

Die Stärken weiter stärken

20. Ausgabe von „Wissenschaft und Praxis im Gespräch“ in Münster



Foto: Institut für Genossenschaftswesen

Diskutierten die Herausforderungen für Genossenschaftsbanken (v. links): Dr. Matthias Metz, Ingo Stockhausen, Mark Heiter, Wolfgang Etrich, Ralf W. Barkey, Prof. Dr. Theresia Theurl, Wolfgang Kirsch, Joachim Schorling, Carsten Graaf

Münster. Ein kleines Jubiläum feierte die Veranstaltungsreihe „Wissenschaft und Praxis im Gespräch“ im Januar. Das Institut für Genossenschaftswesen unter der Leitung von Prof. Dr. Theresia Theurl hatte zum 20. Mal eingeladen, um die aktuellen Herausforderungen der Genossenschaftsbanken zu diskutieren.

Ingo Stockhausen, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Oberberg mit Sitz in Wiehl, zeigte auf, wie eine Genossenschaftsbank die Fläche stärken und Erträge durch Filialausbau generieren kann. Während sich regionale Wettbewerber aus der Fläche des mittelständisch geprägten Oberbergischen Kreises zurückziehen, modernisiert und baut die Volksbank Oberberg ihr Filialnetz umfassend aus. Stockhausen zeigte anschaulich auf, wie der persönliche Kontakt des Beraters zu den Kunden den Image- und damit auch den Wettbewerbsvorteil sichert. Die Kunden-, Konten- und Mitgliederentwicklung der drei neuen Geschäftsstellen verzeichnen einen kontinuierlichen Aufwärtstrend und stärken damit auch das Ergebnis der Gesamtbank.

Im letzten Vortrag ging Mark Heiter, Vorstand der VR-Bank Nordeifel mit Sitz in Schleiden, auf die Frage ein, wie die Mitgliedschaft als zentrales Alleinstellungsmerkmal der Genossenschaftsbanken gestärkt werden kann. Durch die Verfolgung einer konsequenten MemberValue-Strategie konnte die Mitgliederzahl seit 2002 fast verdoppelt werden. Inzwischen sind über 80 Prozent der Privatkunden der VR-Bank Nordeifel Mitglieder und damit Eigentümer ihrer Bank. Dass sich diese strategische Ausrichtung betriebswirtschaftlich lohnt und nicht aus Gründen der „Sozialromantik“ verfolgt wird, zeige sich beispielsweise an einer höheren Produktnutzungsquote von Mitgliedern gegenüber Nichtmitgliedern. Der unmittelbare Member-

Value, zu dem alle Leistungen zählen, die den Mitgliedern einen direkten Nutzen stiften, wird bei der VR-Bank Nordeifel insbesondere durch eine gezielte und bedarfsgerechte Beratung der Privat- und Firmenkunden erzielt. Dazu werden Instrumente wie der VR-FinanzPlan, der Unternehmerdialog oder der Baufinanzierungsdialo g eingesetzt.

Im Anschluss an die Vorträge erfolgte eine von Prof. Dr. Theresia Theurl moderierte Podiumsdiskussion unter dem Motto „Stärken stärken – Perspektiven der Arbeitsteilung in der genossenschaftlichen FinanzGruppe“. Ralf W. Barkey, Vorstandsvorsitzender des Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverbandes, Carsten Graaf, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Meerbusch, Wolfgang Kirsch, Vorstandsvorsitzender der DZ BANK, sowie Dr. Matthias Metz, Vorsitzender des Vorstandes der Bausparkasse Schwäbisch Hall, nahmen daran teil.

In der zunehmenden Regulierungskomplexität sehen alle Podiumsdiskutanten übereinstimmend eine Herausforderung für die Genossenschaftsbanken. Aufgrund dessen müsse, so Dr. Metz und Barkey, die genossenschaftliche FinanzGruppe einen guten und nachhaltigen Kontakt zur Politik aufbauen. So gelte es, den wichtigen Entscheidungsträgern auf EU-Ebene, die die Strukturen der genossenschaftlichen FinanzGruppe bislang nur unzureichend kennen, die Besonderheiten dieses Verbundes zu verdeutlichen. Barkey sieht hierbei durch einen konsequenten Einbezug der Mitglieder der Primärbanken einen Erfolgsfaktor und eine konsequente Unterstützung. So gelte es, Prozesse der Genossenschaftsbanken durch den Verband zu begleiten, zu moderieren und schlussendlich abzuschließen, aber auch Anregungen zu geben.