

Genossenschaftsbanken

Mehrwert für die Kunden und den Verbund

Erich Rödel

Nur gemeinsam könne der genossenschaftliche Verbund dem Drängen des Wettbewerbs standhalten, von daher sei die Zusammenarbeit zwischen Ortsbanken und Verbundunternehmen die Basis für eine erfolgreiche Zukunft – das ist das natürliche und zu erwartende Fazit des Autors. Fünf Dinge sieht er aus Sicht des Produktlieferanten dabei als wesentlich und zielführend an: Flexible Produkte und faire Preise, eine zuverlässige Abwicklung, einen innovativen Marktantritt, die Unterstützung der Primärbanken bei der Marktbearbeitung und eine Risikoteilung auf Augenhöhe im gewerblichen Geschäft. Es klingt fast schon zu schön, wie gut dies alles im Zusammenspiel Münchener Hypothekbank und Primärbanken zu funktionieren scheint. (Red.).

Hermann Schulze-Delitzsch beschrieb vor über 150 Jahren das Grundprinzip des genossenschaftlichen Zusammenwirkens folgendermaßen: „Mehrere kleine Kräfte zu einer großen Kraft vereinen“. Ausgehend von diesem Gedanken hat sich im vergangenen Jahrhundert ein hoch effizientes System der Arbeitsteilung entwickelt: der genossenschaftliche Finanzverbund.

„Mehrere kleine Kräfte zu einer großen Kraft vereinen“

Durch die freiwillige Zusammenarbeit im Verbund können die Volksbanken und Raiffeisenbanken gemeinsam mit ihren spezialisierten Verbundpartnern wie etwa der Münchener Hypothekbank als eine schlagkräftige Einheit auftreten und sich im Wettbewerb mit den internationalen Bankkonzernen behaupten.

Denn die Arbeitsteilung im Verbund erfolgt auf der Grundlage von Marktmechanismen. Das ist viel effizienter und kundennäher als die zentrale Steuerung in Konzernstrukturen. So können die Volksbanken und Raiffeisenbanken Größenvorteile wahrnehmen, ohne ihre unternehmerische Selbstständigkeit zu verlieren. Zugleich werden die wichtigsten Eigenschaften der Genossenschaftsbanken gestärkt: Marktkenntnis, Kundennähe und Flexibilität.

Wie aber lassen sich die Vorteile der Verbundzusammenarbeit in der Praxis realisieren? Welche Leistungen benötigt eine Volksbank oder Raiffeisenbank zu Unterstützung von Produktion, Vertrieb und Abwicklung? Welchen Nutzen ha-

ben die Kunden von der Zusammenarbeit zwischen den Primärbanken und ihren Verbundpartnern? Bei rund 1 250 Kreditgenossenschaften kann es kaum eine einheitliche Antwort auf diese Fragen geben. Die Geschäftsgebiete der Ortsbanken sind so unterschiedlich wie die Regionen Deutschlands. Diese genossenschaftliche Vielfalt mit einem Angebot abzudecken, das sowohl Standardwünsche hoch effizient bedienen kann, aber auch in der Lage ist, auf individuelle Bedürfnisse der Kunden einzugehen, ist die Herausforderung, die die Verbundpartner der Volksbanken und Raiffeisenbanken bewältigen müssen.

Heterogenität und Individualität als Herausforderung

Die Münchener Hypothekbank stellt deshalb die Markt- und Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt der Zusammenarbeit mit ihren genossenschaftlichen Partnerbanken. Das bedeutet für uns:

● **Flexible Produkte zu fairen Preisen:** Die Kunden erwarten eine passgenaue Lösung, die ihren Bedarf optimal abdeckt. Und das zu fairen Preisen. Wir haben deshalb unser Produktangebot nach dem Baukastenprinzip aufgebaut. Das bedeutet: Grundlage ist ein preisattraktives Basisprodukt, das die Genos-

schaftsbank zu einer wettbewerbsstarken Schaufensterkondition darstellen kann. Darauf aufbauen lassen sich zahlreiche Bausteine wie zum Beispiel Tilgungs- und Sondertilgungsoptionen, die nahezu vollständig miteinander kombinierbar sind. Für unsere Partnerbanken hat dies den Vorteil, dass sie ihren Kunden die ganze Bandbreite an Baufinanzierungen anbieten können, ohne diese selbst entwickeln und vorhalten zu müssen.

Arbeitsteilung als Lösung

Gerade bei Produkten, die weniger häufig nachgefragt werden, wie spezielle Finanzierungsstrukturen oder Darlehen mit Sondertilgungsoptionen, bedeutet dies für die Ortsbanken eine spürbare Entlastung und eine Stärkung ihrer Wettbewerbsposition. Flexible Produkte zu fairen Preisen allein genügen aber nicht. Vertrauen und Kompetenz sind mindestens genauso entscheidend. 90 Prozent der Kunden wollen bei der Immobilienfinanzierung kompetent beraten werden. Dies ist die Stärke der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Durch ihre lokale und regionale Verankerung kennen sie die Bedürfnisse der Menschen genau und diese Kompetenz zeichnet die Beratungsstärke unserer Partnerbanken aus.

● **Zuverlässige Abwicklung:** Für den Kunden ist es ein entscheidendes Kriterium, dass er seine Finanzdienstleistung auch zuverlässig erhält. Ein reibungsloser und unkomplizierter Service stellt daher im Zuge der Abwicklung der Baufinanzierung eine notwendige Bedingung dar.

● **Innovativer Marktantritt:** Gerade in dem so hart umkämpften Markt für private Baufinanzierungen ist es wichtig, aktuelle Entwicklungen schnell aufzugreifen. Es ist unser Anspruch, durch innovative Produkte und Leistungen die notwendige Differenzierung im Wettbewerb zu erreichen und unseren Partnern einen Mehrwert für die Kunden zu bieten. Unser Produktbaukasten „Münchener Freiheit“ enthält daher alle bedarfsgerechten Optionen für die jeweiligen Kundenwünsche.

Der Autor

Erich Rödel ist Vorsitzender des Vorstands der Münchener Hypothekbank eG, München.

Kein Forderungverkauf

Ferner haben wir Ende des vergangenen Jahres als erstes Kreditinstitut erklärt, auf den Verkauf vertragsgemäß bedienender Forderungen zu verzichten und

zwar ohne Aufpreis. Gerade eine zuverlässige Vertrauensbasis hat für die Kunden der genossenschaftlichen Partnerbanken eine hohe Bedeutung und unterstreicht die starke Marktstellung der Volksbanken und Raiffeisenbanken als ein Partner, der diese Voraussetzungen erfüllt.

● **Unterstützung bei der Marktbearbeitung:** Wir bieten unseren Partnerbanken ein breit gefächertes Angebot an Marketingaktionen, von Agenturleistungen, über Mailings bis zum Internetmarketing. Dies ist besonders für kleinere Volksbanken und Raiffeisenbanken, die nicht mit einer Agentur fest zusammenarbeiten, eine wichtige Unterstützung. Aber auch größere Kreditgenossenschaften profitieren von unserem Know-how, da wir als bundesweiter Anbieter Marketingaktionen mit erheblich größeren Volumina machen können. Allein im vergangenen Jahr haben wir 1,5 Millionen Haushalte erreicht.

Bundesweit aktiv

● **Risikoteilung auf Augenhöhe:** Wir sind über die private Wohnfinanzierung hinaus auch Partner für gewerbliche Finanzierungen. Für zahlreiche Volksbanken und Raiffeisenbanken begleiten wir größere Investitionen mit dem Ziel der Risikoteilung und der Adressdiversifizierung. Darüber hinaus stehen wir als Partner für Geschäfte außerhalb der Stammregion bereit. Gerade Kreditgenossenschaften in Metropolregionen mit einem großen Einzugsgebiet erhalten immer wieder Anfragen, die sich nur schwer mit dem Regionalprinzip vereinbaren lassen. In diesen Fällen erhalten wir als bundesweiter Finanzierungspartner diese Geschäfte dem genossenschaftlichen Finanzverbund.

Die professionelle Beratung der Volksbanken und Raiffeisenbanken auf der einen Seite und passgenaue und preisattraktive Baufinanzierungslösungen der Münchener Hyp auf der anderen Seite sind die Grundlagen der gemeinsamen Leistungsfähigkeit im Wettbewerb.

Durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit verbinden sich betriebswirtschaftliche Leistungsfähigkeit mit Kundennähe. Davon profitieren die Kunden bei der für viele wohl wichtigsten Entscheidung ihres Lebens: dem Kauf des eigenen Heims.

