



Prof. Dr. Theresia Theurl vom Institut für Genossenschaftswesen (IfG) der Universität Münster über die Leistungsfähigkeit von Verbundgruppenmitgliedern.

INTERVIEW

„Geringeres Insolvenzrisiko“

Wie kamen Sie zu dem Schluss, dass kooperierende Unternehmen weniger insolvenzanfällig sind?

Wir haben im IfG die Bilanzdaten von rund 15.000 kooperierenden mit 15.000 nicht kooperierenden Unternehmen aus der Datenbank der Creditreform verglichen. Am Ende dieser umfangreichen Untersuchung stand fest, dass Firmen, die einer Verbundgruppe angehören, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit ein geringeres Insolvenzrisiko haben sowie eine bessere Bonität aufweisen als vergleichbare Betriebe ohne Kooperationsanbindung.

Aus welchen Gründen stehen Mitglieder eines Verbundes besser da?

Wer einer Verbundgruppe beitrifft, hat meistens eine Analyse seines Geschäfts gemacht und die Notwendigkeit erkannt, zu kooperieren. Damit ist bereits ein wichtiger Schritt getan. Durch die Kooperation profitiert das Mitgliedsunternehmen etwa vom größeren Einkaufsvolumen und von gemeinsamen Marketinganstrengungen. Darüber hinaus bieten viele Verbundgruppen fundierte betriebswirtschaftliche Beratung sowie Unterstützung bei der Wahl der besten Geschäftsstrategie.

Warum scheuen sich dann viele Unternehmen vor einer Mitgliedschaft?

Aus früheren Studien wissen wir, dass vor allem Kleinunternehmen oft nicht kooperieren wollen – je kleiner die Firma, desto geringer die Bereitschaft, sich einer Verbundgruppe anzuschließen. Diese Unternehmen haben oft Angst davor, abhängig zu werden oder interne Informationen preisgeben zu müssen. Viele wissen aber auch einfach nicht, wie sie den richtigen Partner finden sollen.

Was können Verbundgruppen tun, um diese Vorurteile abzubauen?

Die Zentralen brauchen eine bessere Informationspolitik. Sie müssen klar machen, warum sich die Kooperation für Unternehmen lohnt. Sie müssen aber auch klare Spielregeln mit den Mitgliedern vereinbaren. Auch Interessenvertretungen wie die Industrie- und Handelskammern könnten mehr tun – sie sind oft schlecht über das Wirken der Verbundgruppen informiert.

FINANZIERUNG

Bonuspunkte für Mitglieder

Das Zauberwort heißt „Override“: Der Begriff aus dem Englischen steht für „Überschreitung“ und bezeichnet die Möglichkeit für Kreditanalysten, die engen Grenzen des Ratings zu verlassen und auf die spezifische Situation eines Unternehmens einzugehen. In dieser Phase des Kreditgesprächs haben Firmenchefs endlich die Chance, abseits der stumpfen, maschinell erstellten Bonitätseinstufung die Trümpfe ihrer Firma auszuspielen – zum Beispiel die Zugehörigkeit zu einer Verbundgruppe. Laut einer Untersuchung der Universität Münster besteht bei Kooperationsmitgliedern ein deutlich geringeres Insolvenzrisiko als bei Einzelkämpfern. „Durch den Anschluss profitiert das Kooperationsmitglied vom größeren Einkaufsvolumen und von den gemeinsamen Marketinganstrengungen“, sagt Professor Dr. Theresia Theurl vom Institut für Genossenschaftswesen (IfG), die die Untersuchung leitete (siehe Interview).

Großes Interesse

Die Studie wurde bereits 2004 vorgestellt, doch diese positive Wirkung sickert bei den Banken nun langsam durch. „Es dauert seine Zeit, bis die Kreditinstitute bestehende Prozesse verändern“, weiß Ludwig Veltmann, Hauptgeschäftsführer im Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV). Trotzdem gibt es handfeste Erfolge zu ver-

Immer mehr Unternehmen nutzen ihre Mitgliedschaft in einer Kooperation, um ein besseres Rating zu bekommen.

melden: Der Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) hat die Pionierrolle übernommen und seinen Mitgliedern empfohlen, den so genannten „Verbundgruppenbonus“ in die Bonitätsbewertung zu integrieren. Heute werden Unternehmer im Rahmen des „Override“ von den Genossenschaftsbanken gefragt, ob sie einer Kooperation angeschlossen sind und wie die Zentrale ihren Mitgliedern in einer schwierigen Situation hilft.

Auch die West LB und die Sparkassen beschäftigen sich mittlerweile mit den Vorteilen von Kooperationen, in den übrigen Instituten ist „die Befassung mit der Angelegenheit noch nicht abgeschlossen“, heißt es beim ZGV. Laut Verbandschef Veltmann zeigt aber die große Nachfrage nach Verbundgruppenzertifikaten, dass sich die Idee durchsetzt. „Wir haben bereits 35.000 solcher Urkunden verschickt, die eine Mitgliedschaft bestätigen und als Unterlage für das Gespräch mit der Hausbank genutzt werden“, freut sich der ZGV-Chef. Unter den Interessenten sind auch Unternehmen aus bekannten Netzwerken wie Rewe oder Edeka.

Veltmann hofft auf die Einsicht weiterer Kreditinstitute. „Wer kooperiert, gewinnt – diese Botschaft muss endlich bis zu den Kreditsachbearbeitern vordringen“, sagt der Verbandschef.

Marcelo Crescenti

HINTERGRUND

Verbundgruppenbonus

Laut einer Studie der Universität Münster haben Mitglieder einer Verbundgruppe ein deutlich geringeres Insolvenzrisiko als Firmen, die keiner Kooperation angeschlossen sind. Die Forscher untersuchten die Bonität von mittelständischen Unternehmen anhand einer Stichprobe von rund 15.000 Kooperationsmitgliedern und weiteren 15.000 vergleichbaren, nicht kooperierenden Unternehmen. Auf einer Skala von null bis 13 hatten Verbundgruppenmitglieder eine um zwei Klassen bessere Bonität. Der Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV) vergibt Zertifikate, die eine Kooperationsmitgliedschaft bestätigen und als Unterlagen für das Gespräch mit der Hausbank dienen. Weitere Informationen unter www.zgv-online.de.

