus aus dem 18. Jahrhundert vor dem Abriss gerettet, Wohnraum und Arbeitsplätze sowie einen Treffpunkt für kulturelle Veranstaltungen

geschaffen. Außerdem werden dort landwirtschaftliche Erzeugnisse aus der Region vermarktet.

Den 2. Preis erhielt Ralf Basler für sein Projekt „Laserfox“. Diese Innovation bringt Waldbauern und Forstwirten beim Ablängen von Baumstämmen nicht nur eine Arbeitserleichterung, sondern auch eine Zeitersparnis von rund 20 Prozent. Mit dem Laserfox, der an jede Motorsäge montiert werden kann, ist es möglich, Baumstämme ohne Verwendung eines Reißmeters in Stücke von 0,3 bis 1,5 Meter Länge zu kürzen. Einen weiteren 2. Preis erhielt Benjamin Hertweck mit seinem Projekt Pfahleindrücker. Diese Erfindung mechanisiert die gefährliche und mit großer körperlicher Belastung verbundene

Arbeit in Obst-, Reb- und Beerenkulturen. Das Pfahleindrückgerät wird an den Schlepper angehängt. Die Pfähle werden vom Landwirt oder Winzer in den Boden gesteckt und mit einer hydraulisch gesteuerten Druckplatte senkrecht eingedrückt. So gelingt das Pfahleindrücken ohne jegliche Kraftanstrengungen sicher und zuverlässig.

## LUI 2006 – jetzt bewerben

**B**ereits zum 10. Mal wird in diesem Jahr unter Federführung der ZG Raiffeisen (Karlsruhe) landesweit der mit 5.000 Euro dotierte Landwirtschaftspreis für unternehmerische Innovationen (LUI) ausgeschrieben. Bewerben können sich neben landwirtschaftlichen Betrieben auch Unternehmen, die in beispielhafter Weise mit der Landwirtschaft zusammenarbeiten. Bewerbungsschluss ist der 30. Juni. Die Ausschreibungsunterlagen gibt es unter der Adresse

**LUI  
Postfach 3 29  
79003 Freiburg**

Grötzinger Warengenossenschaft Raiffeisen**Geschenke für Kinderheim in Sri Lanka**

Der fürchterliche Tsunami im Dezember 2004 forderte auch in Sri Lanka viele Menschenleben und nahm zahlreichen Kindern ihre Eltern. Mehrere private Hilfsprojekte sind mittlerweile vor Ort und versuchen, jenen Kindern, die einen oder beide Elternteile verloren haben, wieder eine Perspektive zu bieten. Eines dieser Projekte befindet sich in Unawatuna, im Südwesten des Landes. Dort verbrachte im Januar der Geschäftsführer der Grötzinger Warengenossenschaft Raiffeisen eG (Lkrs. Karlsruhe), Thomas Block (Foto), seinen Urlaub. Als er im Vorfeld vom Hilfsprojekt hörte, wollte er spontan helfen. Unterstützung hierfür fand er auch bei der ZG Raiffeisen, und so überbrachte er den Kindern von Unawatuna jede Menge Schildkappen, T-Shirts (Foto), Spielsachen, Plüschtiere sowie einen Scheck über 200 Euro der Grötzinger Genossenschaft. „Das Lachen dieser Mädchen und Buben zu sehen, die so viel durchmachen mussten, war

das schönste Dankeschön“, sagte Block nach seiner Rückkehr. Das Projekt in Unawatuna will über einen Zeitraum von acht Jahren die Ernährung und medizinische Versorgung von 50 Kindern sicherstellen, deren Bildung und Ausbildung fördern und Unterstützung bei der Bewältigung von Alltagsproblemen bieten.



Foto: T. Block

Studie Molkerei-Genossenschaften**Aus Position der Stärke handeln**

Angesichts des rasanten Wandels in den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und des Ausmaßes der agrar- und marktpolitischen Einschnitte für die Milchwirtschaft hat der Deutsche Raiffeisenverband e.V. (DRV) eine Studie zur künftigen Orientierung der Molkerei-Genossenschaften initiiert. Das Ergebnis unterstreicht die Notwendigkeit einer beschleunigten und deutlicheren Bündelung der Kräfte. Bestätigt wurde zudem, dass die Molkerei-Genossenschaften auch mit einer Steigerung ihrer Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit die eingeleitete Liberalisierung des EU-Milchmarktes und dem Einkommensdruck für die Erzeuger nicht ausgleichen, sondern allenfalls abfedern können.

Anfang 2006 hat der DRV die Ergebnisse der Studie in vier regionalen Veranstaltungen mit Vertretern der Molkerei-Genossenschaften erörtert. Dabei wurde über die aufgezeigte Notwendigkeit und Richtung einer beschleunigten strukturellen Anpassung Übereinstimmung festgestellt. Es wurde aber auch deutlich, dass es in Deutschland eine sehr differenzierte Molkereistruktur mit unterschiedlichen Unternehmensgrößen und Kooperationsformen gibt. „Daraus folgt, dass für den vor uns liegenden Anpassungsprozess keine Patentrezepte zur Verfügung stehen“, so Verbandspräsident Manfred Nüssel. Er geht davon aus, dass die Studie einen Anstoß für entsprechende Überlegungen in den Unternehmen gibt. Schlussfolgerungen und Entscheidungen sind allerdings von den ehren- und hauptamtlichen Führungskräften auf Basis der jeweiligen individuellen Ausgangssituation und regionalen Gegebenheiten zu treffen.

Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT)**Entschärfung der EU-Dienstleistungsrichtlinie**

Der Baden-Württembergische Handwerkstag begrüßt die sich abzeichnende Entschärfung der EU-Dienstleistungsrichtlinie. Landeshandwerkspräsident Joachim Möhrle: „Der Kompromiss zwischen Herkunftsland- und Ziellandprinzip öffnet die Märkte und baut Bürokratie ab.“ Der Vorschlag unterscheidet zwischen Marktzugang, der das Herkunftsland zu Grunde legt, und Ausübung der Dienstleistungen unter Beachtung der Ziellandbestimmungen. Das reine Herkunftslandprinzip hätte für nicht standortgebundene Betriebe zu ruinösen Wettbewerbsnachteilen geführt, sagte Möhrle. Selten sei ein Richt-

linienvorschlag der EU-Kommission dazu geeignet, die Lebenswirklichkeit so vieler Menschen in Europa zu berühren und selten habe ein Vorhaben auf EU-Ebene für eine so kontroverse Diskussion in der Öffentlichkeit gesorgt. In einem Schreiben hat der Handwerkstag die baden-württembergischen Europaabgeordneten aufgefordert, nur einem Richtlinienvorschlag zuzustimmen, der den wichtigen Grundsatz des Zusammenlebens von Völkern beachte, keinem Unfrieden unter ihnen Vorschub leiste und ein Überleben der standortgebundenen mittelständischen Betriebe zu fairen Bedingungen ermöglicht.

Kraichgau Raiffeisen Zentrum

# Shell Service-Award 2006

Die Landtechnik-Abteilung des Kraichgau Raiffeisen Zentrums eG in Eppingen wurde für ihren beispielhaften Kundenservice ausgezeichnet. Auf der Agritechnika in Hannover nahmen Verkaufsleiter Klaus Koser und Werkstatt-Chef Werner Maier stellvertretend für die gesamte Belegschaft den begehrten Shell Service-Award 2006 entgegen.

Wenn abends um zehn im Elsass ein Zuckerrübenvollernter wegen einer kaputten Einzugswalze liegen bleibt, klingeln wenig später im Kraichgau zwei Handys. Dann springen zwei Bereitschafts-Monteur aus den Betten, besprechen auf dem Weg zum Eppinger Ersatzteillager mit dem Fahrer des Vollernters den Maschinenschaden, packen den bereitstehenden Kundendiensttransporter und beginnen bereits zwei Stunden später im 150 Kilometer entfernten Erstein mit der Reparatur der Einzugswalze.

Dass der spät eingehende Reparaturauftrag von den Monteuren des Kraichgau Raiffeisen Zentrums so reibungslos abgewickelt wird, ist kein Zufall. „Das ist das Ergebnis sorgfältiger Planung und jahrelanger Erfahrung“, sagt Herbert Meixner, der für die Technik zuständige Geschäftsführer des Kraichgau Raiffeisen Zen-

trums eG in Eppingen. Meixner fügt hinzu, dass es der hoch motivierten Mannschaft sowie Landtechnik-Abteilungsleiter Klaus Koser und Werkstattleiter Werner Maier zu verdanken sei, „dass die Landtechnik-Abteilung unseres Unternehmens den renommierten Shell Service-Award 2006 erhalten hat.“

Die fachlichen und menschlichen Qualitäten der Kraichgauer Landtechnik sprechen sich herum. Unter angehenden Landmaschinenmechanikern ist der Ausbildungsplatz so begehrt, dass Werner Maier längst nicht alle Bewerbungen für die sechs Plätze annehmen kann. Und auch den Herstellern ist die Kompetenz der mittlerweile über 40 Köpfe zählenden Abteilung an den Standorten Eppingen, Bad Rappenau, Michelfeld, Elsenz, Heidelberg-Grenzhof und Sinsheim nicht verborgen geblieben. Seit

2002 betreut das Kraichgau Raiffeisen Zentrum ein erweitertes Gebiet für die Claas-Erntetechnik sowie seit 2003 ein ebenfalls vergrößertes Vertriebsgebiet für die Schlepperfabrikate Case-IH / Steyr und Claas. Für die Zuckerrüben-Erntemaschinen der Marken Holmer und Ropa reichen die Vertriebskanäle neben Baden-Württemberg bis ins Elsass und nach Rheinland-Pfalz.

Der bundesweite Wettbewerb Shell Service-Award will innovative Landmaschinen-Fachbetriebe für herausragenden Service auszeichnen und zugleich anspornen, den Service weiter zu verbessern. Unter den 150 Teilnehmern in diesem Jahr wurden für jedes Bundesland Landessieger gekürt und davon drei Bundessieger gewählt. Allerdings schafften zwei Bundesländer die Qualifikation für einen Landessieger nicht.

Die „ausgezeichnete“ Landtechnik-Abteilung des Kraichgau Raiffeisen Zentrums eG in Eppingen.



**Goldene Ehrennadel**

**Sigmar Ott**

Anfang Dezember erhielt Bankdirektor Sigmar Ott, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Volksbank Meßkirch eG -Raiffeisenbank-, die Ehrennadel in Gold des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes e.V. (Berlin).



Sigmar Ott

Der Geehrte, der zum Jahresende 2005 in den Ruhestand trat, war seit 1. November 1958 in der badischen Genossenschaftsorganisation tätig. Seinerzeit begann er die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der ehemaligen Spar- und Darlehenskasse Engelswies (bei Meßkirch). Nach erfolgreichem Lehrabschluss kam er zum Prüfungsdienst des Verbandes, dem er bis Ende 1976 angehörte. Anfang 1977 wechselte er in den Vorstand der Spar- und Kreditbank Meßkirch, die seit Mitte 1987 ihren heutigen Namen trägt und bis vor kurzem auch noch das Warengeschäft betrieben hatte. 2001 wurde die Volksbank Wald-Hohenfels (Württemberg) übernommen. Während der fast 30-jährigen Vorstandstätigkeit von Ott, der 1984 die Silberne Ehrennadel erhielt, wuchs die Bilanzsumme der Volksbank Meßkirch von rund 45 Millionen DM auf heute 260 Millionen Euro.

Die Ehrennadel in Gold stellt die verdiente öffentliche Anerkennung der beruflichen Le-

bensleistung von Sigmar Ott dar und würdigt seine 47-jährige genossenschaftliche Organisationstreue. Über viele Jahre gehörte er dem Fachrat der Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften sowie dem Verbandsrat an. Nicht nur im Geschäftsgebiet der Volksbank genießt der Geehrte eine außergewöhnlich hohe Wertschätzung. Die Festredner hoben besonders Otts Talent hervor, Management und Menschlichkeit zu vereinen. Der Badische Landwirtschaftliche Hauptverband, Freiburg, verlieh dem Banker angesichts dessen Verdienste um die Landwirtschaft die Silberne Ehrennadel des BLHV.

**Schwäbisch Hall**

**Dr. Metz folgt Erdland**

Der Aufsichtsrat der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG hat Mitte Februar Dr. Matthias Metz (53) einstimmig zum neuen Vorstandsvorsitzenden berufen. Er folgte am 1. März 2006 **Dr. Alexander Erdland**, der Ende Februar das Unternehmen verlassen hat. Metz ist seit 1999 Finanzvorstand der Bausparkasse des genossenschaftlichen Finanzverbands. Der Aufsichtsratsvorsitzende und BVR-Präsident Dr. Christopher Pleister sagte im Anschluss an die Sitzung: „Mit Matthias Metz übernimmt ein erfahrener Banker und eine profilierte Unternehmerpersönlichkeit die Führung dieses eingespielten und erfolgreichen Vorstandsteams, das sich zugleich hoher Akzeptanz in unserer Gruppe erfreut.“

Vom gesamten Aufsichtsrat wurde begrüßt, dass mit Metz eine Persönlichkeit an die Spitze von Schwäbisch Hall tritt, die neben breiten Erfahrungen insbesondere in der Gesamtbanksteuerung über eine große Nähe zu den Genossen-



Dr. Matthias Metz

schaftsbanken verfügt. Metz trägt die regionale Betreuungsverantwortung für den Norden Deutschlands. Dr. Matthias Metz war zuvor in unterschiedlichen Führungspositionen und Unternehmen der deutschen Kreditwirtschaft tätig. Gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen Gerhard Hinterberger (51), Reinhard Klein (45) und Erhard Steffen (56) wird er Schwäbisch Hall weiter im bewährten kollegialen Verständnis führen.

**Neu im Vorstand der R+V Versicherung**

**Dr. Caspers folgt Dr. Förterer**

Seit 1. Januar ist Dr. Friedrich Caspers (53) Vorstandsmitglied der R+V Versicherung AG, Wiesbaden. Er wird am 1. Mai die Nachfolge von **Dr. Jürgen Förterer** (63) als Vorstandsvorsitzender der



Dr. Friedrich Caspers

R+V Versicherungsgruppe antreten.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre und Promotion an der Universität Münster arbeitete Dr. Caspers von 1983 bis 1987 bei der Unternehmensberatung McKinsey in Düsseldorf und München. Anschließend wechselte er zur Allianz Versicherung, wo er im Controlling und im Kfz-Geschäft leitende Funktionen übernahm. 1995 erfolgte die Berufung in den Vorstand, wo er zunächst für das Privatkundengeschäft verantwortlich war. Seit Anfang 2002 leitete er in Köln die nordrhein-westfälische Zweigniederlassung des größten europäischen Versicherers.

**KRAVAG-SACH**

**Bernd Melcher neu im Vorstand**

Bernd Melcher wurde am 1. Dezember 2005 vom Aufsichtsrat der KRAVAG-SACH VVaG in den Vorstand berufen. Der 46-jährige Jurist ist damit seit 1. Januar 2006 verantwortlich für das Ressort Verwaltung. Zusätzlich wird Melcher seine Aufgabe als Leiter des Direktionsbetriebs Hamburg fortführen.

**Günter Wego** (62), Vorstandsmitglied der KRAVAG-Gesellschaften, trat zum Jahresende 2005 in den Ruhestand. Der Rheinländer begann 1979 bei KRAVAG als Leiter der EDV-Abteilung. 1998 wurde er in den Vorstand berufen, verantwortlich für EDV/Verwaltung/Betriebsorganisation. Als Verwaltungsvorstand war Wego von 1998 bis 2003 auch für den Neubau der KRAVAG in Hamburg verantwortlich. Außerdem steuerte er seit dem Zusammenschluss mit der R+V im Jahr 1999 die IT-Integration beider Gesellschaften.

**DZ Privatbank (Schweiz)**

## Neue Geschäftsleitung

**Dr. Marion Pester** wurde vom Verwaltungsrat und der Generalversammlung der DZ Privatbank (Schweiz) AG, Zürich, zum 15. Februar als neues Mitglied in die Generaldirektion berufen. Sie war bisher als stellvertretende Bereichsleiterin „Sales & Brokerage“ verantwortlich für die Abteilung „Vertriebsplattformen“ bei der DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt. Dr. Pester tritt die Nachfolge von **Andreas Neugebauer** an, der aus der Bank ausgeschieden und zur DZ Bank Filiale New York gewechselt ist.

**Neuer Sparkassenpräsident**

## Peter Schneider

Der Biberacher Landrat Peter Schneider ist Mitte Februar zum neuen Präsidenten (Verbandsvorsteher) des Sparkassenverbands Baden-Württemberg (SVBW) gewählt worden. Schneider wurde von der Verbandsversammlung als dem Hauptorgan des Verbands auf sechs Jahre bestellt. Die Neuwahl des SVBW-Präsidenten wurde notwendig, da Amtsinhaber Heinrich Haasis am 1. Mai nach Berlin wechselt, um die Nachfolge von Dr. Dietrich H. Hoppenstedt als Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes anzutreten.

## Raiffeisen/Schulze-Delitzsch-Medaille

*Mit der Raiffeisen/Schulze-Delitzsch-Medaille des Verbandes wurden in Anerkennung und Würdigung ihrer besonderen Verdienste um das heimische Genossenschaftswesen folgende Persönlichkeiten geehrt:*

**Erich Hörner**

Vorstandsmitglied  
Volksbank Main-Tauber eG,  
Tauberbischofsheim

**Theo Hunn**

Vorstandsmitglied  
Winzergenossenschaft Gottenheim eG,  
Gottenheim

**Edgar Jäger**

Vorstandsmitglied  
Winzergenossenschaft Burkheim am  
Kaiserstuhl eG, Vogtsburg

**Peter Koch**

Vorstandsmitglied  
Volksbank Rhein-Neckar eG, Mannheim

**Willy Köhler**

Vorstandsvorsitzender  
Volksbank Rhein-Neckar eG, Mannheim

**Peter Krauth**

Aufsichtsratsmitglied  
Volksbank Bühl eG, Bühl

**Walter Maurer**

Vorstandsmitglied  
Milcherzeugervereinigung Breisgau-Südschwarzwald eG, Freiburg

**Alfons Späth**

Vorstandsmitglied  
Alde Gott Winzer eG, Sasbachwalden

**Josef Stephan**

Aufsichtsratsmitglied  
Becksteiner Winzer eG,  
Lauda-Königshofen

**Wendelin Zuber**

Aufsichtsratsmitglied  
Volksbank Bühl eG, Bühl

## Ehrennadel in Silber

*In Anerkennung langjähriger besonderer Verdienste um die Förderung und Entwicklung des badischen Genossenschaftswesens wurde folgenden Persönlichkeiten die Ehrennadel in Silber des DGRV verliehen:*

**Josef Baßler**

Vorstandsvorsitzender  
Raiffeisen-Warengenossenschaft  
Kappelrodeck eG, Kappelrodeck

**Konrad Baßler**

Aufsichtsratsmitglied  
Winzerkeller Hex vom Dasenstein eG,  
Kappelrodeck

**Franz Bruder**

Vorstandsmitglied  
Gengenbacher Winzergenossenschaft eG,  
Gengenbach

**Frieder Ehrenmann**

Vorstandsmitglied  
Winzergenossenschaft eG Malterdingen-  
Heimbach, Malterdingen

**Heinrich Fuchs**

Vorstandsmitglied  
Raiffeisen-Warengenossenschaft Konstanz-  
Litzelstetten eG, Konstanz

**Klaus Königer**

Vorstandsmitglied  
Raiffeisen-Warengenossenschaft  
Kappelrodeck eG, Kappelrodeck

**Martin Königer**

Aufsichtsratsvorsitzender  
Raiffeisen-Warengenossenschaft  
Kappelrodeck eG, Kappelrodeck

**Werner Leininger**

Vorstandsmitglied  
Winzergenossenschaft Auggen eG, Auggen

**Ernst Nickel**

Geschäftsführer  
Winzergenossenschaft Wolfenweiler eG,  
Schallstadt

**Albert Schneider**

Vorstandsmitglied  
Raiffeisen-Warengenossenschaft  
Kappelrodeck eG, Kappelrodeck

**Ewald Schneider**

Aufsichtsratsmitglied  
Winzergenossenschaft Waldulm/Baden eG,  
Kappelrodeck

**Horst Stiefel**

Aufsichtsratsmitglied  
Kaiserstühler Winzergenossenschaft  
Ihringen eG, Ihringen

**Tilo Trautmann**

Aufsichtsratsvorsitzender  
Volksbank Bühl eG, Bühl

**Manfred Zipse**

Aufsichtsratsmitglied  
Winzergenossenschaft eG Malterdingen-  
Heimbach, Malterdingen

## Raiffeisen/Schulze-Delitzsch-Plakette

*Für besondere langjährige und große Verdienste um das heimische Genossenschaftswesen wurde die Raiffeisen/Schulze-Delitzsch-Plakette des Verbandes folgenden Persönlichkeiten verliehen:*

**Friedbert Balles**  
Vorstandsvorsitzender  
Waldverwertungs-Genossenschaft  
Hainstadt eG, Buchen

**Josef Broghammer**  
Vorstandsmitglied  
ehem.: Volksbank Tennenbronn-Königsfeld eG  
jetzt: Volksbank eG, Villingen

**Alexander Scheid**  
Bankdirektor  
H+G Bank Heidelberg Kurpfalz eG,  
Heidelberg

## 30-jähriges Vorstandsjubiläum

**Adolf Diehm**  
Bankdirektor  
Volksbank Main-Tauber eG,  
Tauberbischofsheim

## 25-jähriges Vorstandsjubiläum

**Werner Hillenbrand**  
Bankvorstand  
Raiffeisenbank eG, Wiesloch

**Günther Höll**  
Bankdirektor  
Volksbank Bruchsal-Bretten eG, Bretten

## Wir gratulieren

**Heinrich Groschupf**  
Direktor i. R.  
Breisgaumilch GmbH, Freiburg  
zum 80. Geburtstag

**Friedrich Held**  
Bankdirektor i. R.  
Volksbank Neckartal eG, Eberbach  
zum 80. Geburtstag

**Oskar Hirt**  
Bankvorstand i. R.  
Spar- und Kreditbank Dauchingen eG,  
zum 80. Geburtstag

**Fritz Mayer**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Vereinsbank Hausach-Einbach eG  
jetzt: Volksbank Kinzigtal eG, Wolfach  
zum 80. Geburtstag

**Gerhard Ender**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Volksbank Ladenburg eG  
jetzt: Volksbank Neckar-Bergstraße eG,  
Schriesheim  
zum 75. Geburtstag

**Erwin Klempp**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Spar- und Kreditbank  
Königsfeld eG,  
jetzt: Volksbank eG, VS-Villingen  
zum 75. Geburtstag

**Dieter Ehhalt**  
Bankdirektor i. R.  
Heidberger Volksbank eG, Heidelberg  
zum 70. Geburtstag

**Heinz Keilbach**  
Bankdirektor i. R.  
Volksbank Bezirk Schwetzingen eG,  
Schwetzingen  
zum 70. Geburtstag

**Walter Kromer**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Volksbank Löffingen eG  
jetzt: Volksbank eG, VS-Villingen  
zum 70. Geburtstag

**Rudolf Maier**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Volksbank Steißlingen eG  
jetzt: Volksbank eG, Konstanz  
zum 70. Geburtstag

**Norbert Würthwein**  
Bankdirektor i. R.  
ehem.: Raiffeisenbank  
Badische Bergstraße eG,  
jetzt: Volksbank Neckar-Bergstraße eG,  
Schriesheim  
zum 70. Geburtstag

**Dr. Ulrich Brixner**  
Bankdirektor, Vorstandsvorsitzender  
DZ Bank AG, Frankfurt/Main  
zum 65. Geburtstag

**Gerhard Engler**  
Bankdirektor i. R.  
Volksbank Müllheim eG, Müllheim  
zum 65. Geburtstag

**Dr. Wolfgang Heinle**  
Bankdirektor  
Volksbank Kraichgau eG, Sinsheim  
zum 65. Geburtstag

**Adolf Peichl**  
Bankdirektor i. R.  
BBBank eG, Karlsruhe  
zum 65. Geburtstag

**Helmut Holub**  
Bankdirektor  
H+G Bank Heidelberg-Kurpfalz eG,  
Heidelberg  
zum 60. Geburtstag

**Willi Löffel**  
Geschäftsführer  
Raiffeisen-Warengenossenschaft  
Kappel am Rhein eG, Kappel  
zum 60. Geburtstag

**Bernd Neubauer**  
Geschäftsführer  
BÄKO Mittelbaden eG, Karlsruhe  
zum 60. Geburtstag

**Karlheinz Rudigier**  
Bankdirektor  
Volksbank Klettgau-Wutöschingen eG,  
Wutöschingen  
zum 60. Geburtstag

**Frank-Henning Florian**  
Vorstandsmitglied  
R + V Lebensversicherung AG, Wiesbaden  
zum 50. Geburtstag

**Anne-Karin Grünewald**  
Bankdirektorin  
Volksbank Stein Eisingen eG,  
Königsbach-Stein  
zum 50. Geburtstag

**Susanne Hofmann**  
Geschäftsführerin  
Breisgaumilch GmbH, Freiburg  
zum 50. Geburtstag

**Raimund Kretz**  
Bankdirektor  
Spar- und Kreditbank eG, Karlsruhe  
zum 50. Geburtstag

**Wilhelm Rupp**  
Bankdirektor  
Volksbank Wiesloch eG, Wiesloch  
zum 50. Geburtstag

**Bernhard Schlageter**  
Bankvorstand  
VR-Bank eG, Schopfheim  
zum 50. Geburtstag

**Wolfgang Schön**  
Bankvorstand  
Raiffeisenbank Kraichgau eG, Kirchartd  
zum 50. Geburtstag

**Gerhard Schorr**  
Verbandsdirektor, WP/StB  
Württembergischer Genossenschafts-  
verband e.V., Stuttgart  
zum 50. Geburtstag

## Ehrenurkunde

*Mit einer Ehrenurkunde des Verbandes für Verdienste um das heimische Genossenschaftswesen wurden ausgezeichnet:*

**Bernhard Achstetter**  
Aufsichtsratsmitglied  
Becksteiner Winzer eG,  
Lauda-Königshofen

**Markus Baumann**  
Aufsichtsratsmitglied  
Becksteiner Winzer eG,  
Lauda-Königshofen

**Elmar Hanser**  
Aufsichtsratsmitglied  
Winzergenossenschaft Wolfenweiler eG,  
Schallstadt

**Karl Heininger**  
Aufsichtsratsmitglied  
Milcherzeugergenossenschaft  
Nordbaden eG, Weinheim

## Wir trauern um

**Josef Binder**  
Vorstand i. R.  
R+V Allgemeine Versicherung AG,  
Wiesbaden

**Heinz Hötzel**  
Bankdirektor i. R.  
Spar- und Kreditbank Hardt eG,  
Eggenstein-Leopoldshafen

**Karl Lang**  
Bankvorstand i. R.  
VR Bank im Enzkreis eG,  
Niefern-Öschelbronn

**Sigmund Sigwarth**  
Vorstandsvorsitzender  
und Geschäftsführer  
Strombezugsgenossenschaft Saig eG,  
Lenzkirch-Saig

## Aktuelles aus dem Verband

*In Anerkennung langjähriger besonderer Verdienste um die Förderung und Entwicklung des badischen Genossenschaftswesens wurden folgende Persönlichkeiten geehrt:*

### Ehrennadel in Silber des DGRV

**Ellen Gleich**  
Verbandsoberrprüferin

**Reinhard Nitsche**  
Verbandsoberrprüfer

### Raiffeisen/ Schulze- Delitzsch-Medaille (BGV)

**Wolfgang Nusche**  
Verbandsoberrprüfer

**Joachim Winkler**  
Rechtsanwalt  
Genossenschaftsberatung Karlsruhe GmbH

### Dienstjubiläum

*Ihr 25-jähriges Dienstjubiläum in der badischen Genossenschaftsorganisation beging:*

**Ellen Gleich**  
Verbandsoberrprüferin  
Prüfungsaußendienst

### Wir gratulieren

**Franz Kristl**  
Portier i. R.  
zum 65. Geburtstag

**Erika Marx**  
Mitarbeiterin i. R.  
Registrator / Expedition  
zum 65. Geburtstag

**Jürgen Gallion**  
Verbandsoberrprüfer  
Prüfungsaußendienst  
zum 50. Geburtstag

**Jochen Winkler**  
Rechtsanwalt  
Genossenschaftsberatung Baden GmbH,  
Karlsruhe  
zum 65. Geburtstag

*Zur Ernennung zu Verbandsoberrprüfern gratulieren wir:*

**Martin Endres**  
Prüfungsgruppe Mitte

**Jens Hein**  
Prüfungsgruppe Süd

*Zum bestandenen Verbandsprüferlehrgang gratulieren wir:*

**Markus Haug**  
Verbandsprüfer  
Prüfungsgruppe Süd

**Dr. Ralf Kühn**  
Verbandsprüfer  
Prüfungsgruppe Süd

**Marcus Marquardt**  
Verbandsprüfer  
Prüfungsgruppe Mitte

**Felix Pöttl**  
Verbandsprüfer  
Prüfungsgruppe Nord

**Marion Schiefele**  
Verbandsprüferin  
Prüfungsgruppe Mitte

## Wir trauern um

**Otto Ascher**  
Abteilungsleiter i. R.  
Betriebswirtschaft / Statistik

**Irmgard Gach**  
Reinemachefrau i. R.

**Urban Heck**  
Direktionsfahrer i. R.

**Liesel Wroblewski**  
Reinemachefrau i. R.  
Akademie Badischer Volksbanken und  
Raiffeisenbanken GmbH, Karlsruhe



Festakt in der Frankfurter Paulskirche zum 50-jährigen Bestehen der Union Investment mit zahlreichen Gästen aus Wirtschaft und Politik.

Großer Festakt in der Frankfurter Paulskirche

# 50 Jahre Union Investment

**Union Investment, die Fondsgesellschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken, feierte Ende Januar ihr 50-jähriges Bestehen mit einem Festakt in der Frankfurter Paulskirche. Rund 700 Geschäftspartner, Branchenvertreter, Politiker und Vertreter des genossenschaftlichen Finanzverbundes waren der Einladung gefolgt, darunter auch Bundespräsident a. D. Dr. Richard von Weizsäcker als Festredner.**

**H**einz Hilgert, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Union Asset Management Holding AG, würdigte die kontinuierliche Aufwärtsentwicklung und Leistungsstärke der Fondsgesellschaft in den letzten 50 Jahren. Dabei betonte er die Vorteile der Einbettung von Union Investment in den genossenschaftlichen Finanzverbund als Kompetenzzentrum für Asset Management. Gründungsaufgabe von

Union Investment vor 50 Jahren sei es gewesen, „die Distributionskraft der genossenschaftlichen Organisation zu nutzen, um Fondssparen oder besser Teilhabesparen, wie es damals hieß, in breiten Bevölkerungskreisen zu verankern.“

Auch der Vorsitzende des Vorstandes der Union Asset Management Holding AG, Dr. Rüdiger Ginsberg, betonte in seiner Ansprache, dass die Stärke und der wirtschaftliche Erfolg von Union Investment zuallererst im engen Schulterschluss mit den deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, den Zentralbanken und Verbundunternehmen zu finden sei.

Die heutige Union Investment wurde am 26. Januar 1956 von 16 Banken in Frankfurt am Main als Union-Investment-Gesellschaft mbH gegründet; sie war damals die dritte deutsche Investmentgesellschaft. Im April 1956

legte Union Investment ihren ersten Aktienfonds auf, den UniFonds, mit Werten deutscher Unternehmen. 1967 stieg die Gesellschaft in das Depotgeschäft mit Anlage- und Auszahlplänen ein. Die Fondsidee kommt bei den Anlegern gut an – in nur 13 Jahren bis 1969 steigt das verwaltete Fondsvermögen auf über eine Milliarde Mark; Ende 1999 sind es dann über 100 Milliarden Mark.

Seit der Errichtung einer Holdingstruktur im Jahr 1999 und der anschließenden Integration von DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG und DEVIF Deutsche Gesellschaft für Investment-Fonds GmbH firmiert das Unternehmen seit 2002 als Union Investment Privatfonds GmbH. 2005 schließlich steigt Union Investment gemessen am Wertpapierpublikumsfondsvermögen auf Platz zwei der Fondsgesellschaften in Deutschland auf.



Dr. Rüdiger Ginsberg, Vorstandsvorsitzender der Union Investment, Festredner Dr. Richard von Weizsäcker und Heinz Hilgert (rechts), Vorsitzender des Aufsichtsrats.

Union Investment:

# Bestes Jahr der Unternehmensgeschichte

„Das 50. Jahr der Union Investment war das bislang erfolgreichste in der Unternehmensgeschichte“, so Dr. Rüdiger Ginsberg, Vorsitzender des Vorstands der Union Asset Management Holding AG, bei der Jahrespressekonferenz von Union Investment Mitte Februar in Frankfurt.

Union Investment erzielte nicht nur das beste betriebswirtschaftliche Ergebnis, sondern baute die Position als Marktführer bei der privaten Altersvorsorge auf Fondsbasis weiter aus und ist darüber hinaus inzwischen zweitgrößter Anbieter bei Wertpapier-Publikumsfonds auf dem deutschen Markt. Die Gesellschaft ist es im vergangenen Jahr gelungen, das Neugeschäft wieder deutlich zu steigern.

Insgesamt wurden die Nettozuflüsse gegenüber 2004 mehr als verfünffacht und lagen bei 8,4 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,5 Milliarden Euro). Davon entfielen 6 Milliarden Euro auf Publikumsfonds. Der Nettoabsatz bei den Wertpapier-Publikumsfonds lag 2005 bei 7,1 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,6 Milliarden Euro). Durch die signifikante Steigerung des Neugeschäfts belegte Union Investment im Jahr 2005 erstmals Platz 2 in der BVI-Statistik beim Wertpapier-Publikumsfondsvermögen.

Zentraler Erfolgsfaktor sei der enge Schulterschluss mit den genossenschaftlichen Partnerbanken, den Verbundpartnern Bausparkasse Schwäbisch Hall und R+V Versicherung sowie mit Zentralinstituten, kommentierte Ginsberg die Zahlen. Wie schon im Vorjahr war auch 2005 die Nachfrage nach Rentenfonds sehr stark. Hier wurden 4,8 Milliarden Euro an



Einen regelrechten Boom verzeichnete im zurückliegenden Geschäftsjahr die UniProfiRente der Union Investment.

Nettomittelzuflüssen verzeichnet. Bei Aktienfonds lagen die Nettoabsätze 2005 mit 323 Millionen Euro leicht über dem Vorjahreswert, so dass von einer Trendwende, trotz der starken Performance an den Aktienmärkten – der DAX schaffte ein Plus von 27 Prozent –, per saldo noch nicht gesprochen werden kann. Absatztreiber im Neugeschäft waren neu aufgelegte Fonds, auf die insgesamt ein Nettozufluss von 3 Milliarden Euro entfiel; das entspricht 50 Prozent des gesamten Nettoabsatzes in Publikumsfonds.

Für die offenen Immobilienfonds war 2005 ein schwieriges Jahr. Aufgrund der Konjunkturschwäche und als Reaktion auf die Fondsschließungen zweier Gesellschaften um den Jahreswechsel wurden auch nicht betroffene Fondsgesellschaften in Mitleidenschaft gezogen, was am Jahresende zu branchenweiten Mittelabflüssen führte. Auch bei der DIFA Deutsche Immobilien Fonds Aktiengesellschaft kam es so in 2005 zu erhöhten Nettoabflüssen von insgesamt 1,1 Milliarden Euro.



Die Union Investment blickt auf das beste Betriebsergebnis ihrer 50-jährigen Geschichte zurück.

„So verständlich die Reaktionen der Anleger auch sind“, erläuterte Dr. Rüdiger Ginsberg die Situation, „mit Blick auf die Perspektiven der Offenen Immobilienfonds und die guten Chancen an den Märkten ist es heute die richtige Entscheidung, Offene Immobilienfonds zu kaufen. Die Ausichten, insbesondere für den deutschen Immobilienmarkt, sind positiv.“

### Boom bei Riester-Produkten

Mit rund 245.000 Neuverträgen im Jahr 2005 (davon 94.000 Abschlüsse über den Außendienst der Bausparkasse Schwäbisch Hall) war Union Investment die Gesellschaft mit der größten Zahl an Vertragsabschlüssen bei der Riester-Rente.

Nicht nur im Bereich der fondsbasier-ten Vorsorgekonzepte war das der Spitzenplatz, sondern auch im bundesweiten Vergleich aller Anbieter. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 246 Prozent gegenüber dem Vorjahr und einem Marktanteil von derzeit 85 Prozent bei den fondsbasier-ten Riester-Verträgen.

Allein im Januar 2006 wurden erneut über 23.000 neue Anleger für die UniProfiRente gewonnen. Insgesamt konnte Union Investment damit den Bestand an Fondspargern um 370.000 auf über 2,8 Millionen steigern.

Im Geschäft mit institutionellen Kunden ist es 2005 gelungen, die Klientenbasis deutlich zu stärken. Das Neugeschäft lag bei 7,2 Milliarden Euro in 2005 nach 3,7 Milliarden Euro in 2004. Das ist der bislang höchste Nettoabsatz im Marktsegment Institutionelle Kunden bei Union Investment und stellt zugleich eine neue Rekordmarke bei den Assets under Management mit 56,4 Milliarden Euro zum Jahresende 2005 dar. Der Nettoabsatz in speziell für institutionelle Anleger aufgelegten Publikumsfonds lag bei 2,5 Milliarden Euro.

Das Betriebsergebnis des Unternehmens stieg von 164 Millionen Euro im Jahr 2004 auf nunmehr 253 Millionen Euro (plus 54 Prozent). Parallel dazu sank die Cost-Income-Ratio um 9 Prozentpunkte (oder rund 13 Prozent) von knapp 71 Prozent im Jahr 2004 auf rund 62 Prozent. -nus-

### VR Kreditwerk

## Aareal übernommen

Die VR Kreditwerk Hamburg – Schwäbisch Hall AG hat mit Wirkung zum 1. Januar 100 Prozent der Anteile an der Aareal Hypotheken-Management GmbH, Mannheim (AHM), übernommen und rundet damit die eigene Leistungspalette ab. Die Aareal Hypotheken-Management wurde 1999 als Tochterunternehmen der Aareal Bank AG, Wiesbaden, gegründet. Das Unternehmen firmiert ab sofort unter dem Namen Kreditwerk Hypotheken-Management GmbH. Als neuer Geschäftsführer wurde Bernd Meier berufen. Weitere Geschäftsführer sind Beate Stollenwerk und Alexandre Janicki.

Das Kreditwerk hat rund 2.300 Mitarbeiter und bearbeitet ein Volumen von rund 7,5 Millionen Kredit- und Bausparverträgen. Das Unternehmen wurde 2000 durch die Bausparkasse Schwäbisch Hall und die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank (DG Hyp) gegründet. Mit dem Erwerb der AHM erweitert sich das Kundenportfolio um mehrere Klienten außerhalb des genossenschaftlichen Finanzverbunds.

Die Hypotheken-Management GmbH verwaltet zurzeit mit rund 250 Beschäftigten an den Standorten Mannheim, Mainz-Kastel und Essen ein Kredit-Portfolio von 13,6 Milliarden Euro. Das Unternehmen wird als eigenständige Tochtergesellschaft mit Sitz in Mannheim weitergeführt. Der Erwerb wurde inzwischen durch das Kartellamt genehmigt und ist vollzogen.

Durch die Zusammenführung der Processing- und IT-Kompetenzen der Bausparkasse Schwäbisch Hall und der DG Hyp wurde im Jahr 2000 der Grundstein für die größte deutsche Kreditfabrik gelegt. Das Kreditwerk erzielt für seine Kunden eine Senkung der Stückkosten von 30 bis 50 Prozent.

Süddeutsche Kranken- und Lebensversicherung

## Neues Corporate Design und Logo

Mit einem neuen Logo ist die Süddeutsche Krankenversicherung (SDK) 2006 an den Start gegangen. Die Zielsetzung für das neue Signet der SDK war sehr ehrgeizig: Es sollte den Unternehmen einen moderneren Auftritt verleihen und musste zugleich einige praktische Anforderungen erfüllen, zu denen auch die Zusammenführung der jetzt drei Geschäftszweige Kranken-, Lebens- und Unfallversicherung unter einem gemeinsamen Dach gehört – SDK. Das Kürzel SDK beschreibt prägnant und konsequent die Identität als Marke. Bei Kennern aus



dem FinanzVerbund, aber auch bei vielen Mitgliedern hatte sich die Kurzform ohnehin schon im allgemeinen Sprachgebrauch durchgesetzt.

Die Farben Blau und Orange signalisieren dabei unmissverständlich die Nähe zu den Volksbanken und Raiffeisenbanken als wichtigste Vertriebspartner der SDK. Die dem Schriftzug vorangestellten Bogenelemente sind Rudimente des bisherigen Kreislogos und weisen als solche darauf hin, von welcher Basis aus die Süddeutsche

Krankenversicherung hin zur SDK weiterentwickelt wurde. Das Jahr 2006 bringt nicht nur ein neues Logo: Sämtliche Druckstücke, Werbeartikel und auch Anzeigen in Printmedien erhalten eine komplett neue Aufmachung. Auffälligste Veränderung wird dabei sein, dass die bisher überwiegend blaue Farbwelt mit negativ weißer Schrift stark zurückgefahren wird. Wo immer es möglich ist, wird künftig Positivschrift auf weißem Hintergrund verwendet. Dadurch wird dem neuen Logo mehr Ausdruckskraft verliehen und optisch mehr Leichtigkeit bei Prospekten und Anzeigen erzielt.

### Süddeutsche Kranken- und Lebensversicherung

## Erneut höchstes Rating

Mit dem Gütesiegel „Sehr gut“ wurde die Süddeutsche Krankenversicherung a. G. von der Assekuranz Rating-Agentur Assekurata wiederum – und dies seit 1999 ohne Unterbrechung – in die höchste Rating-Klasse eingestuft. Ebenso kontinuierlich bewegt sich auch die Süddeutsche Lebensversicherung mit der erneuten Bestätigung des Urteils „Sehr gut“ auf höchstem Qualitätsniveau. Der Krankenversicherer erzielte bei der Überprüfung zentraler Qualitätsanforderungen aus Kundensicht exzellente Werte bei Sicherheit und Wachstum des Unternehmens. Beitragsstabilität, Kundenorientierung und Erfolgslage wurden sehr gut bewertet. In der Gesamtbewertung – sehr gut statt exzellent – sichert sich

die SDK nach wie vor einen Platz in der höchsten Rating-Klasse und bietet ihren Mitgliedern die Sicherheit, die von einem der führenden privaten Krankenversicherer zurecht erwartet wird. Die Süddeutsche Lebensversicherung konnte das Qualitätsurteil „sehr gut“ erneut bestätigen und stellte in allen Prüfkriterien stabile Ergebnisse unter Beweis. Besonders hervorgehoben wurde von Assekurata das exzellente Wachstum des Unternehmens. Assekurata beurteilt Versicherungsunternehmen aus Sicht der Versicherten. Da sich die SDK als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ausschließlich auf den Kundennutzen konzentriert, kommen im Assekurata-Rating ihre Stärken voll zur Geltung.

### DG Hyp

## Kreditportfolio verkauft

Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG (DG HYP), Hamburg, hat ein Retail-Kreditportfolio von rund 300 Millionen Euro an die Credit Suisse First Boston (CSFB) veräußert. Das Paket umfasst rund 3.000 leistungsgestörte Immobilienfinanzierungen. Der Zuschlag an Credit Suisse First Boston erfolgte in einem internationalen Bieterverfahren mit Investmentbanken aus den USA, Europa und Japan. Als Servicer wird von CSFB die Westfalen Credit Services GmbH eingesetzt. Aufgrund des hohen Interesses potenzieller Investoren konnte die Transaktion zügig abgewickelt werden.

**Verbundpartner sponsern Talkshow „Rogowski Chefsache!“****Bankmitarbeiter und Kunden willkommen**

Bereits zum siebten Mal strahlte der Nachrichtensender n-tv die monatliche Wirtschaftstalkshow „Rogowski Chefsache!“ (sonntags, 21:10 Uhr) deutschlandweit aus. 50 Minuten lang befragt dabei Dr. Michael Rogowski, ehemaliger Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, Experten aus Wirtschaft und Politik zu aktuellen Themen. Im Publikum: Führungskräfte von Volksbanken und Raiffeisenbanken mit ausgewählten Firmenkunden. DZ Bank AG, DZ Equity Partner GmbH, R+V Versicherung AG und VR-Leasing AG sind Sponsoren der Sendereihe. 2006 geht das Engagement der genossenschaftlichen Verbundunternehmen bei der Talkshow weiter. Als Gäste bei der Sendeaufzeichnung sind Bankmitarbeiter und ihre Kunden willkommen. Nähere Informationen für Interessierte gibt es bei der DZ Bank AG unter der Rufnummer 01 80 / 5 00 84 02 (0,12 Cent pro Minute).



Michael Rogowski

**Neue CD-ROM des DGRV****Arbeitshilfen für neue Genossenschaften**

Die neue CD-ROM des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbandes e.V. (DGRV) „Arbeitshilfen für neue Genossenschaften – Zukunft durch Kooperation“ ist erschienen. Die mit den regionalen Genossenschaftsverbänden erstellte CD-ROM wendet sich an erfolgreiche Genossenschaftsgründer und bietet weitergehende Informationen nach einem gelungenen Start.



Praktische Tipps und Hinweise gibt es zu einer ganzen Reihe betriebswirtschaftlicher und genossenschaftsspezifischer Themen, wie etwa zu Fragen der Versicherung, der Personalverwaltung, des Rechnungswesens und der Jahresabschlussprüfung sowie zum Mitgliedermanagement. Die neue CD-ROM bietet Hilfestellungen für die Situation unmittelbar nach einer Gründung. Zusammen mit der CD-Rom und dem Internetportal „www.neuegenossenschaften.de“ reicht das Medienpaket nunmehr von der Idee eines Gründungsvorhabens bis hin zum Coaching in der Anlaufphase. Die CD-ROM kann beim DG-Verlag unter Artikelnummer 709160 bestellt werden.

**VR-Banken wachsen beim easyCredit um 81 Prozent**

Der „easyCredit“ boomt bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken (VR-Banken): Wie die norisbank AG, Nürnberg, im Februar mitteilte, hatten sich bis Ende 2005 knapp 900 Partnerinstitute für den easyCredit entschieden; 784 VR-Banken waren bereits in Beratung und Verkauf aktiv. Sie steigerten ihr easyCredit-Neugeschäft um 81 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

„Dieser Erfolg resultiert nicht nur aus der ausgereiften Produkt- und Prozesskompetenz des easyCredit, sondern auch aus einem ganzen Maßnahmenbündel, mit dem wir unsere Partnerbanken unterstützen, so Theophil Graband, Vorstandsvorsitzender der norisbank AG. Hierzu gehörten etwa Beratungs- und Verkaufstrainings, Telefontrainings oder auch das Angebot, ausgewählte Kunden mit Mailings direkt anzusprechen. Das easyCredit-Neugeschäft der noris-

bank insgesamt kletterte den vorläufigen Zahlen 2005 zufolge um 37 Prozent auf 1,9 Milliarden Euro. Das Betriebsergebnis verbuchte einen weiteren Sprung um 24 Prozent auf 80,1 Millionen Euro.

Der Anteil der VR-Banken am Neugeschäft liegt mittlerweile bei mehr als zwei Drittel. Der Zinsüberschuss nach Risiko stieg bei wachstumsbedingt erhöhter Risikoversorge um 22 auf 191 Millionen Euro. Die Eigenkapitalrendite liegt bei 35,5 Prozent. Die Nutzenstiftung für den FinanzVerbund, also die Eigenkapitalrendite vor Geno-Provisionen, kletterte auf 77 Prozent (Vorjahr: 60 Prozent). Die Forderungen an Privatkunden erhöhten sich auf 4,8 Milliarden Euro (plus 33 Prozent). Die Kosten-Ertrags-Relation sank mit knapp 46 Prozent erstmals unter die 50-Prozent-Marke. Die Bilanzsumme stieg um 32 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro.

# Rekordgewinn bei Schwäbisch Hall

Mit einem Teilbetriebsergebnis von 379 Millionen Euro erreichte die Bausparkasse Schwäbisch Hall (BSH) das beste operative Ergebnis ihrer 75-jährigen Geschichte und hat ihren Marktanteil ausgebaut. Gemeinsam mit den Genossenschaftsbanken wurden 935.000 Bausparverträge abgeschlossen. Dies gab das Unternehmen bei seiner Pressekonferenz im Januar in Stuttgart bekannt.

Die Eigenkapitalrendite überstieg 15 Prozent, die Cost-Income-Ratio sank auf 49,9 Prozent. Alle drei Geschäftsfelder Bausparen, Baufinanzierung und Vorsorge verzeichneten zweistellige Wachstumsraten. Während der gesamte Bausparmarkt im vergangenen Jahr nach vorläufigen Ergebnissen um etwa 9 Prozent gewachsen ist, konnte Schwäbisch Hall um knapp 12 Prozent auf 27,8 Milliarden Euro zulegen. Der Marktanteil dürfte ersten Schätzungen zufolge von 26,1 auf den neuen Rekordwert von 26,5 Prozent angestiegen sein. Insgesamt hatte das Unternehmen in Deutschland mehr als 6,6 Millionen Kunden, die 7,1 Millionen Bausparverträge mit einer Gesamtbausparsumme von 183 Milliarden Euro führen.

Im Geschäftsfeld Baufinanzierung wuchs das Kreditvolumen um 19,2 Prozent auf 12,4 Milliarden Euro. Davon entfielen 7,7 Milliarden Euro auf Wohnungsbaukredite der Genossenschaftsbanken und deren Hypothekenbanken sowie auf Voraus- und Zwischenkredite der Bausparkasse (plus 26,6 Prozent); 4,7 Milliarden Euro kamen aus Vorausdarlehen, die die Genossenschaftsbanken in Verbindung mit dem Abschluss von Bausparverträgen in ihre Bücher nehmen konnten (plus 8,7 Prozent). Der Schwäbisch Hall-Außendienst trug mit 380 Millionen Euro (plus 45 Pro-

zent) maßgeblich zum guten Hypothekenneugeschäft der Schwestergesellschaft DG Hyp bei. Der Absatz von Vorsorgeverträgen für Genossenschaftsbanken, Union Investment und

R+V-Versicherung erhöhte sich um 74,6 Prozent auf ein Volumen von 3,4 Milliarden Euro – ebenfalls ein Rekordergebnis. Hinzu kommen Risiko- lebensversicherungen über 1,1 Milli-

## Schwäbisch Hall in Zahlen

| in Mio. EUR                                      | 2005     | 2004     | Veränderungen<br>in Prozent |
|--|----------|----------|-----------------------------|
| <b>Bausparen</b>                                 |          |          |                             |
| Neugeschäft (vorgelegt)                          | 27.839   | 24.893   | + 11,8%                     |
| Vertragsbestand                                  | 183.293  | 178.967  | + 2,4%                      |
| Anzahl Kunden                                    | 6,6 Mio. | 6,6 Mio. | + 0,5%                      |
| <b>Baufinanzierung</b>                           |          |          |                             |
| Gesamtvolumen                                    | 12.419   | 10.419   | + 19,2%                     |
| <b>Weitere Vorsorge</b>                          |          |          |                             |
| Bankprodukte, Fonds, Versicherungen <sup>1</sup> | 3.405    | 1.951    | + 74,6%                     |
| Gesamtvolumen <sup>2</sup>                       | 4.487    | 3.273    | + 37,1%                     |
| <b>Gesamtvertriebsleistung</b>                   |          |          |                             |
| Volumen  | 44.745   | 38.585   | + 16,0%                     |
| <b>Cross Selling</b>                             |          |          |                             |
| Anzahl   | 356.341  | 299.938  | + 19,8%                     |
| <b>Ausland</b>                                   |          |          |                             |
| Bausparneugeschäft (vorgelegt)                   | 4.852    | 4.245    | + 14,3%                     |
| Baufinanzierung                                  | 1.085    | 920      | + 17,9%                     |
| Gesamtvertriebsleistung                          | 6.307    | 5.165    | + 22,1%                     |
| Cross Selling (Anzahl)                           | 174.109  | 7.553    | + 2205,2%                   |
| <b>Betriebswirtschaftliche Daten</b>             |          |          |                             |
| Teilbetriebsergebnis                             | 379      | 327      | + 15,9%                     |
| Ergebnis nach Risikovorsorge                     | 342      | 283      | + 20,8%                     |
| Eigenkapitalrendite                              | 15,2%    | 13,4%    |                             |
| Cost-Income-Ratio                                | 49,9%    | 55,1%    |                             |
| <b>Mitarbeiterzahlen</b>                         |          |          |                             |
| Zahl der Mitarbeiter in Deutschland <sup>3</sup> | 7.200    | 7.100    | + 2,8%                      |
| Zahl der Mitarbeiter im Ausland                  | 5.600    | 4.800    | + 16,7%                     |

vorläufige Daten

arden Euro, die im Zusammenhang mit der Vergabe von Bauspardarlehen abgeschlossen werden. Insgesamt erreichte das Neugeschäft in diesem Geschäftsfeld ein Volumen von 4,5 Milliarden Euro (plus 37,1 Prozent). Besonders erfolgreich verlief das Geschäft mit Riester-Produkten. Über Schwäbisch Hall und in Verbindung mit dem Kombinationsprodukt 4P wurden 94.000 Riester-Fonds (Uni-Profi-Rente) an die Union Investment vermittelt (plus 161 Prozent).

Die fünf ausländischen Beteiligungsgesellschaften der Bausparkasse Schwäbisch Hall haben im vergangenen Jahr fast 600.000 Bausparverträge im Volumen von umgerechnet 4,9 Milliarden Euro abgeschlossen, ein Zuwachs von 14,3 Prozent. Damit haben diese Bausparkassen jetzt 3,9 Millionen Verträge über 29 Milliarden Euro im Bestand und sind in allen Ländern Marktführer. Zum sechsten Mal in Folge konnte Schwäbisch Hall 2005 das operative Ergebnis deutlich verbessern. Das Teilbetriebsergebnis als Saldo von Zinsüberschuss, Provisionsergebnis und Verwaltungsaufwendungen stieg um 15,9 Prozent auf 379 Millionen Euro. Das ist das beste Resultat der Unternehmensgeschichte. Besonders erfreulich entwickelte sich das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag.

Es erreichte nach 55,1 Prozent im Vorjahr mit 49,9 Prozent einen neuen Bestwert. Die erforderliche Risikovorsorge für das Kreditgeschäft blieb niedrig und stabil. Das operative Ergebnis nach Risikovorsorge wuchs ebenfalls um 20,8 Prozent auf 342 Millionen Euro. Die Entwicklungen führten zu einer verbesserten Eigenkapitalrendite, die im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 15,2 Prozent die für 2005 gesetzte strategische Zielmarke von 15 Prozent überschritten hat. -nus-



Dr. Alexander Erdland bei der Bilanzpressekonferenz.

## Erdland verlässt BSH

Selbst viele „Insider“ waren Anfang Februar überrascht, als die Bausparkasse Schwäbisch Hall (BSH) über den Weggang ihres bisherigen Vorstandsvorsitzenden Dr. Alexander Erdland informierte. Der 54-Jährige wird künftig den Vorstandsvorsitz der Wüstenrot & Württembergische AG (W&W AG) übernehmen. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Gert Haller an, der seit 1. März das Bundespräsidialamt leitet. Die W&W AG hatte erst im Herbst vergangenen Jahres die Karlsruher Versicherung AG übernommen. Der BSH-Aufsichtsratsvorsitzende, BVR-Präsident Dr. Christopher Pleister, bedauerte die Entscheidung Erdlands und dankte ihm für dessen große Verdienste um die genossenschaftliche Bausparkasse. Erdland war über zwei Jahrzehnte in Vorstandverantwortung auf allen Ebenen des genossenschaftlichen Finanzverbundes, davon seit 1997 an der BSH-Spitze. Er baute die Marktposition des Unternehmens als Branchenführer und Finanzdienstleister erfolgreich aus.

### Bremerhaven Bus und DG Verlag

## Elektronisches Fahrgeldmanagement

Als eines der ersten Verkehrsunternehmen Deutschlands hat die Bremerhaven Bus im November 2005 in ihr Fahrkartensystem das „E-Ticketing“ mit der konto-ungebundenen Dual-Interface-Karte des DG Verlags eingeführt. Die Karte vereint eine kontaktlose sowie eine kontaktbasierte Schnittstelle auf einem SECCOS-Chip (Secure Chip Card Operating System). Erklärtes Ziel der Bremerhaven Bus ist es, Zeit und Kosten rund um die Fahrscheinausgabe, -prüfung und -entwertung einzusparen. Die Einführung verlief reibungslos, nicht zuletzt dank der Projektbetreuung durch den DG Verlag. Die Fahrgäste profitieren vom unkomplizierten E-Ticketing, da Merkmale wie Abonnementnummern, Preisstufen, Gültigkeits- und Tarifbereiche bereits während der Kartenproduktion im Chip gespeichert werden. Die Karte erhält der Kunde per Direktversand an seine Heimatadresse. Die Karte bietet den emittierenden VR-Banken nicht nur Imageförderung, sondern auch wertvolle Ansatzpunkte für den Ausbau der Kundenbeziehungen.



Die Dual-Interface-Karte des DG Verlags mit SECCIOS-Chip.

DZ Bank Gruppe 2005

# Operatives Ergebnis um 25 Prozent gesteigert

Die DZ Bank Gruppe erreichte im Geschäftsjahr 2005 ihr bestes Betriebsergebnis nach Risikovorsorge. Es wuchs auf der Basis der vorläufigen Zahlen um 25 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro an. Dies ist unter anderem auf die positive Entwicklung im Geschäft mit Ratenkrediten, Investmentfonds und Zertifikaten zurückzuführen.

**B**esonders beigetragen zum Ergebnis der Gruppe hat die Muttergesellschaft DZ Bank AG, deren Betriebsergebnis nach Risikovorsorge sich im vergangenen Jahr auf 564 Millionen Euro verdoppelt hat. Ausschlaggebend für die deutliche Steigerung war auch die signifikante und nachhaltige Reduktion der Einzelwertberichtigungen im Kreditgeschäft der DZ Bank. Vor dem Hintergrund dieser positiven Entwicklungen hat der Vorstand der DZ Bank dem Aufsichtsrat eine Erhöhung der Dividende von 6 Cent auf 10 Cent je Aktie vorgeschlagen.

„Die DZ Bank ist heute nach erfolgreichem Abschluss der Restrukturierung nicht nur eine stabile Bank, sondern dank einer intensiven geschäftsfeldübergreifenden Koordination ein leistungsfähiger Allfinanzanbieter“, so Dr. Ulrich Brixner, Vorsitzender des Vorstands der DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main. „Wir haben unsere Ziele übertroffen und das im Rahmen der Fusion 2001 definierte ‚Normaljahr‘ in jeder Hinsicht erreicht.“

2005 intensivierte die DZ Bank in Erweiterung ihres erfolgreichen Kooperationsmodells die Verbindung zu ihren Ortsbanken, unter anderem

| Vorläufige Zahlen der DZ Bank Gruppe        |                |                |                     |
|---|----------------|----------------|---------------------|
| in Mio. Euro                                | 2005           | 2004           | Veränderung in %    |
| Bilanzsumme                                 | 401.629        | 356.234        | 13 %                |
| Zinsüberschuss                              | 2.359          | 2.137          | 10 %                |
| Provisionsüberschuss                        | 1.030          | 928            | 11 %                |
| Nettoertrag aus Finanzgeschäften            | 375            | 333            | 13 %                |
| Ergebnis aus Versicherungsgeschäft          | 206            | 158            | 30 %                |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis            | 341            | 472            | - 28 %              |
| Verwaltungsaufwand                          | - 2.407        | - 2.383        | 1 %                 |
| <b>Betriebsergebnis vor Risikovorsorge</b>  | <b>1.904</b>   | <b>1.645</b>   | <b>16 %</b>         |
| Risikovorsorge                              | - 423          | - 461          | - 8 %               |
| <b>Betriebsergebnis nach Risikovorsorge</b> | <b>1.481</b>   | <b>1.184</b>   | <b>25 %</b>         |
| <b>Aufwand-Ertrags-Relation in %</b>        | <b>55,80 %</b> | <b>59,20 %</b> | <b>- 3,4 %-Pkt.</b> |

durch die Einführung regionaler Dialogforen. „Wir haben die Marktkenntnisse der Ortsbanken noch intensiver und früher mit der Produktentwicklung innerhalb der Geschäftsfelder der Gruppe zusammengebracht“, ergänzte Dr. Brixner. Zur DZ Bank Gruppe gehören neben der DZ Bank AG als Obergesellschaft die Bausparkasse Schwäbisch Hall, die DG Hyp, die DZ Bank International, die DZ Privatbank Schweiz, die norisbank, die Union Asset Management Holding, die R+V Versicherung und die VR Leasing sowie weitere Unternehmen im Inland und Ausland.

Die Steigerung des Betriebsergebnisses der DZ Bank Gruppe ging auch im vergangenen Jahr wieder einher mit einer Anhebung der Provisionszahlungen an die genossenschaftlichen Banken: Im Rahmen des Vertriebs von Produkten zahlten die Unternehmen der DZ Bank Gruppe im Jahr 2005 rund 1,5 Milliarden Euro an die Kreditgenossenschaften; davon stammen 287 Millionen Euro von der DZ Bank AG.

Darüber hinaus hat die DZ Bank ihre Konditionen für Kreditgenossenschaften in wichtigen Arbeitsfeldern gesenkt. Die hieraus resultierenden

## Vorläufige Zahlen der DZ Bank AG

| in Mio. Euro                            | 2005           | 2004           | Veränderung      |
|---|----------------|----------------|------------------|
| <b>Bilanzsumme</b>                      | <b>223.730</b> | <b>189.378</b> | <b>18%</b>       |
| Zinsüberschuss mit Beteiligungserträgen | 817            | 750            | 9%               |
| Provisionsüberschuss                    | 292            | 262            | 12%              |
| Nettoergebnis aus Finanzgeschäften      | 358            | 329            | 9%               |
| Sonstiges betriebliches Ergebnis        | 23             | 48             | -52%             |
| Verwaltungsaufwand                      | -796           | -834           | -5%              |
| Betriebsergebnis vor Risikovorsorge     | 694            | 555            | 25%              |
| Risikovorsorge                          | -130           | -271           | -52%             |
| Betriebsergebnis nach Risikovorsorge    | 564            | 284            | 99%              |
| <b>Aufwand-Ertrags-Relation in %</b>    | <b>53,40%</b>  | <b>60,00%</b>  | <b>6,6%-Pkt.</b> |

Einsparungen für die Volksbanken und Raiffeisenbanken summieren sich jährlich auf rund 35 Millionen Euro. Im Segment Retail haben norisbank und Union Investment ihren Marktanteil im vergangenen Jahr weiter ausbauen können. Aufgrund der erfolgreichen Vertriebsaktivitäten der knapp 900 Partnerbanken der norisbank aus dem genossenschaftlichen Sektor hat sich das Neugeschäft mit dem Ratenkreditprodukt easyCredit im vergangenen Jahr beinahe verdoppelt.

Unter Führung der DZ Bank wird im Produkt- und Leistungsangebot für das Retailgeschäft der Ortsbanken eine Initiative zur Qualitätssteigerung und Effizienzverbesserung durchgeführt, die zum Ziel hat, insbesondere im Wertpapiergeschäft und im Immobiliengeschäft die Attraktivität und den Bekanntheitsgrad des gemeinsamen Angebotes zu verbes-

sern. Durch die bundesweit erstmalige und erfolgreiche TÜV-Zertifizierung des Produktionsprozesses für strukturierte Anlageprodukte im Oktober 2005 wurde bereits ein Anfang gemacht. Im Retail-Immobilien-geschäft wird derzeit eine Optimierung des Kreditbearbeitungsprozesses sowie der Produktqualität vorgenommen.

Mit der Bank of East Asia in Hongkong wurde im vergangenen August eine umfassende Kooperationsvereinbarung unterzeichnet. Derzeit ist der Aufbau eines weiteren internationalen

Standortes für das Private Banking der Gruppe in Vorbereitung. Im Transaction Banking ist die DZ Bank, die im Inland die Marktführerschaft innehat, offen für weitere internationale Partnerschaften – etwa im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr.

### DZ Bank: Kapitalerhöhung

Der Aufsichtsrat der DZ Bank AG hat Mitte Februar eine Kapitalerhöhung von nominal 150 Millionen Euro unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals beschlossen. Als Ausgabepreis wurden 7,90 Euro je Aktie festgelegt. Dies entspricht einem Kurs von 304 Prozent. Der ausmachende Betrag liegt damit bei etwas über 450 Millionen Euro. Die neuen Aktien sind für das Geschäftsjahr 2006 in voller Höhe dividendenberechtigt.

### DZ Bank

## Pensionsverpflichtungen ausgelagert

Die DZ Bank AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, hat Ende des vergangenen Geschäftsjahres die Vermögensmittel zur Deckung ihrer Pensionsverpflichtungen auf den DZ Bank Pension Trust e.V. übertragen, der künftig die Funktion eines Treuhänders gegenüber den versorgungsberechtigten Mitarbeitern sowie Pensionären übernimmt.

Mit diesem so genannten Contractual Trust Arrangement (CTA) werden die Pensionsansprüche umfassend abgesichert. Zudem besteht unter der Rechnungslegung nach IFRS die Möglichkeit, durch ein CTA eine vollständige Saldierung der Versorgungsverpflichtungen mit den zugeordneten Vermögenswerten zu erreichen. Die Vermögensübertragung ist für die DZ Bank AG eine konsequente Fortführung der bereits seit Mitte der 80er Jahre praktizierten Auslagerung von Vermögensmitteln zur Deckung von Pensionsverpflichtungen über die Mitarbeiter-Unterstützungseinrichtung GmbH.

„Durch die Ausgliederung unserer Pensionsverpflichtungen schaffen wir für alle Beteiligten Vorteile: Für die gegenwärtigen und künftigen Pensionäre der DZ Bank AG wird die Absicherung substanziell und strukturell verbessert, da das ausgegliederte Vermögen strikt zweckgebunden ist. Unsere Rechnungslegung wird transparenter und besser vergleichbar, da viele Unternehmen mittlerweile eine Ausgliederung vorgenommen haben oder in Erwägung ziehen“, so Dietrich Voigtländer, Mitglied des Vorstandes der DZ Bank AG.

# R+V baut Wachstum aus

Im Geschäftsjahr 2005 überzeugte die R+V Versicherung AG in allen Sparten mit neuen Produkten. Mit 7,5 Prozent stiegen die Beiträge der inländischen R+V Erstversicherer mehr als doppelt so stark wie jene der Branche. Der Wiesbadener Versicherer konnte damit in allen Sparten weiter Marktanteile gewinnen.

Nach dem Rekordjahr 2004 legten die Lebens- und Pensionsversicherer mit neuen Produkten bei den Beiträgen noch einmal um 11,4 Prozent zu. Gegen den Markt-trend steigerte die Schaden-/Unfallversicherung ihre Beiträge um 2,5 Prozent. Insgesamt konnte die R+V Gruppe ihre Beitragseinnahmen auf 8,5 Milliarden Euro erhöhen.

„Aufgrund unseres überdurchschnittlichen Wachstums, unserer günstigen Kostensätze und erfolgreichen Kapitalanlagepolitik rechnen wir für 2005 mit einem deutlich gestiegenen Ergebnis“, teilte Dr. Jürgen Förterer, Vorstandsvorsitzender des Unterneh-

mens, im Februar mit. Und weiter: „Der Bankenvertriebsweg im genossenschaftlichen FinanzVerbund bleibt dabei unser wichtigster Erfolgsgarant.“

Die R+V **Lebens- und Pensionsversicherer** erwiesen sich erneut als starker Wachstumsmotor: Mit einem zweistelligen Beitragswachstum von 11,4 Prozent auf rund 4,2 Milliarden Euro wiederholten sie beinahe die außergewöhnliche Steigerung des Vorjahres. Die Beiträge im Neugeschäft übersprangen zum dritten Mal nach 1999 und 2004 die Milliarden-grenze (rund 1,12 Milliarden Euro), verzeichneten jedoch gegenüber dem

Ausnahmejahr 2004 einen Rückgang von rund 20 Prozent. Wachstumsträger waren mit 733 Millionen Euro die Einmalbeiträge, 369 Millionen Euro entfielen auf laufende Beiträge.

In der **privaten Altersvorsorge** lag die klassische Rentenversicherung mit einem Neugeschäft von rund 352 Millionen Euro vorn. Eine neue, fondsgebundene Rente gegen Einmalbeitrag erreichte im Einführungsjahr einen Beitrag von 122 Millionen Euro. Die Zahl der neu abgeschlossenen Riester-Verträge hat sich in 2005 auf über 100.000 Policen verdreifacht. Bei der **betrieblichen Altersvorsorge** stieg der Neubeitrag um 39 Pro-

## Die R+V Versicherung AG in Zahlen

|   | 2005 (vorl.) | 2004      | Veränderung<br>in % |
|---|--------------|-----------|---------------------|
| Beitragsentwicklung   | Mio. Euro    | Mio. Euro |                     |
| Gesamt Gruppe Inland + Ausland                                      | 8.466        | 8.305     | 1,9                 |
| Erstversicherer (Inland)  | 7.458        | 6.939     | 7,5                 |
| davon:  |              |           |                     |
| Leben   | 4.032        | 3.654     | 10,4                |
| Pensionsversicherung  | 132          | 86        | 53,4                |
| Leben incl. Pension   | 4.165        | 3.740     | 11,4                |
| Krankenversicherung   | 145          | 129       | 12,8                |
| Schaden-/Unfallversicherung   | 3.148        | 3.071     | 2,5                 |
| <b>Ausgewählte Versicherungssparten Schaden-/Unfallversicherung</b> |              |           |                     |
| Unfallversicherung  | 429          | 418       | 2,5                 |
| Kraftfahrtversicherung  | 1.392        | 1.398     | - 0,4               |
| Haftpflichtversicherung   | 332          | 318       | 4,6                 |
| Verbundene Wohngebäudeversicherung                                  | 158          | 147       | 7,8                 |
| Verbundene Hausratversicherung                                      | 82           | 77        | 6,3                 |
| Kredit- und Kautionsversicherung                                    | 133          | 121       | 10,3                |
| Rechtsschutzversicherung  | 89           | 83        | 7,2                 |

zent, gleichzeitig wuchs der Bestand um mehr als 22 Prozent auf 498 Millionen Euro. Das neue Produkt ATZ erzielte einen Beitrag von rund 60 Millionen Euro. ATZ bietet Arbeitgebern eine Insolvenzversicherung von AltersTeilZeitguthaben.

### Laufende Gesamtverzinsung überdurchschnittlich

Zum Jahresende 2005 verwalteten die R+V Lebens- und Pensionsversicherer rund fünf Millionen Verträge; die Stornoquote ging von 3,8 Prozent auf 3,6 Prozent zurück und lag damit deutlich unter Branchenniveau. Die laufende Gesamtverzinsung bleibt bei der R+V Lebensversicherung AG mit 4,5 Prozent stabil.

Die Beitragseinnahmen der R+V **Krankenversicherung** wuchsen wieder zweistellig um 12,8 Prozent auf 145 Millionen Euro. Die Zahl der vollversicherten Personen stieg um 9 Prozent. Attraktive Produkte für gesetzlich Versicherte steigerten die Zahl der Zusatzversicherten um 23,5 Prozent. Ein Mitte 2005 neu eingeführter Tarif für Genossenschaftsmitglieder verkaufte sich 15.500 mal.

### R+V Schaden-/Unfallversicherer wachsen gegen den Markttrend

Im stagnierenden Markt der **Schaden-/Unfallversicherungen** legte R+V gegen den Trend um 2,5 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro zu. Dabei verlief die Beitragsentwicklung in den einzelnen Sparten höchst unterschiedlich, überall jedoch mit Marktanteilsgewinnen. Die kombinierte Schaden-/Kostenquote wird 2005 erneut deutlich unter 100 Prozent liegen. In der **Kfz-Versicherung** gewann R+V mit einem neuen Tarif im Jahreswechselgeschäft 2005/2006 unterm Strich 90.000 Neukunden. Günstigere Durchschnittsbeiträge führten jedoch zu einem Beitragsrückgang von 0,4 Prozent (Markt: minus 2,8 Prozent). Mit einem Beitragsvolumen von 1,4 Milliarden Euro ist die Kfz-Sparte weiterhin die beitragsstärkste im Kompositgeschäft der R+V.

In der **Haftpflichtversicherung** legte R+V mit 4,6 Prozent erneut stärker zu als der Markt (plus 3,5 Prozent). 2,5 Prozent betrug das Beitragswachstum in der Unfallversicherung.

Auch in den übrigen Sparten legte R+V deutlich stärker zu als die Bran-

che. Den größten Zuwachs in Komposit verzeichnete die **Kreditversicherung** mit 10,3 Prozent auf 133 Millionen Euro. R+V deckt in Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken den Bedarf mittelständischer Unternehmer nach Absicherung von Liquidität und Gewinn.

Hauptwachstumsträger im Privatkundengeschäft war wie im Vorjahr die **PrivatPolice**, eine Police, die die wichtigsten Privatversicherungen bündelt. Dank der Privatpolice konnte die Verbundene Hausratversicherung um 6,3 Prozent zulegen und die Rechtsschutzversicherung um 7,2 Prozent.

Wie letztes Jahr berichtet, hob R+V in 2004 die zeitversetzte Bilanzierung des Schaden-/Unfallrückversicherungsgeschäftes auf, so dass zwei Abrechnungsjahre mit entsprechendem Prämienanstieg in die Bilanz eingingen. Dies führte in 2005 zwangsläufig zu einem Beitragsrückgang von 40 Prozent auf 675 Millionen Euro. Auch R+V war 2005 von den weltweiten Naturkatastrophen betroffen, die jedoch ohne Auswirkungen auf das Ergebnis blieben.



Der Norden Europas ist um renditestarke Immobilien nicht verlegen: Für ihren institutionellen Immobilienfonds DIFA Immo-Invest erwarb die DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG, Hamburg, zum Jahreswechsel einen Gebäudeabschnitt des Universitätsareals „Campus Nydalen“ in Oslo. Die Gesamtinvestition für den Trakt mit insgesamt 16.400 Quadratmetern Büro- und Einzelhandelsfläche beläuft sich auf rund 62 Millionen Euro. Als erster deutscher Fondsmanager nutzt DIFA damit die Chancen der aussichtsreichen Immobilienmarktentwicklung in Norwegen, die unter anderem gekennzeichnet ist durch eine anziehende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Büroflächen. Das sechsgeschossige Objekt ist Bestandteil des im Sommer 2005 fertig gestellten, rund 95.000 Quadratmeter großen Business School-Campus im Zentrum von Oslos aufstrebendem Bürostandort Nydalen. Für die Gesamtfläche besteht ein Generalmietvertrag mit Nydalen Campus AS, einer hundertprozentigen Tochter des Entwicklers des Nydalen-Projektes, Avantor ASA.

VR-Leasing in 2005

# Ertrag gesteigert

Die VR Leasing-Gruppe hat das Jahr 2005 in den Geschäftsfeldern Leasing und Finanzierung sehr erfolgreich abgeschlossen. Das Kerngeschäftsfeld Leasing wuchs um 12,6 Prozent von 3,1 Milliarden Euro auf 3,49 Milliarden Euro. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge stieg auf knapp 140.000 Stück.

**D**urch das erfolgreiche Geschäftsjahr baute die VR Leasing ihre Marktführerschaft bezogen auf kleine und mittelständische Unternehmen weiter aus. Das Inlandsleasinggeschäft umfasste 1,92 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,81 Milliarden Euro).

Das Geschäftsfeld Finanzierung hat insbesondere Factoring und Zentralregulierung im Portfolio. Das Umsatzvolumen der Zentralregulierung, eine Finanzdienstleistung für Einkaufskooperationen, lag bei 6,53 Milliarden Euro (Vorjahr: 6,96 Milliarden Euro). Das Umsatzvolumen beim Factoring betrug 907 Millionen Euro (Vorjahr: 711 Millionen Euro).

Das vorläufige Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit liegt mit rund 41 Millionen Euro um 16,6 Prozent deutlich höher als das des Vorjahres mit 35,4 Millionen Euro. Wesentlich zu diesem positiven Ergebnis beigetragen hat die gute Geschäftsentwicklung insbesondere auch in Mittel- und Osteuropa.

Wichtigste Partner für die VR Leasing sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken. Das über sie vermittelte Leasingvolumen für Mobilien stieg um 38 Prozent auf 836 Millionen Euro. Über 1.000 Banken arbeiteten mit der VR Leasing zusammen.

Beim Immobilien-Leasing wurden 80 Prozent des Neugeschäfts (insgesamt 245 Millionen Euro) durch Primärbanken vermittelt, und auch das Factoring über die VR Factorem stieg um über 27 Prozent. Ende vergangenen Jahres wurden zudem zwei ABS-Transaktionen in Höhe von 440 Millionen Euro herausgegeben. Der FinanzVerbund konnte 150 Millionen Euro zeichnen. Ein bedeutsames Geschäftsfeld ist die Fahrzeugfinanzierung. Hier wuchs das Neugeschäft um 23 Prozent auf 670 Millionen Euro; ein Drittel davon entfiel auf Nutzfahrzeug-Leasing. Im Flottenmanagement

verbuchte VR Leasing ein Plus von 44 Prozent.

Als europäischer Finanzdienstleister trägt das Auslandsgeschäft wesentlich zum Ergebnis der VR Leasing bei. In 2005 stieg das Neugeschäftsvolumen in Mittel- und Osteuropa um 21 Prozent auf 1,56 Milliarden Euro. Neben der Fahrzeugfinanzierung wird immer stärker das Maschinen-Leasing als auch die Finanzierung von Informations- und Kommunikationstechnik nachgefragt. In Ungarn wurde mit 672 Millionen Euro das höchste Neugeschäft generiert, gefolgt von Tschechien, Polen und der Slowakei. Die größten Zuwächse gab es in Serbien-Montenegro (135 Prozent), Rumänien (129 Prozent) und Bosnien-Herzegowina (51 Prozent). In Russland wurde am Standort Moskau das operative Geschäft aufgenommen.



## Registerveränderungen

Amtsgericht Freiburg, GnR 37 Bs, Eintrag vom 9. November 2005: Die **Weinbau- und Weinvertriebsgenossenschaft Ihringen eG**, Sitz Ihringen a.K., hat ihren Firmennamen geändert in: Ihringer Weinkontor eG.

Amtsgericht Freiburg, GnR 39, Eintrag vom 23. November 2005: Das **SÜDBADISCHE BLINDENWERK eingetragene gemeinnützige Ein- und Verkaufsgenossenschaft blinder Handwerker und Handwerkerinnen Südbadens**, Sitz Freiburg, wird nach Beschluss der Generalversammlung vom 24. Juni 2005 aufgelöst.

Amtsgericht Singen, GnR 31 R, Eintrag vom 25. Oktober 2005: Die **APG Süd (Ärztliche Planungsgemeinschaft Süd) eG** – übertragende –, Sitz Radolfzell, hat sich mit der Gesundheitsnetz eG, GNS – übernehmende –, Sitz Reutlingen, verschmolzen.

Amtsgericht Freiburg, GnR 55, Eintrag vom 1. Dezember 2005: Die **Milchhändler-Genossenschaft Freiburg eG**, Sitz Freiburg, wird nach Beschluss der Generalversammlung vom 16. März 2005 aufgelöst.

Amtsgericht Offenburg, GnR 59, Eintrag vom 8. Dezember 2005: Die **Weinvertriebsgenossenschaft Ortenberg eG i.L.**, Sitz Ortenberg, ist nach Liquidation gelöscht.

Amtsgericht Bruchsal, HRB 1269, Eintrag vom 22. November 2005: Die **Immobilien-Vermittlungs-GmbH der Volksbank Bruchsal eG**, Sitz Bruchsal, hat ihren Firmennamen geändert in: Volksbank Immobilien Bruchsal-Bretten GmbH mit neuem Sitz in Bretten.

Amtsgericht Karlsruhe, HRB 5264: Die **Erste BadGen Beteiligungs GmbH & Co.KG**, Sitz Karlsruhe, wurde zum 7. November 2005 Mitglied des BGV.

Amtsgericht Waiblingen, HRB 3284; Die **Süddeutsche Lebensversicherung aG**, Sitz Fellbach, wurde zum 1. Januar 2006 Mitglied des BGV.

## Fachinformationen

Zeitraum vom 22. Oktober 2005 bis 31. Januar 2006

### Beratungsangebot

Nr. 018 v. 22. Nov. Dokumentationsanforderungen im Wertpapiergeschäft – Einführung des Konzepts „Hausmeinung“

Nr. 001 v. 4. Jan. Rating-Check-up

### Vorstand

Nr. 002/231 v. 1. Dez. Kauf der KLV durch die W+W-Gruppe

Nr. 003/245 v. 19. Dez. Weihnachtsgrüße

### Abteilung VS-VA

Nr. 003/250 v. 22. Dez. 17. Vertriebs-symposium am Mittwoch, 25. Januar 2006, 9:30–16:00 Uhr; Ergebnisse der „Befragung zur Vertriebsausrichtung“ im Mittelpunkt

Nr. 001/026 v. 30. Jan. Bankwirtschaftliche Tagung der Volksbanken und Raiffeisenbanken vom 9. – 11. Mai 2006 in Rosenheim; Vorab-Information

### Abteilung VS-MB

Nr. 014/235 v. 8. Dez. Abfindungen in Pensionszusagen

### Abteilung PDL-QsG

Nr. 021/214 v. 3. Nov. Allgemeine Hypothekenbank Rheinboden (AHBR)

Nr. 022/226 v. 25. Nov. Liquiditätsplanung landwirtschaftlicher Betriebe

Nr. 023/233 v. 6. Dez. Vorbereitung der Jahresabschlussprüfung

Nr. 024/236 v. 13. Dez. Jahresabschluss 2005

Nr. 025/239 v. 15. Dez. Geschäftsguthaben nach internationalem Rechnungslegungsstandard IAS 32

Nr. 026/246 v. 20. Dez. GenoBankBilanz – Programm zur Jahresabschlusserstellung, Daten der Vorjahre aus GenoBankBilanz

Nr. 027/251 v. 27. Dez. Einbringung von FIDUCIA-Aktien in eine Holding

Nr. 028/252 v. 27. Dez. Jahresabschluss 2005

Nr. 029/253 v. 27. Dez. Bewertung von Pensionsrückstellungen nach § 6a EstG, Übergang auf die Heubeck Richttafeln 2005 G

Nr. 001/016 v. 20. Jan. Hinweise des DGRV zum Jahresabschluss 2005

Nr. 002/020 v. 20. Jan. Behandlung von Schuldtiteln und stillen Beteiligungen an der AHBR

### Abteilung BB

Nr. 007/234 v. 8. Dez. Zweitmarkt für Kapitallebensversicherungen; hier: Handel mit gebrauchten Lebensversicherungs-policen

### Abteilung BB-V

Nr. 023/216 v. 8. Nov. Bundesweiter Vertriebswettbewerb

Nr. 024/223 v. 21. Nov. Cash & Go – Winter-Bonusaktion von T-Mobile

Nr. 025/240 v. 16. Dez. Neue Verbunddarstellung

Nr. 001/006 v. 12. Jan. „Die Zukunft ruft“ – Berufsstarterkampagne 2006

Nr. 002/019 v. 20. Jan. Ferientag der Volksbanken und Raiffeisenbanken am 20. Mai 2006 im Erlebnispark Tripsdrill

Nr. 003/024 v. 26. Jan. Befragung der F-Call AG

### Abteilung BB-P

Nr. 029/227 v. 25. Nov. Nachforschungsersuchen

Nr. 030/232 v. 5. Dez. Nachforschungsersuchen

Nr. 031/244 v. 16. Dez. Geldwäschegesetz: Bundesweites Konzept zur Erstellung einer Gefährdungsanalyse gemäß BaFin-Rundschreiben 8/2005 (GW)

Nr. 032/249 v. 22. Dez. Nachforschungsersuchen

Nr. 001/008 v. 16. Jan. Sicherungsübereignung von Kraftfahrzeugen, neue fälschungssichere EU-Zulassungs-dokumente für Kraftfahrzeuge

Nr. 002/015 v. 20. Jan. Fachausschuss Produktion/Steuerung: Datenerhebung für Produktivitätsvergleich im Kreditgeschäft

Nr. 003/023 v. 24. Jan. ZKA-Empfehlung zum „Girokonto für jedermann“; hier: Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts in Bremen vom 22. Dezember 2006 (Az.: 2 U 67/05 = 2 O 408/05)

Nr. 004/025 v. 30. Jan. Bewertung von Kreditsicherheiten: Die Richtlinie des genossenschaftlichen Finanzverbundes

### Abteilung BB-S

Nr. 040/221 v. 16. Nov. Ergebnisse der Umfrage der BaFin betreffend Zinsänderungsrisiken

Nr. 041/222 v. 18. Nov. Gesamtbilanz der Mitgliedsbanken zum 31. 10. 2005, Entwicklung im Jahr 2005

Nr. 042/228 v. 28. Nov. Statistische Erhebung des AVR 2005 – Erhebungsunterlagen, Erhebungszeitraum 1. Dezember 2005 – 14. Februar 2006

Nr. 043/229 v. 29. Nov. VR-Control Reporting zum 30. November 2005

Nr. 044/237 v. 15. Dez. Eilerhebung zur Ertragslage 2005

Nr. 045/238 v. 15. Dez. Gesamtbilanz der Mitgliedsbanken zum 30. 11. 2005, Entwicklung im Jahr 2005

Nr. 001/003 v. 9. Jan. Eilerhebung zur Ertragslage 2005

Nr. 002/005 v. 12. Jan. Veröffentlichung der Endfassung der MaRisk

Nr. 003/012 v. 16. Jan. Gesamtbilanz der Mitgliedsbanken zum 31. 12. 2005, Entwicklung im Jahr 2005, Kreditnehmerstatistik zum 31. 12. 2005

Nr. 004/018 v. 20. Jan. Entwicklung der badischen Kreditgenossenschaften im Fünf-Jahres-Vergleich (2000 – 2005)

### Abteilung BWD

Nr. 067/212 v. 27. Okt. Musterschreiben an die Kaufland Warenhandel GmbH & Co. KG

Nr. 068/213 v. 27. Okt. Werbung der Raiffeisen Märkte in 2006

Nr. 069/215 v. 4. Nov. Schnellerhebung – vertraulich

Nr. 070/217 v. 10. Nov. Umsatzsteuer: Angabe des Lieferzeitpunktes in der Rechnung; neue Genehmigungen nach § 18 Pflanzenschutzmittelgesetz

Nr. 071/218 v. 10. Nov. Umsatzsteuer/Saatgut: Unsere Fachinformation Nr. 2005/BWD/043/143 vom 15. Juli 2005, Steuersatz bei Lieferung von Basissaatgut zu Vermehrungszwecken

Nr. 072/219 v. 10. Nov. Informationen der R + V zum Risikomanagement

Nr. 073/220 v. 15. Nov. Prüfung der Schadstoffklassen bei LKW kann Einsparungen bringen

Nr. 074/224 v. 22. Nov. Ernteergebnis 2005

Nr. 075/225 v. 25. Nov. Angebot der Cardpack GmbH für Preislisten und Prospektversand

Nr. 076/230 v. 2. Dez. Sachkundenachweis für den Verkauf von Pflanzenschutzmitteln und giftigen Stoffen

Nr. 077/241 v. 16. Dez. Aufzeichnungspflicht bei der Anwendung von Pflanzenschutzmitteln

Nr. 078/242 v. 16. Dez. Sachkundenachweis für den Verkauf von giftigen Stoffen

Nr. 079/247 v. 22. Dez. Wandplaner 2006

Nr. 080/248 v. 22. Dez. EU-Futtermittelhygiene-Verordnung 183/2005 – Futtermittelunternehmer müssen sich registrieren lassen – Raiffeisenmärkte sind Futtermittelunternehmen, wenn sie Pferdefutter verkaufen

Nr. 001/001 v. 2. Jan. Betriebsvergleich Teil IV – Aufwandsstruktur

Nr. 002/002 v. 10. Jan. 1. 89. Bekanntmachung Nr. 05/02/29 über Genehmigungen nach § 18 PflSchG – BVL genehmigt weitere Anwendungsgebiete für zugelassene Pflanzenschutzmittel  
2. Neue BBA-Datenbank zu nichtchemischen Pflanzenschutzmaßnahmen – BBA stellt Informationen zu nichtchemischen Pflanzenschutzmaßnahmen zur Verfügung

Nr. 003/004 v. 12. Jan. Erhebung zur Jahresstatistik 2005

Nr. 004/007 v. 12. Jan. Rücknahme unbrauchbar gewordener Pflanzenschutzmittel: Die Pflanzenschutzmittel-Hersteller und -Großhändler führen im Frühjahr 2006 eine Sonderaktion durch

- Nr. 005/009 v. 13. Jan. 1. Das BMLEV hat den Entwurf einer Zweiten Verordnung zur Änderung der Verordnung über tiefgefrorene Lebensmittel vorgelegt.  
2. Gesundheitliche Bewertung von Perfluorchemikalien in Papieren und Kartons für Lebensmittelverpackungen durch das BfR.
- Nr. 006/010 v. 16. Jan. Sachkundenachweis für den Verkauf von Pflanzenschutzmitteln und giftigen Stoffen
- Nr. 007/011 v. 16. Jan. Einkaufsbedingungen der Edeka Handelsgesellschaft Südwest mbH
- Nr. 008/013 v. 17. Jan. Medienkooperation mit SWR 4: Aktion „Rezeptvorschläge“ läuft derzeit
- Nr. 009/014 v. 17. Jan. IFS-Re-Zertifizierung
- Nr. 010/017 v. 20. Jan. Deutscher Raiffeisentag 2006 in Karlsruhe
- Nr. 011/021 v. 24. Jan. Symposium Bioenergie am Montag, 20. Februar 2006, um 9:30 Uhr, Akademie: Neues Geschäftsfeld für Landwirte und landwirtschaftliche Genossenschaften, Hintergrundinformationen als Basis für die Kreditvergabe

**Abteilung IVS**

- Nr. 005/243 v. 16. Dez. Kostensätze für Prüfung und Beratung ab 1. Januar 2006
- Nr. 006/022 v. 23. Jan. drwz-Rahmenvereinbarungen im Automobilbereich, Hotelführer 2006

# 1 | Blick

Zeitraum vom September 2005 bis Januar 2006

**Fachrat Kredit**

- 2005/FR-K/01 30. Sept. 2005 Sitzung vom 20. September 2005

**Fachausschuss Marketing**

- 2005/FA-M/01 5. Okt. 2005 Sitzung vom 21. September 2005
- 2005/FA-M/02 27. Dez. 2005 Sitzung vom 30. November 2005

**Fachausschuss Produktion und Steuerung**

- 2005/FA-PS/01 25. Okt. 2005 Sitzung vom 26. September 2005
- 2005/FA-PS/02 30. Dez. 2005 Sitzung vom 8. Dezember 2005

**Mitgliederversammlung Kredit**

- 2005/MV-K/01 14. Okt. 2005 Versammlung vom 27. September 2005

**Verbandsrat**

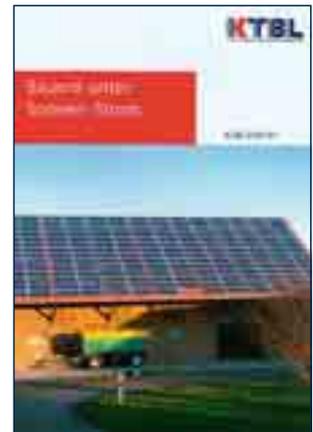
- 2005/VR/01 18. Okt. 2005 Sitzung vom 29. September 2005



Von Dr. Anton Schmoll (Wien); erschienen 2006 Gabler Verlag, Wiesbaden; 364 Seiten mit 164 Abbildungen, Hardcover; ISBN 3-8349-0221-7, Preis: 54,90 €.

Das Firmenkundengeschäft der Banken ist im Umbruch – aber auch im Aufbruch: Gestiegene Ansprüche, technologischer Wandel, intensiver Wettbewerb und Margenverfall stellen die Banken vor die Herausforderung, ihre Vertriebskonzeption den geänderten Rahmenbedingungen anzupassen. Dabei ergeben sich neue Chancen, die Rentabilität in diesem Marktsegment signifikant zu steigern.

Basis dazu ist eine strategische Neuausrichtung des Vertriebs mit dem Ziel, die Vertriebskraft nachhaltig zu stärken. Denn der Wettbewerb am Firmenkundenmarkt wird im Vertrieb, dem zentralen Erfolgsfaktor, gewonnen. Auf dem Weg zu einer ganzheitlichen Vertriebskonzeption liefert dieses Buch wertvolle Anregungen und Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis. Es bietet einen Überblick über das strategische Vertriebsmanagement und zeigt, wie eine Führung die Verkaufsorientierung fördert und die Vertriebsleistung der Mitarbeiter spürbar steigert. Das Buch enthält praxiserprobte Instrumente zu Vertriebssteuerung und -controlling.



Herausgegeben vom Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e. V. (KTBL) 2006; Heft 057, 28 Seiten, ISBN 3-939371-02-5, ISBN 978-3-939371-02-1, Best.-Nr. 40057, Preis: 5 €.

In Deutschland ist die Erzeugung von Strom mit Photovoltaikanlagen seit der Änderung des Erneuerbare Energiengesetzes (EEG) zu einer interessanten Einkommensalternative geworden. Über 55 Cent pro eingespeiste Kilowattstunde können für Strom aus Photovoltaikanlagen erlöst werden. Das EEG bietet außerdem eine Preis- und Abnahmegarantie über 20 Jahre.

Im KTBL-Heft werden im Einzelnen die technischen Grundlagen der Photovoltaik dargestellt. Dabei wird auch über Solarzellentypen, die Verschaltung von Solarzellen zu Modulen und Generatoren, die Arbeitsweise einer netzgekoppelten Solaranlage und den Netzanschluss informiert. Ausführungen über die Planung sowie den Betrieb und die Wartung einer Solaranlage schließen sich an. Abschließend werden ausführlich die Voraussetzungen für einen wirtschaftlichen Betrieb netzgekoppelter Photovoltaikanlagen dargestellt. Für alle Landwirte, die sich mit dem Gedanken tragen, eine Photovoltaikanlage zu bauen.



Herausgegeben vom Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., Berlin; erarbeitet von zehn Autoren, darunter Claus-Peter Göttmann (BGV) und Michael Vogt, Volksbank Wilferdingen-Keltern eG, Remchingen; erschienen 2006 im DG-Verlag eG, Wiesbaden, als Band 37 der BVR-Bankenreihe; 114 Seiten, broschiert; Art.-Nr. 961630, Preis: 14,50 € zzgl. 7% MwSt. (Staffelpreise bei Mehrbezug).

Die sachgerechte Bewertung von Kreditsicherheiten ist eine zentrale Aufgabe innerhalb des Kreditgeschäfts der Banken. Sie hat Bedeutung für die Kreditgewährung einschließlich der Gestaltung der Konditionen, für die Kreditüberwachung wie auch für die Bilanzierung.

Die vorliegende Broschüre greift die bislang in der Finanzierungspraxis gültigen Bewertungsansätze für Sicherheiten auf und bringt sie in Einklang mit den aktuellen rechtlichen Anforderungen an die Kreditsicherung. Dabei wurden bislang unterschiedliche Ansätze in Prüfung und Kreditpraxis einander angeglichen und vereinheitlicht. Wesentlicher Inhalt der Broschüre ist die Definition von Bewertungsgrundsätzen und Beleihungsgrenzen. HS



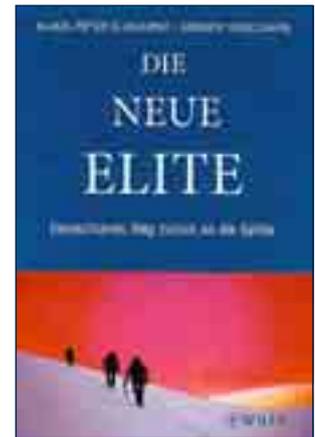
Herausgegeben von Dr. Ingo Kipker und Uwe Lüders; erschienen 2005 im DG-Verlag eG, Wiesbaden; 274 Seiten mit 88 Abbildungen, gebunden; ISBN 3-87151-087-4, Preis: 27,94 € zzgl. 7% MwSt.

Durch den Trend zur Industrialisierung wird die Wertschöpfungskette der Banken zunehmend aufgespalten. Die Trennung zwischen Vertriebs-, Produktions- und Steuerungsbank wird immer stringenter vollzogen. Nachdem in den VR-Banken in den vergangenen Jahren verstärkt die Vertriebs- und Steuerungseinheiten neu aufgestellt worden sind, steht nun die Produktionsbank im Mittelpunkt. Dabei lautet das Ziel, sie zu einem effizienten internen Dienstleister auszurichten, der flexibel, schnell, kostengünstig und kundenorientiert die Leistungen bereitstellt. Mit dem vorliegenden Buch werden bewährte Ansätze zur Steigerung der Leistungsfähigkeit in der Produktionsbank aufgezeigt. Unter den 20 Autoren finden sich auch Klaus Saffenreuther, Vorstandsvorsitzender der Volksbank eG in Mosbach, und Michael Krings, Vorstandsvorsitzender der Fiducia IT AG, Karlsruhe. Sie berichten über Kosteneffizienz im Kunden-Servicecenter bzw. über die Qualitätssteigerung durch „agree“. HS



Herausgegeben von Stephan Dutenhöfer, Bernhard Keller, Uwe Braun und Henning Rossa im Fritz Knapp Verlag (Frankfurt a. M.) 2005; 640 Seiten, gebunden, ISBN: 3831407789 Preis: 69,- €.

Ohne Kommunikation kann ein Unternehmen nicht funktionieren: Die Mitarbeiter hätten keine klare Aufgabenzuordnung und die Kunden wüssten nichts von den Produkten und Dienstleistungen. Die vielfältigen Aspekte von Kommunikation im Bereich Finanzdienstleistungen werden in diesem Handbuch dargestellt. Die Autoren bringen ihre Erfahrungen als Vorstände, Werbe-, Marketing- und Kommunikationsleiter, als Journalisten, PR-Experten oder auch als Unternehmensberater ein. Sie zeigen auf, was Kommunikation erfolgreich macht, wie sich mögliche Flops schon im Vorfeld erkennen lassen und wie effektive Werbung betrieben wird. In diesem Buch beschäftigen sich ausgewiesene Praktiker mit allen Facetten der Kommunikation speziell in der Finanzdienstleistungsbranche. Die Themen reichen von der Messung von Kommunikationswirkung über Sonderfälle wie die Kommunikation von Fusionen oder Börsengängen bis hin zur internen Kommunikationskultur.



Von Klaus-Peter Gushurst und Gregor Vogelsang; erschienen 2005 im Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim; 192 Seiten, gebunden; ISBN 3-527-50201-7, Preis: 29,90 €.

Elite ist in Deutschland ein Reizthema. Sie ist auf der einen Seite der Hoffnungsträger. Andererseits war das Image der gesellschaftlichen Führungsschicht noch nie so schlecht wie heute. Die Autoren haben für ihr Buch das Bild von der Elite genauer untersucht. Hierzu haben sie fünfzig Persönlichkeiten im In- und Ausland interviewt und 300 Angehörige der deutschen Eliten aus Wissenschaft, Verwaltung, Politik und Wirtschaft befragt, um Antworten zu finden: Was zeichnet Elite aus? Welche Eigenschaften sollte sie haben? Und auf welche Fähigkeiten kommt es besonders an? Da in der Diskussion immer wieder auf die Erfahrungen und vor allem auf den Vorsprung der Elite und der Elitenförderung in anderen Ländern verwiesen wird, unterziehen die Autoren die deutsche Situation einem kritischen Vergleich mit Frankreich, USA und Großbritannien. Gregor Vogelsang ist Partner der renommierten Unternehmensberatung Booz Allen Hamilton und mehrfacher Buchautor. Klaus-Peter Gushurst ist Geschäftsführer bei Booz Allen Hamilton in Deutschland. -nus-



Von den Professoren Dr. Hartmut Bieg, Dr. Christopher Hossfeld, Dr. Heinz Kussmaul und Dr. Gerd Waschbusch; erschienen 2006 im DG-Verlag eG, Wiesbaden; 544 Seiten mit 73 Abbildungen, kartoniert; Art.-Nr. 961460, Preis: 56,- € zzgl. 7% MwSt. (Staffelpreise bei Mehrbezug).

Seit 2005 sind alle kapitalmarktorientierten Unternehmen in der EU mit wenigen Ausnahmen verpflichtet, ihren Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu erstellen. Mit dem Bilanzrechtsreformgesetz dürfen auch andere, nicht kapitalmarktorientierte Firmen statt eines HGB-Abschlusses ihren Konzernabschluss nach IFRS erstellen.

Die systematische Darstellung widmet sich zunächst den Grundlagen im Vergleich zu den deutschen Rechnungslegungsnormen. Danach beschäftigt sich ein umfangreiches Kapitel mit der Bilanz. Im dritten Kapitel geht es um die Gewinn- und Verlust-Rechnung. Die Besonderheiten im Banken- und Versicherungsbereich schließen sich an. Ein besonderes Kapitel schildert die allgemeinen Bankrisiken. Ebenso wird die Umstellung eines HGB-Abschlusses auf den IFRS-Abschluss behandelt.

HS



Roman von Helmut Aydt; erschienen 2005 im Schardt-Verlag, Oldenburg; 190 Seiten, broschiert; ISBN 3-89841-211-3, Preis: 12,80 €.

Der Autor leitete 20 Jahre den Auslandsbereich der damaligen GZB-Bank AG in Stuttgart. Der Pensionär hat bereits mehrere Romane veröffentlicht. Im neuesten Werk geht es um die Geschichte von zwei jungen Männern: Marco ist gutaussehend, lebenslustig und voller Energie; Kai ist grüblerisch, verschlossen. Trotzdem verbindet beide eine enge Freundschaft, die durch eine Gemeinsamkeit verstärkt wird: Beide sind blind.

HS



Herausgegeben vom Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e. V. (KTBL) 2006; 64 Seiten, ISBN 3-939371-00-9, Best.-Nr. 40055, Preis: 8 €.

In diesem Heft analysieren inamhafte Autoren in prägnanter Form relevante Bereiche der Tiergesundheitsprävention. Die zusammengetragenen Erfahrungen und Tipps beziehen sich vor allem auf vorbeugende Aspekte aus der täglichen Arbeit. Anhand konkreter Fragestellungen werden in knapper Form die Bereiche Euter- und Gliedmaßen-gesundheit, Fruchtbarkeit und Milchqualität behandelt sowie die Kälberaufzucht und die Fütterung.



Von Norbert Fröb und Mathias Funk, Herausgegeben vom Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e. V. (KTBL) 2005; 32 Seiten, Best.-Nr. 40058, Preis: 5 €.

Die Kenntnis des Dieselbedarfs der einzelnen landwirtschaftlichen Maschinen bietet die Chance, den Energieeinsatz in der Produktion landwirtschaftlicher Güter zu verringern. Aber auch vor dem Hintergrund der ab 2005 gültigen Änderungen des Agrardieselselgesetzes sind Dieselbedarfs-werte von großem Nutzen, da im Antrag für die Mineralöl-steuervergütung für Arbeiten, die zum Beispiel von einem Lohnunternehmen durchgeführt wurden, die tatsächlich verbrauchte Dieselmenge anzugeben ist. Das KTBL hat deshalb ein Kompendium des Dieselbedarfs bei landwirtschaftlichen Arbeiten zusammengestellt. Für die Arbeitsgänge von der Bodenbearbeitung bis zur Ernte und zu Ladearbeiten auf dem Hof sind typische Maschinen und Maschinenkombinationen zusammengestellt. Der Dieselbedarf ist dabei nach dem sehr exakten teilzeitspezifischen Kalkulationsmodell ermittelt, in dem die von der Schlaggröße abhängigen Verbrauchsanteile für zum Beispiel Wendungen am Feldende berücksichtigt werden.

Fax-Antwort: 06 11/50 66-712 53 – kopieren und faxen oder im Umschlag schicken an:

**DG VERLAG Buch & MedienService**  
Postfach 2140 65011 Wiesbaden

So einfach geht's: Ankreuzen oder gewünschte Titelanzahl angeben und an uns schicken. Darüber hinaus besorgen wir Ihnen jede lieferbare Publikation, ob Buch, Loseblattwerk oder Zeitschrift.

Bitte senden Sie mir die angekreuzten Titel zu.

Bitte senden Sie mir das komplette Angebot des Buch & MedienService zu.

Kunden-Nr. \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Datum/Stempel/Unterschrift \_\_\_\_\_ [www.genobuy.de](http://www.genobuy.de)

# Deutschland wird Weltmeister!

## Zumindest laut Statistik

Nach der blamablen 1:4-Packung der deutschen Kicker gegen Italien gibt das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln jetzt Entwarnung: Deutschland wird Fußball-Weltmeister 2006 – zumindest wenn man den Sportstatistiken glaubt. Denn Deutschland erreichte bei bisherigen WM-Teilnahmen im Schnitt das Viertel- oder Halbfinale. Zudem kommt ein Gastgeberland durchschnittlich 2,5 Runden weiter als bei Turnieren fern der Heimat.

Für den mexikanischen Wahrsager Antonio Vazquez steht der Fußball-Weltmeister 2006 bereits fest: „Ich sehe Deutschland und sonst nichts“, orakelte der Medienstar vor kurzem. Leider lag der selbst ernannte große Zauberer in den vergangenen Jahren mit seinen Sport-Weissagungen meist voll daneben. Dieses Mal kann sich Vazquez aber zumindest auf die Statistik berufen. Denn bei mehr als jeder dritten WM triumphierte bislang das Gastgeberland.

Selbst wenn es nicht zum Titel reichte, zahlte sich die Ausrichtung für die Heimmannschaften aus (Grafik): Im Durchschnitt kommt das Gastgeberland 2,5 Runden weiter als anderswo.

Am meisten profitierte Frankreich vom Heimvorteil. Die Blauen, wie die Franzosen ihre Nationalelf nennen, schnitten 1998 ganze 4,5 Runden besser ab als bei ihren anderen WM-Teilnahmen. Am Ende stand der Titelgewinn. Auch England 1966 und Uruguay 1930 hielten im eigenen Land die goldene Trophäe in die Höhe – und lagen damit fast 4,5 Runden über ihrem Durchschnitt. Die Gründe für

die Erfolge zu Hause sind vielfältig: euphorische Fans, vertrautes Klima, eine akribische Vorbereitung. Zudem ist das Gastgeberland automatisch qualifiziert und bei der Auslosung gesetzt. Daher tritt es oft gegen leichtere Gruppengegner an. Die Daten liefern Fußball-Deutschland somit guten Grund zur Vorfreude auf das Großereignis im Sommer: Die deutsche Nationalmannschaft schied

im Durchschnitt der bisherigen WM-Teilnahmen erst im Viertel- oder Halbfinale aus. Zusammen mit einem statistischen Heimvorteil von über zwei Runden stehen die Chancen auf den Titelgewinn also nicht schlecht.

Den Deutschen Fußball-Bund (DFB) käme das teuer zu stehen. Allein dem kickenden Personal müsste der DFB für einen Turniersieg 6,9 Millionen Euro an Prämien zahlen. Für das Erreichen des Halbfinals wären 2,3 Millionen Euro fällig. Der statistische Heimvorteil könnte den weltweit mitgliederstärksten Sportverband damit mindestens 4,6 Millionen Euro kosten.



Text und Grafik:  
Institut der deutschen  
Wirtschaft Köln