### GENOGRAP

JOURNAL FÜR DIE GENOSSENSCHAFTEN IN BADEN-WÜRTTEMBERG



Schwerpunkt Neue Ideen

### **Innovationskraft** der Genossenschaft





Ausgewählte Informationen, übersichtliche Plattform

### das BWGV-Mitgliederportal für den Aufsichtsrat in Banken

### www.bwgv-mitgliederportal.de

### Mit praktischen Funktionen

- schlanke Struktur
- ausgewählte Informationen speziell für Aufsichtsräte
- Kommentarfunktion
- Filter für aktuelle Meldungen

### Wollen Sie über neue Einträge informiert werden?

Dann abonnieren Sie den MiPo-Newsletter (Aufsichtsrat), der freitags über alle neu eingestellten Beiträge informiert. Melden Sie sich dafür im Mitgliederportal per Direktlink "Newsletter" oder in der Rubrik "Service" an.

### Sie haben noch keinen Zugang zum Mitgliederportal für den Aufsichtsrat?

Dann sprechen Sie den Administrator in Ihrer Genossenschaftsbank an.





Thomas Hagenbucher Pressesprecher



Innovationen und neue Ideen kommen vor allem von den großen Technologie-Konzernen oder von kreativen Start-ups in den Metropolen. Genossenschaften stehen dagegen eher für traditionelle und bewährte Geschäftsmodelle – vor allem im ländlichen Raum. Ein Vorurteil, das ebenso verbreitet wie falsch ist. Innovationsfähigkeit und Veränderungsbereitschaft haben nichts mit der Rechtsform eines Unternehmens zu tun, sondern sie hängen vielmehr von den Menschen ab, die in unterschiedlichsten Funktionen in den Unternehmen tätig sind. Hier brauchen sich Genossenschaften keineswegs zu verstecken, wie der aktuelle Geno-Graph-Schwerpunkt zum Thema "Neue Ideen" eindrucksvoll zeigt.

Wer sich genauer mit Genossenschaften befasst, den wundert es kaum, dass gerade bei diesen mittelständischen und oftmals sehr persönlichen Unternehmen die Innovationsfreude keineswegs zu kurz kommt. Genossenschaften - in welcher Branche auch immer - sind sehr nahe an den Kunden, die oft sogar Mitglieder ihres Unternehmens sind, und können deshalb sehr früh und gründlich erfassen, welche Bedarfe die Menschen haben und welche neuen Ideen wirklich funktionieren und einen nachhaltigen Nutzen stiften. Zudem haben Mitglieder sogar die Möglichkeit, sich direkt in ihr Unternehmen einzubringen. Auch ein Blick in die Geschichte zeigt, dass Genossenschaften zum Teil seit weit mehr als 150 Jahren stets nahe bei den Menschen sind und eine enorme Innovations- und Veränderungsfähigkeit beweisen. Daneben zeigen zahlreiche innovative Neugründungen von Genossenschaften in den vergangenen Jahren, vor allem in wichtigen Zukunftsfeldern, wie gut sich in dieser Unternehmensform neue Ideen und zukunftsweisende Geschäftsmodelle gemeinschaftlich umsetzen lassen.

Im vorliegenden Heft zeigen wir etliche spannende Ideen, mit denen sich die Genossenschaften in Baden-Württemberg beschäftigen und die sie größtenteils auch schon am Markt eingeführt haben – bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken, wo die Digitalisierung im Kundenkontakt, in der Kommunikation und auch im Backoffice jede Menge in Bewegung bringt, aber auch in landwirtschaftlichen Genossenschaften. Und auch bei Ihrem Verband tut sich eine Menge. Wir wünschen viel Freude beim Lesen und Ihnen und Ihren Mitarbeitern viele neue Ideen - und vor allem ein gutes Händchen bei der Umsetzung. Denn letztlich kommt es bei allen Innovationen und Veränderungen auf die Menschen an und auf das, was sie daraus machen - ganz besonders in Genossenschaften.

Mit herzlichen Grüßen

Ihr

Thomas Hagenbucher

Hogen bucher

### **IMPRESSUM**

Herausgeber:

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V., Karlsruhe, verantwortlich für die Publikation: Thomas Hagenbucher, Leiter Kommunikation

Erscheinen:

Monatlich (außer im Juli), zum Monatsanfang

Redaktion:

Gunter Endres (verantwortlich)
Baden-Württembergischer
Genossenschaftsverband e.V., Heilbronner Straße 41,
70191 Stuttgart, Fon 0711 222 13-28 27,
Fax 0711 222 13-73 77, E-Mail: presse@bwgv-info.de

Für die Rückgabe unverlangt eingesandter Manuskripte, Fotos oder Bücher wird keine Gewähr übernommen. Für die Richtigkeit telefonisch aufgegebener Anzeigen oder telefonisch durchgegebener Änderungen übernimmt der Verband keine Gewähr. Bei allen zur Veröffentlichung bestimmten Einsendungen wird vorausgesetzt, dass sie honorarfrei sind.

Redaktionsassistenz, verantwortlich für den Anzeigenteil:

ora Cygan

Fon 0711 222 13-27 72, Fax 0711 222 13-73 77 E-Mail: presse@bwgv-info.de

Es gilt die Preisliste vom 1.1.2018

Foto Titel/Editorial denisismagilovSiam – fotolia.com

Layout:

Summerer und Thiele, Stuttgart

Druck:

C. Maurer GmbH & Co. KG Geislingen an der Steige

Nachdruck - Nur mit Genehmigung der Redaktion.



**STELLENANZEIGEN 11/2018** 

VR-Bank Langenau-Ulmer Alb eG S. 49



Beim diesjährigen BWGV-Verbandstag im Gespräch: Dr. Sebastian Hill (links), seit April 2018 Geschäftsführer für die Markt-, System- und Unternehmensentwicklung der Viehzentrale GmbH, und Dr. Reinhard Funk, Vorstandsvorsitzender der Vieherzeuger-Gemeinschaft eG.



Quer durch Baden-Württemberg informiert das Sanierung(s)-Mobil von Zukunft Altbau sachlich und kompakt über energetische Gebäudesanierungen.



Gaben auf dem VR-Agrartag Spezial den Startschuss für das neue Sozialprojekt "Garten³" (von links): Landwirtschaftsminister Peter Hauk, BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser, Moderatorin Stefanie Anhalt, Staatssekretärin Friedlinde Gurr-Hirsch und Jürgen Rehm, Vorstandsmitglied des Gewinnsparvereins.

### **Politik**

- Interessenvertretung im Fokus
- Bankenregulatorische Gespräche in Straßburg
- 9 Genossenschaftlicher Warenabend im Europäischen Parlament
- Kurz vorgestellt: Europa-Professionell Baden-Württemberg

### **Schwerpunkt Neue Ideen**

- Raiffeisenbank auf Sendung: "Der Trend zum Bewegtbild ist stabil und wird zunehmen" - ein Interview
- 14 Die Viehzentrale treibt ihre Innovationsstrategie voran
- Ein Jahr im non-territorialen Büro im GENO-Haus 16
- Veranstaltungen 2.0 interaktiv und interdisziplinär 20
- 22 Volksbank Blaubeuren: Neuer Rahmen für Genossenschaftliche Beratung
- Lauffener Weingärtner: Neue Impulse durch ehemalige Weinprinzessinnen 24
- Innovationen im Mittelstand: Effizienz statt Expansion DZ-Bank-Umfrage 26

### Volksbanken Raiffeisenbanken

- Volksbank Albstadt: Der etwas andere Planungsweg zum (Neubau-)Ziel 28
- 29 Das Sanierung(s)Mobil Baden-Württemberg rollt weiter
- Gründungen und Nachfolgen in Baden-Württemberg im Fokus der Förderung
- 32 Umsetzung der Bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT – Teil 2

### Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

- 36 Beeindruckender VR-Agrartag Spezial auf dem Cannstatter Wasen
- Sozialprojekt "Garten³" gestartet 39
- Weinlese in Baden: Sehr ordentliche Mengen und hervorragende Qualitäten
- 42 Weinlese in Württemberg: Sehr gute Erträge und ausgezeichnete Qualitäten

### **Aus dem Verband**

- "Die Genossenschaftsidee ist in hohem Maße geeignet, das Modell der sozialen Marktwirtschaft zu stützen" – Interview mit Günter Althaus
- Aus unseren Genossenschaften
- 53 Persönliches





### **Interessenvertretung im Fokus**

### 3 Fragen an .

### 1. Frage: Was treibt Sie an?

Wir befinden uns in einer Zeit großer Umbrüche. Die Digitalisierung verändert die Art wie wir leben, wirtschaften und arbeiten. Aber auch die internationalen Handelsbeziehungen oder der Fachkräftewettbewerb stellen uns vor große Herausforderungen. Mich treibt an, diesen Wandel zu gestalten und Baden-Württemberg bestmöglich auf eine erfolgreiche Zukunft vorzube-



Ania Roth BWGV-Bereich Interessenvertretung Bereichsleiterin E-Mail: anja.roth@ bwqv-info.de



Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut MdL Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau des Landes Baden-Württemberg

2. Frage: Welchen Bezug haben Sie zu Genossenschaften?

Genossenschaften spielen eine wichtige Rolle für unseren Mittelstand. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind beispielsweise als zuverlässiger Finanzierungspartner der mittelständischen Wirtschaft unverzichtbar. Sie sind fest in ihren Regionen verankert und pflegen nachhaltige Geschäftsmodelle, halten auch in Krisenzeiten zu ihren Betrieben und deren Beschäftigten. Für viele kleine und mittlere Unternehmen sind Genossenschaften ein wichtiges Kooperationsinstrument. Darüber können Stärken und spezifische Kompetenzen gebündelt, Aufgaben gemeinsam bearbeitet oder Märkte erschlossen werden, die sonst nur wesentlich größeren Unternehmen offenstehen.

### 3. Frage: Was wünschen Sie sich von Genossenschaften?

Ich wünsche mir, dass Genossenschaften auch in Zukunft tatkräftig dazu beitragen, gesellschaftliche Herausforderungen zu bewältigen. Deren bürgerschaftliches Engagement ist und bleibt wertvoll - von Dorfläden im ländlichen Raum, ärztlicher Versorgung über Energiewende und Mobilität bis hin zur Betreuung und Pflege älterer Menschen und zur sozialen Entwicklung von Stadtquartieren.

### Kurz erklärt

### Initiative Wirtschaft 4.0

Auf Initiative von Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut haben Anfang Mai 2017 mehr als 20 Partnerorganisationen aus Unternehmen, Kammern und Verbänden, Gewerkschaften, Wissenschaft und Politik die "Initiative Wirtschaft 4.0 Baden-Württemberg" gestartet. Ziel der Initiative ist es, den Mittelstand noch stärker und konsequenter bei der digitalen Transformation zu unterstützen und daraus Wertschöpfungspotenziale für Baden-Württemberg zu erschließen. Der BWGV wirkt in dieser Initiative mit und ist in den branchenübergreifenden Arbeitsgruppen "Digitalisierung und Wirtschaftsförderung", "Neue Geschäftsmodelle" und "IT-Sicherheit" beteiligt sowie an den themenübergreifenden Arbeitssitzungen und Spitzentreffen mit Ministerin Hoffmeister-Kraut.

In den Arbeitsgruppen werden Handlungsempfehlungen und Modellprojekte erarbeitet, darunter beispielsweise ein Vorschlag zu einem Share-Economy-Projekt, bei dem Genossenschaften als organisatorischer Rahmen dienen können, sowie zur Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen bei der Weiterqualifizierung von Fachkräften. Darüber hinaus wurden zahlreiche Best-Practice-Beispiele diskutiert und ausgewählt. Zu letzteren gehört auch die Euronics eG mit ihrem Omnikanal-Konzept, das eine Antwort auf die Herausforderungen zwischen Digitalisierung und traditionellem stationärem Handel bietet.



### Wir können nicht alles erklären, aber wie Ihre Kunden heute zeitgemäß Geld ansparen können, schon



Mit einem Fondssparplan können Ihre Kunden bereits ab 25,— Euro im Monat für große oder kleine Wünsche ansparen. Machen Sie sie auf unsere Prämienaktion aufmerksam: Denn wer bis zum 30. November 2018 abschließt, kann sich eine limitierte Uhr von Kapten & Son sichern!

Weitere Informationen und die Teilnahmebedingungen finden Sie im Internet unter www.sparstrumpf.de.



Die Prämie für Ihre Kunden: Eine limitierte Uhr von Kapten & Son



### Bankenregulatorische Gespräche in Straßburg



Im regen Austausch: Sven Giegold MdEP (Bündnis 90/Die Grünen), stehend links, mit BWGV-Verbandsdirektor Gerhard Schorr.

emeinsam mit Vertretern des Sparkassenverbands Baden-Württemberg veranstaltete der Baden-Württembergische Genossenschaftsverband (BWGV) am 13. September 2018 die traditionellen bankenregulatorischen Gespräche mit Europaabgeordneten. Den BWGV vertraten Präsident Dr. Roman Glaser und Verbandsdirektor Gerhard Schorr sowie die Gremienmitglieder Timm Häberle (Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Neckar-Enz eG), Andreas Lorenz (Vorstandsvorsitzender der Volksbank Karlsruhe eG), Stefan Scheffold (Vorstandssprecher der Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG) und Werner Thomann (Vorstandsvorsitzender der Volksbank Rhein-Whera eG).

Am Rande der Plenarsitzung des Europäischen Parlaments in Straßburg tauschten sich die Vertreter der Verbandsgremien sowie die Spitzen beider Verbände mit Peter Simon MdEP (SPD) und Sven Giegold MdEP (Bündnis 90/Die Grünen) zu aktuellen bankenregulatorischen Themen aus. Bei der Überarbeitung der Eigenkapitalrichtlinie (CRD) und der Kapitaladäquanzverordnung (CRR) hoffen die Abgeordneten auf eine schnelle Umsetzung noch während der österreichischen Ratspräsidentschaft. Während der nun beginnenden Trilogverhandlungen werden die zukünftigen Regelungen auf Basis der Positionen des Rats der Europäischen Union und dem Europäischen Parlament abgestimmt.

Bei den so wichtigen Abgrenzungskriterien der "kleinen Institute" unterscheiden sich die Vorschläge beider Institutionen nur die Auswahl der qualitativen Kriterien. Sowohl der Rat als auch das Parlament sehen als quantitatives Kriterium eine Bilanzsumme von weniger als 5 Milliarden Euro vor, um künftig als "kleines Institut" zu gelten. Unabhängig von den qualitativen Kriterien schließt dies nahezu alle Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg ein. Daneben wurde auch die Einführung einer Europäischen Einlagensicherung (EDIS) intensiv diskutiert. Diese ist derzeit formal durch den bislang nicht abgestimmten Bericht des Europäischen Parlaments blockiert. Allerdings wird der Druck auf eine Einigung von Seiten der Mitgliedsstaaten zunehmend größer. Gemeinsam setzten sich beide Delegationen vor Ort gegen eine Vollvergemeinschaftung ein. Auf Einladung des Vizepräsidenten des EU-Parlaments Rainer Wieland MdEP nahmen die Delegationsteilnehmer am Mittagessen der CDU-Abgeordneten aus Baden-Württemberg teil. Zum Abschluss der Sitzungswoche mit dem Besuch des ungarischen Ministerpräsidenten Viktor Orbán und der jährlichen Rede zur Lage der Union von Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker stand neben den bankspezifischen Themen auch die allgemeine Zukunft der Europäischen Union im Fokus. Nikolas Groß, BWGV-Bereich Interessenvertretung

### Genossenschaftlicher Warenabend im Europäischen Parlament



Genossenschaftlicher Warenabend: (von rechts) Dr. Roman Glaser, BWGV-Präsident, Stefan Scheffold, Vorstandssprecher der Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG, Norbert Lins, MdEP aus Baden-Württemberg, Dr. Ewald Glaser, Vorstandsvorsitzender der ZG Raiffeisen eG, und Dr. Ansgar Horsthemke, Generalbevollmächtigter und Bereichsleiter Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften des BWGV.

uf Einladung des Europaabgeordneten Norbert Lins MdEP (CDU) veranstaltete der Baden-Württembergische Genossenschaftsverband am 12. September 2018 einen genossenschaftlichen Warenabend im Straßburger Europaparlament. Neben Präsident Dr. Roman Glaser und Verbandsdirektor Gerhard Schorr wurde die genossenschaftliche Bandbreite durch Reiner Jung (Vorstandsvorsitzender der BÄKO Süd-West eG), Dr. Ewald Glaser (Vorstandsvorsitzender der ZG Raiffeisen eG) und Stefan Scheffold (Vorstandssprecher der Volksbank Allgäu-Oberschwaben eG) vertreten. Im informellen Austausch mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments konnten die aktuellen Anliegen der gewerblichen und landwirtschaftlichen Genossenschaften aus Baden-Württemberg adressiert werden. Im Fokus standen dabei unter anderem die Gemeinsame Agrarpolitik nach 2020, die spezifische Förderung des Nachwuchses in der Landwirtschaft, die potenziellen Auswirkungen des bevorstehenden Brexits und der dringend notwendige Bürokratieabbau. Abgerundet wurde der Abend durch die Verkostung genossenschaftlicher Weine aus Baden und Württemberg. Nikolas Groß, BWGV-Bereich Interessenvertretung

### Kurz vorgestellt: Europa-Professionell **Baden-Württemberg**

uropa-Professionell ist ein Netzwerk, das Raum für persönliche Begegnung, Informationsaustausch und Debatten zu europäischen Themen bietet und sich proaktiv in politische Diskussionen einbringt. Es wendet sich bundesweit an überzeugte Europäerinnen und Europäer, die sich beruflich mit europäischen Themen befassen und Mitglied der Europa-Union Deutschland sind oder es werden wollen. Europa-Professionell Stuttgart ist eine Kooperation des Europa-Union-Landesverbands Baden-Württemberg, den Jungen Europäern JEF Baden-Württemberg und des Kreisverbands Stuttgart.Der BWGV ist Mitglied im Netzwerk Europäische Bewegung und arbeitet eng mit der Europa-Union - und zukünftig auch mit Europa-Professionell Baden-Württemberg - zusammen. Am 20. September fand die Auftaktveranstaltung in der Volksbank Stuttgart statt. Am 13. November 2018 folgt die zweite Veranstaltung des Netzwerkes Europa-Professionell in Stuttgart, dann zum Thema "Internet der Zukunft". Zu Gast ist Nicole Müßigmann, die frühere Nationale Expertin des Landes Baden-Württemberg bei der Europäischen Kommission im Bereich "Next Generation

Eva Krauß, BWGV-Bereich Interessenvertretung

## »Der Trend zum Bewegtbild ist stabil und wird zunehmen«



chwäbisch und modern. Das ist das Motto der Raiffeisenbank im Kreis Calw eG. Mit ihrer neuen YouTube-Videoreihe "Raiba Calw-TV" zeigt die Bank, dass traditionelle Genossenschaftswerte und moderne Medien bestens zusammenpassen. BWGV-Berater Jens Becherer befragt Marketingleiterin Inken Häfele (inken.haefele@raibacalw.de) im Geno-Graph-Interview zu den neuen Wegen im #socialmediamarketing.

Frau Häfele, von größeren Banken kennen wir ja eigene YouTube-Auftritte. Was hat Sie und Ihre eher kleine Raiffeisenbank im Landkreis Calw bewogen, sich auf YouTube aktiv einzubringen und sogar eine eigene Videoreihe ins Leben zu rufen?

Wir haben ganz pragmatisch festgestellt: YouTube ist mittlerweile die zweitgrößte Suchmaschine – direkt hinter Google – und wirkt sich damit positiv auf das Suchmaschinenranking und so auch auf die Sichtbarkeit der eigenen Webseite aus. Und: Der Trend zur Informationsbeschaffung per Video ist schlicht nicht mehr zu ignorieren. Nicht nur Jugendliche, sondern Menschen jeder Altersgruppe nutzen YouTube in vielerlei Hinsicht, zum Beispiel für die Recherche nach Do-it-yourself-Anleitungen oder dem neusten Kinofilm-Trailer.

### Apropos Jugendliche: Spricht diese Zielgruppe überhaupt noch mit ihren Eltern über Finanzen? Und mit ihrem Bankberater?

Ja, tun sie, zumindest hier im ländlichen Raum um Calw. Entscheidender ist die Frage: Was tun sie davor? Sie holen sich die Informationen aus dem Netz. Der ROPO-Effekt (online informieren, offline kaufen) müsste den meisten inzwischen ein Begriff sein. So wie bei jedem von uns spielt Google dabei eine nicht unbedeutende Rolle. Dort stoßen sie auf zahlreiche Artikel zu Finanzthemen von Wikipedia bis hin zum selbst ernannten Finanz-Blogger. Jetzt kommt der nächste Trend ins Spiel: Faulheit. Oder netter gesagt: Bequemlichkeit. Zumindest kenne ich das von mir selbst. Bevor ich einen ausführlichen Artikel zu einem Thema auf der Bank-Homepage lese, schaue ich mir einfach ein Video dazu an.

### Und was hat das jetzt mit der Raiffeisenbank Calw zu tun?

Wir haben erkannt, dass dieser Trend zu Bewegtbild-Content im Internet, besonders in den Sozialen Medien, stabil ist und zunehmen wird. Dem will die Bank Rechnung tragen und vermehrt Videos und Clips produzieren lassen und nach Möglichkeit auch selbst produzieren.

### Eben "Raiba Calw-TV". Was steckt da konkret dahinter?

In einem ansprechenden Videoformat mit hohem Widererkennungswert präsentieren wir diverse Finanz-, Bank- und Beratungsthemen in kurzen Clips schnell, einfach und verständlich. Ganz ohne Bank-Chinesisch oder Marketing-Floskeln, dafür authentisch und praxisnah. Diese Clips werden direkt bei uns im Haus produziert.

### Warum können diese Themen nicht über die anderen Social-Media-Kanäle der Bank abgedeckt werden?

Weil wir in unserer Social-Media-Strategie verankert haben, dass wir für vertriebliche Themen weder Facebook noch Instagram für geeignet halten. Wir bespielen diese Finanz-, Bank- und Beratungsthemen intensiv auf unserem Unternehmensblog (blog.raibacalw.de) und schlagen damit wieder den Bogen zu "Raiba Calw-TV".

### "Raiba Calw-TV" als regelmäßig erscheinendes Videoformat, das in einer immer gleichbleibenden "Nachrichtenkulisse" aufgenommen wird, greift also diese Themen schnell, einfach und verständlich auf. Welche Ziele verfolgt die Bank damit?

Unsere primären Ziele sind: Produktion von attraktivem, relevantem, zielgruppengerechtem und bankindividuellem Content; Erweiterung



Raiffeisenbank-Marketingleiterin und TV-Moderatorin Inken Häfele mit BWGV-Berater Jens Becherer.

des Kundenservice durch die Erschließung des Social-Media-Kanals YouTube; Kundensupport durch die schnelle, einfache und verständliche Erläuterung von Sachverhalten; Steigerung der Sichtbarkeit im Internet/Suchmaschinenmarkting (SEO); Kontaktmöglichkeiten (Leadgeneration/Interessentengewinnung); Schaffung von Markenkontaktpunkten; authentische und moderne Darstellung der Bank nach innen und nach außen; Traffic-Erhöhung auf der Homepage und dem Unternehmensblog; Gestalten der Digitalisierung im Unternehmen; Reputation und Employer Branding (Arbeitgebermarkenbildung); Mitarbeiterbindung durch aktive Einbeziehung in die Produktion der Clips.

### Wie genau funktioniert das mit "Raiba Calw-TV"?

Getreu unserem Motto "schwäbisch-modern" ist das "Raiba Calw-TV"-Studio simpel, praktisch und erschwinglich zusammengestellt: weißer Leintuchhintergrund auf Stativhalterung, blauer Messeteppich, günstiges Regal auf Rollen, Lightbox mit der Aufschrift "Raiba Calw-TV", VR-Logo aus Schaumstoff, Kreidetafel mit dem aktuellen Thema, Stehtisch mit grauer Spannhusse sowie Vase, Blümchen und sonstige Requisiten.

Das "Raiba Calw-TV"-Studio ist mobil und kann an jedem beliebigen Ort aufgebaut werden. Die bisherigen Produktionen fanden ganz einfach im Schulungsraum der Hauptstelle in Neubulach statt

### Verraten Sie uns mehr zu Themenreihen, Titel und Moderation?

Die Themenreihen und Inhalte der Folgen orientieren sich am Vertriebs- und Marketingplan der Bank. Zusätzlich werden aktuelle Themen



Das "Raiba Calw-TV"-Studio ist mobil und kann an jedem beliebigen Ort aufgebaut werden.

platziert wie beispielsweise ein Wechsel im Vorstand oder das neue KundenServiceCenter. Die Titel der einzelnen Folgen beginnen jeweils mit einem Hashtag (#Schlagwort). So lassen sich zu einem übergeordneten Themenfeld mehrere Einzelfolgen aufnehmen. Das genannte Schlagwort ist gleichzeitig auf der Kreidetafel im TV-Studio angebracht.

### **Konkretes Beispiel?**

Die Themenreihe #reisezeit. Die Titel der dazugehörigen Folgen lauten:

#reisezeit: Was brauche ich in der Reisekasse? #reisezeit: Welche Reiseabsicherung passt zu mir? #reisezeit: Warum sich die goldene Kreditkarte besonders zur Reisezeit lohnt. Der Vorteil: Mit dieser Vorgehensweise lassen sich beliebig viele Clips zu einer Themenreihe produzieren. Die Reihenfolge und Inhalte der Videos bleiben für den Zuschauer logisch und nachvollziehbar.

### Die Moderatorin sind Sie. Auch kein Zufall, oder?

Eine externe Moderation wäre nicht authentisch. Ich befrage die Gäste im Studio zu den verschiedenen Themen und gebe ergänzende Hinweise für den Zuschauer. Zu Gast im Studio sind je nach Themenreihe verschiedene Mitarbeiter aus dem Vertrieb oder internen Abteilungen. Auch externe Gäste werden ins Studio eingeladen, zum Beispiel ein Vereinsvertreter zum Thema Spenden. Der Widererkennungswert für den Zuschauer wird durch das TV-Studio und die Moderatorin gewährleistet.

### Wie ist der Erscheinungszyklus?

"Raiba Calw-TV" erscheint in einem zweiwöchigen Rhythmus. Erscheinungstag und -uhrzeit sind dabei flexibel und können so kontinuierlich optimiert werden. Derzeit veröffentlichen wir immer mittwochs.

### Wie laufen die Umsetzung und Postproduktion ab?

Die Produktion erfolgt mit zwei Kameras – eine Kamera statisch in der Halbtotalen und ein Kameramann für halbnahe und nahe Aufnahmen. Die Clips werden (nach Möglichkeit) am Stück gedreht. Dies macht die Postproduktion wesentlich einfacher, da kein großer Schnittaufwand entsteht. Opener und Closer der Clips bilden den Rahmen und Wiedererkennungseffekt der Videoreihe. Als weiteres Stilmittel wird der "Tipp zum Thema" in den Clips als typografischer Baustein eingebaut. Für alle Clips werden Untertitel transkribiert. So können die Videos auch ohne Ton angeschaut werden.

### Jetzt aber mal Butter bei die Fische – was kostet der Spaß?

Die Produktion der Folgen findet in Zusammenarbeit mit einer regionalen Agentur (krohmer:mauren, Ehningen) statt. Für einen Produktionstag inklusive Nachbearbeitung der Clips wird ein Pauschalbetrag im mittleren vierstelligen Bereich veranschlagt. Je nach Themen und Protagonisten können zwischen zehn und 15 Themen an einem Produktionstag abgedreht werden.

### Wagen Sie einen Ausblick. Wo geht die Reise mit "Raiba Calw-TV" hin?

Mit "Raiba Calw-TV" möchten wir künftig noch mehr die Vernetzung in unserer schwäbischen Heimat in den Mittelpunkt stellen. Also noch mehr Vereinsvertreter, mehr Firmenkunden und Meinungsbildner der Region ins Studio einladen. Oder noch besser: Wir fahren samt TV-Studio raus, zum Beispiel auf den Fußballplatz, in die Schulen oder zum Firmensitz des Kunden.

Der zweite Schwerpunkt ist das Thema Mitarbeiter vor der Kamera. Je mehr diese aktiv in die Produktion einbezogen werden, desto höher wird nicht nur die Akzeptanz innerhalb des Unternehmens, sondern auch die Authentizität nach außen. Ist es nicht genial, wenn meine Bankberaterin vor Ort ihr Wissen jetzt auch auf YouTube teilt? Oder der Fachmann für Digitales aus dem Nachbarort über die neuen Möglichkeiten der Banking-App berichtet? Das verstehen wir unter Kundennähe der Zukunft, digitaler und persönlicher Vernetzung mit der Region und einem schwäbisch-modernen Unternehmensauftritt. Wir haben mit "Raiba Calw-TV" erst angefangen und die Ideen für weitere Folgen gehen uns noch lange nicht aus.

Das Interview führte Jens Becherer, Berater für Soziale Medien im BWGV-Bereich Beratung Genossenschaftsbanken.



### Finanzierungen – Tanja Breidert, immer für Sie da.

Sie kennen Tanja Breidert seit langem als Expertin für Finanzierungslösungen; seien es variable Eurokredite oder Währungskredite auch mit längeren Laufzeiten. Sie ist Ihre Ansprechpartnerin in der Vertriebsunterstützung bei Präsentationen in Ihren Beraterrunden oder für Fragen bei Prozesslösungen. Immer mit klarem Fokus auf Ihre Anforderungen und die Wünsche Ihrer Kunden. Weil nicht nur zählt, was zählbar ist. Rufen Sie sie an unter 00352-44903-5145.

**DZ PRIVATBANK** 

# Viehzentrale treibt ihre von Gunter Endres Innovationsstrategie von Gunter Endres



Die digitale Erfassung angelieferter Kälber in Bad Waldsee ist ein Pilot und soll auch in den anderen Geschäftsstellen der Viehzentrale installiert werden.

Daten sind das Gold von heute. Das weiß auch die größtenteils von der Vieherzeuger-Gemeinschaft eG getragene Viehzentrale Südwest GmbH, Stuttgart. Das Unternehmen treibt durch ein Bündel von Innovationen seine Gesamtstrategie voran. Eine wichtige Komponente: die digitale Datenhoheit, die die genossenschaftliche Marktposition stärkt.



in sonniger Montagvormittag in Oberschwaben. In Bad Waldsee ist Montag Kälbertag. Ein großes umzäuntes Areal, ■ mittendrin eine große Walmdach-Halle mit angedockten Ställen und einer Waschanlage. Landwirte aus der Umgebung kommen nach und nach mit Viehanhängern angefahren und laden Kälber aus. In der Kälbersammelstelle Hopfenweiler der KälberKontorSüd GmbH (KKS), ein Tochterunternehmen der Viehzentrale Süd GmbH (VZ) und der Rinderunion Baden-Württemberg e.V., herrscht allmählich Hochbetrieb. Die anliefernden Landwirte reichen den von der EU vorgeschriebenen Tierpass, den jedes Tier von Geburt bis Schlachtung begleitet, zwecks Registrierung durchs Bürofenster. Danach waschen und desinfizieren sie ihre leeren Anhänger, bevor sie wieder abfahren. Ist Hygienevorschrift.

### Kälber-Datenscan samt Qualitätsbewertung

VZ-Geschäftsführer Dr. Sebastian Hill und Dr. Holger Mathiak, stellvertretender Geschäftsstellenleiter der VZ und Geschäftsführer der KKS, führen zur Erfassungsstelle. Es handelt sich um einen Piloten. Die angelieferten Kälber werden eines nach dem anderen registriert – vollständig digital. Ein Mitarbeiter scannt die Ohrmarke des Kalbs ab, checkt dabei die gesundheitliche Verfassung des Tiers und scannt dann an einem Strichcode-Muster die entsprechende Codierung weiterer Qualitätsparameter ein. Denn dann gibt es für den Landwirt mehr Geld.

Ein Monitor zeigt die erfassten Daten an - einschließlich des Gewichts. Beim Erfassungsprozess wird automatisch auch gewogen. "Wir vereinfachen durch diese Innovation die Prozesse und minimieren Fehler. Wir wollen die digitale Erfassung nach Behebung der Kinderkrankheiten in allen unseren Geschäftsstellen einsetzen", sagt Dr. Hill. Die in der Datenbank gesammelten Daten sind automatisch mit dem Warenwirtschaftssystem der VZ verknüpft. So ist eine reibungslose Abrechnung gewährleistet. Nach dem Registrierungsprozess werden die Kälber in verschiedene, durch Gitter abgetrennte und mit Wasserstellen versehene, große Boxen verteilt - je nach Rasse, Größe, Alter, Gewicht, Geschlecht und weiteren Merkmalen. "Wir bündeln für den Transport am Abend in homogene Gruppen", erklärt Dr. Mathiak.

### Innovationstrategie hat viele Bausteine

"Die digitale Kälber-Erfassung ist ein Baustein von vielen in unserer Innovationsstrategie", sagt VZ-Geschäftsführer Hill. "Uns ist es wichtig, in den Themen der Digitalisierung die Nase vorne zu haben." In der Vieh- und Fleischwirtschaft gewinne eine transparente Produktion und Rückverfolgbarkeit der Tiere, zusammengefasst unter dem Begriff der "Nämlichkeit", zunehmend an Bedeutung. Beispielhaft nennt Hill den Haltungskompass, welcher vom Lebensmittelhandel immer stärker postuliert wird, und die bevorstehende Einführung eines staatlichen Tierwohllabels. Aus diesem Grund sei Bad Waldsee mit der digitalen Tiererfassung nur ein erster Schritt. "Wir sind in der Testphase von zwei Programmen, mit denen wir Informationen über die Haltungsverfahren von Landwirten individuell erfassen und verknüpfen können", ergänzt der VZ-Geschäftsführer.

### Aufgabenfeld für Genossenschaften: Datenbündelung

"Wir sind der festen Überzeugung, dass diese Daten kurz- bis mittelfristig unerlässlich werden. Es sollte daher auch eine Aufgabe der genossenschaftlichen Unternehmen sein, diese Daten bei sich zu bündeln und zum Vorteil der Mitglieder auszuwerten, bevor dies von anderen nachgelagerten Unternehmen vorgenommen wird", so Dr. Hill. Dies ist nach seiner derzeitigen Einschät-



zung ein wichtiges Aufgabenfeld für Genossenschaften im Zeitalter der Wirtschaft 4.0. Es biete auch Chancen, die Unternehmensform zukunftsgerichtet zu interpretieren und aufzustellen.

Um dies zu bewerkstelligen, ist eine ganzheitliche und umfassende Digitalisierungsstrategie notwendig. Dazu gehört für die VZ:

- digitale Erfassung der Tiere und automatisches Einspielen in die EDV.
- digitale Darstellung der Rückverfolgbarkeit, umfassende Informationen über die Produktionsverfahren der Landwirte. (Hierfür werden gerade Programme eingeführt.)
- Kombination dieser Schritte mit der perspektivischen Einführung eines neuen CRM-Systems. (In diesem Kontext ist die Überprüfung und Aktualität der Daten sehr wichtig.)
- bereits eingeführt: eine App, über die der Landwirt Tiere anmelden kann (Anmeldung geht direkt in das VZ-Logistikprogramm; Logistik ist ein ganz wichtiger Faktor in der Branche; weitere Daten können transparent vom Landwirt abgefragt werden [Preise, aktuelle Informationen]).
- kurz vor Einführung: Landwirt soll je Lieferung/Tier individuell Schlachtdaten abrufen können.
- Denkweise schlägt sich auch in VZ-Gesamtauftritt nieder: Modernisierung der Werbemittel, Darstellung digitaler Kompetenzen im Rahmen des Messestands, neue Imagefilme.

"Wir sind sicher, dass wir diese Schritte gehen müssen, um perspektivisch ein starker Partner bleiben zu können", meint VZ-Geschäftsführer Hill. "Wir haben als großes genossenschaftliches Unternehmen die Möglichkeit Dinge zu leisten, die kleine Viehhändler so nicht darstellen können."

Beim diesjährigen BWGV-Verbandstag im Gespräch: Dr. Sebastian Hill (links), seit April 2018 Geschäftsführer für die Markt-, System- und Unternehmensentwicklung der Viehzentrale GmbH, und Dr. Reinhard Funk, Vorstandsvorsitzender der Vieherzeuger-Gemeinschaft eG.

# Ein Jahr im »non-territorialen« Büro im GENO-Haus



Gemischte Ausstattung: Im Vordergrund Arbeitsplätze, die frei gewählt werden können, und (hier im Bild im Hintergrund) abgetrennte Besprechungsräume.

von Lothar Sauter

Durch ein neues Raumkonzept sind die Mitarbeiter zweier BWGV-Bereiche in der Produktentwicklung deutlich schneller geworden, sind vernetzter und stimmen sich schneller ab.

nfang Oktober 2017 war der BWGV-Bereich Beratung Genossenschaftsbanken von Karlsruhe nach Stuttgart umgezogen und hat zusammen mit dem Bereich Bankbetriebswirtschaft/Bankaufsichtsrecht neue Räume im 1.0G des GENO-Hauses bezogen. Viele Mitglieder, Kunden und Geschäftspartner haben uns inzwischen im 1.0G besucht. Wenn Sie als Besucher ins erste Obergeschoss kommen, wird Ihnen als erstes auffallen, dass alle rund 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (in Folge "Mitarbeiter" genannt) sowie die Führungskräfte der beiden Bereiche in einer offenen Bürowelt auf 1.200 Quadratmetern arbeiten. In Karlsruhe dagegen waren wir in kleinzelligen Büros auf drei Stockwerke verteilt.

### Kommunikatives und agiles Raumkonzept

Wir haben die Standortverlagerung als Chance genutzt, ein kommunikatives und agiles

Raumkonzept zu entwickeln, das unsere neue Arbeitskultur optimal unterstützt. Den klassischen Arbeitsplatz gibt es nicht mehr. Stattdessen hat der Mitarbeiter die Möglichkeit, in unterschiedlichen Arbeitsumgebungen zu arbeiten. Für spezielle Aufgaben wurden Rückzugsbereiche auf der Großraumfläche geschaffen. Wir möchten, dass sich jeder Mitarbeiter Gedanken macht, wie und wo er seine Tagesaufgaben optimal und produktiv erledigen will. Er kann zum Beispiel in seiner Homebase innerhalb seines Teams arbeiten. Für konzentriertes und ungestörtes Arbeiten an einem spezifischen Thema kann er die Quiet Area nutzen. Zu kleinen Besprechungen oder längeren Telefonaten setzt er sich in einen der frei verfügbaren Think Tanks oder eine der Lounges. Für Projektbesprechungen bucht er einen Projektraum. Steht der Austausch mit Kollegen zu Kundenprojekten im Vordergrund, wird er sich vermutlich in den Business Garden setzen, einem besonders kommunikativen Bereich mit vielen Pflanzen. Je nach Tagesaufgaben bewegt sich der Mitarbeiter also selbstbestimmt durch die Bürowelt, er hat keinen festen Arbeitsplatz im Büro. Luft und Lautstärke sind auch bei unserem offenen Bürokonzept von Anfang an ein Thema gewesen. Durch akustische Dämmung, einfache Spielregeln und dem Angebot an Rückzugsräumen lässt sich das Lautstärkenthema gut in den Griff bekommen. Die Raumklimatisierung in einem Großraumbüro ist dagegen deutlich schwieriger zu lösen. Es ist uns bisher noch nicht gelungen, bei der Klimatisierung einen Wohlbefinden-Standard bei allen Mitarbeitern zu erreichen.

### Raum verändert das Miteinander

### - kultureller Wandel

Was wenige Wochen nach dem Umzug schon sichtbar wurde, hat sich in einem Jahr gut entwickelt. Die Mitarbeiter begegnen sich zugewandter und kommunikativer. Am alten Standort war ein Austausch über Stockwerke und Abteilungen hinweg, durch Sekretariate abgegrenzt, recht mühsam. Die Mitarbeiter des Bereichs kannten sich kaum. Durch das neue Bürokonzept, verbunden mit der Transparenz im Raum, entsteht viel mehr Bewegung, schneller Austausch und viel Vernetzung.

Wozu führt das? Wir sind in der Produktentwicklung deutlich schneller geworden, die Mitarbeiter sind vernetzt und stimmen sich schneller ab. Wir haben den Kunden stärker im Blick. Ein abteilungsübergreifender Austausch zu den Belangen des Kunden gelingt viel besser. Es ist viel mehr Eigeninitiative und Selbstverantwortung erlebbar. Mitarbeiter ergreifen früher die Initiative und setzen ihre Erfahrungen und Ideen gemeinsam mit anderen um. Es braucht nicht erst eine Führungsanweisung. In der Vergangenheit war unsere Organisation von fachlichen Hoheitsgebieten und Silos geprägt, mit einer kleinteiligen Aufgabenzuordnung. Das bricht mehr und mehr auf.

### Anderes Verständnis von Führung

Das Selbstverständnis von Führung hat sich verändert. Es gibt keine "Chefbüros" mehr und es gibt in einem non-territorialen Büro auch keinen physisch definierten Führungsbereich. Deshalb bauen wir in der Führung auf unsere Vorbildfunktion und wir fördern die Eigeninitiative und

Abb. 1 Glossar

Neudeutsch	oder verständlich ausgedrückt	
Non-territoriales Büro Keine fest zugewiesenen Arbeitsplätze, dafür ein Angebot von unterschiedlichen Arbeitsumfeldern.	Dau deffsch ibral no Hocka mo da wilsch	Huck na wo's dir basst Biro
Homebase Teams sind bestimmten Areas im Raum zugeordnet, um Teambildung zu fördern. Keine Verpflichtung für die Mitarbeiter, offen für Gäste.	Stamm Plätzle	Huksch mit diene Lit dona, wo's d'am beschde basst
Quiet Area Rückzugsfläche für konzentriertes und ungestörtes Arbeiten. Keine Telefone.	A ruhigs Plätzle, mo dau dei gosch halta muasch und Schaffa kosch	Lo mi in'Rueh Platz
Business Garden Für projekt- oder kundenbezogenes Arbeiten, in direktem Austausch mit Kollegen.	Gärtle/Plätzle mo da schwätza defsch mit deina Kollega	Gschäft'sgarde



Mehr Kommunikation durch das offene Raumkonzept.

-verantwortung unserer Mitarbeiter. Vertrauen spielt dabei eine große Rolle. Da wir inzwischen im gesamten Bereich mit agilen Methoden arbeiten, sind unsere aktuellen Lernfelder: Wie führen wir selbstorganisierte und virtuelle Teams?

Der Verzicht der Führungskräfte auf Einzelbüros hat sich als richtig erwiesen. Die Führungskräfte sind im neuen Bürokonzept präsenter und für die Mitarbeiter erlebbarer. Die Kommunikation läuft um ein Vielfaches schneller. Das erleben wir auch in unserer Führungs-Homebase. Der Informationsaustausch zwischen uns läuft direkt, ist offener und teamorientierter geworden. Wir schreiben weit weniger interne E-Mails.

### Betriebswirtschaftliche Effekte des neuen Raumkonzepts

Ziel des Konzepts war es, zum einen ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das unseren neuen Weg unterstützt und attraktiv für die Mitarbeiter ist, auch im Kampf um Talente am Arbeitsmarkt. Zum anderen soll das Konzept eine betriebswirtschaftlich kostengünstige und nachhaltige Flächenbewirtschaftung ermöglichen. Wir haben eine Deskshare-Quote von 70 Prozent, das heißt, es gibt weniger Schreibtische als Mitarbeiter. Die Erfahrung aus dem ersten Jahr zeigt, dass die 70 Prozent großzügig bemessen sind. Zusammen mit den klassischen Flächeneffekten eines Großraums konnten wir so die Bürofläche von 2.100 auf 1.200 Quadratmeter verringern. Zudem liegen die nachhaltigen Veränderungskosten bei einem non-territorialen Büro deutlich niedriger. Fluktuation oder Umorganisation führen zu keinem Anpassungsaufwand der Büroräume. Neue Mitarbeiter erhalten zum Start ein Laptop und ein Smartphone. Damit können sie sich mobil im Raum bewegen. Darüber hinaus braucht es keine weitere räumliche Veränderung. Wir begrüßen die Neuen mit der Bitte: "Suchen sie sich einen Platz, an dem sie heute gerne arbeiten möchten."

Durch zwei moderne Druckerstationen konnten wir den gesamten Papierbearbeitungsprozess dort konzentrieren. In Karlsruhe hatten wir zum Vergleich 50 dezentrale Drucker in verschiedensten Ausführungen. Mit dem Umzug in die neue Bürowelt haben wir gleichzeitig unsere Arbeitsabläufe digitalisiert, so dass wir inzwischen weitgehend papierlos arbeiten. Die Kosteneinspareffekte durch die veränderte Papierbearbeitung liegen knapp im sechsstelligen Bereich.

Alle Arbeitsplätze sind an einem Standard ausgerichtet, so dass die Verwaltung und Ersatzanschaffungen wenig Aufwand erfordert. Von der Festnetztelefonie haben wir uns konsequent getrennt und damit die teilweise Doppelausstattung Festnetz und mobil vermieden. Die Assistenzaufgaben im Bereich und auch die Materialbewirtschaftung wurden zentralisiert.

### Zwischenfazit

Das erste Jahr bestätigt unseren Weg. Das Konzept ließ sich weitestgehend umsetzen, die geplanten Kosteneffekte von rund 500.000 Euro per anno lassen sich durch die moderne und nachhaltige Flächenbewirtschaftung in der Praxis heben. Und wir erleben, dass Mitarbeiter, die die Wahl haben, wie und wo sie arbeiten, engagierter und zufriedener sind.





Lothar Sauter BWGV-Bereich Beratung Genossenschaftsbanken Bereichsleiter



**Ihr Auto ist für Sie nicht einfach nur ein Auto.** Deshalb bieten wir auf Sie zugeschnittene Versicherungslösungen und Beratung, passend zu Ihren Wünschen und Bedürfnissen. Erfahren Sie mehr bei einem persönlichen Gespräch in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen oder auf **www.ruv.de** 





# Veranstaltungen 2.0 – interaktiv und interdisziplinär



von Alexandra Hense

on B wie Barcamp bis Z wie Zukunftskonferenz – welches Veranstaltungsformat ist das richtige? Vielleicht gemixt mit Fishbowl, Pecha Kucha oder Elevator Pitch? Finden Sie die Begriffe abenteuerlich, sind aber neugierig geworden?

Die alternativen Formate haben eines gemeinsam: Es sind Mitmachformate. Der Trend geht weg vom reinen Konsumieren bei Veranstaltungen hin zu aktiver Beteiligung, weg von der Frontalbeschallung hin zum gemeinsamen Erarbeiten von Lösungen.

Ob traditionelle oder alternative Formate – zuerst ist die Frage zu klären, welche Ziele erreicht werden sollen, wer die Zielgruppe ist und welchen Partizipationsgrad man anbieten möchte. Natürlich beeinflusst auch die Zahl der Teilnehmer das Format. Eine gelungene Veranstaltung muss interessant sein, die Teilnehmer in den Austausch bringen und Denkanstöße liefern. Dies erfordert

auch Mut, bewährte und lange Zeit erfolgreiche Pfade zu verlassen. Wie werden die Teilnehmer darauf reagieren, wenn es keine konkrete Tagesordnung gibt, wenn jeder seinen Beitrag leisten soll? Probieren Sie es aus!

### Ablauf und Inhalte nicht vorgegeben

Bei einem Barcamp zum Beispiel werden Ablauf und Inhalte erst zu Beginn der Veranstaltung in einem Sessionplan festgelegt. Eine Session dauert maximal 45 Minuten und kann aus einem Vortrag, einem Workshop oder etwas ganz anderem bestehen, was zur Problemlösung führt. Mehrere Sessions werden parallel durchgeführt. Es gilt das "Gesetz der zwei Füße", das heißt, Teilnehmer können jederzeit eine Session verlassen, um an einer anderen teilzunehmen (auch "hummeln" genannt). Man kann auch in gewohnte Formate alternative Elemente einbauen, wie beispielsweise Fishbowl. Bei dieser Methode werden ein innerer Moderationskreis mit etwa fünf Teilnehmern sowie einem freien Platz und ein äußerer großer Kreis gebildet. Der Innenkreis diskutiert ein Thema. Wenn von außen jemand dazu kommen will, kann er den freien Platz einnehmen oder auch einen Teilnehmer aus dem Kreis ablösen.

Pecha Kucha ist dagegen eine Vortragstechnik basierend auf Bildern und der Formel "20 Bilder à 20 Sekunden". Jedes Bild wird genau 20 Sekunden eingeblendet und wechselt automatisch zum nächsten Bild, so dass sich eine Präsentationszeit 6 Minuten 20 Sekunden (20 Bilder x 20 Sekunden) ergibt. Es unterstützt eine kompakte Informationsvermittlung. Ebenfalls als Kurz-Präsentationsformat eignet sich Elevator Pitch.

Der Präsentierende hat 30 Sekunden bis zu zwei Minuten Zeit, um seine Idee vorzustellen. Dies sind nur einige wenige Beispiele aus einem Strauß von Möglichkeiten.

### Veranstaltungen 4.0

Natürlich beeinflusst auch die Digitalisierung die Veranstaltungsbranche. Müssen wir nun befürchten, dass sich Teilnehmer lieber daheim am Computer oder unterwegs auf dem Smartphone eine Veranstaltung anschauen möchten? Für eine solche Variante wird sich sicher der eine oder andere aus Zeitgründen entscheiden. Glücklicherweise ersetzt (zumindest derzeit) kein Computer oder Smartphone den persönlichen Kontakt und Austausch. Deshalb haben Präsenzveranstaltung heute und in Zukunft ihre Berechtigung.

Allerdings wird die Präsenzveranstaltung digital unterstützt, angefangen vom Teilnehmermanagement bis hin zur Veranstaltungs-App. Seitens des BWGV nutzen wir seit über zwei Jahren ein elektronisches Teilnehmermanagement. Es gibt kein händisches Erfassen von Namen und Firmierungen und keine Anmeldeformulare mehr. Wenn sich Mitglieder anmelden, werden automatisch die Firmendaten aus unserem System

ergänzt, und der Teilnehmer erhält eine Bestätigungs-E-Mail. Intern ist jederzeit eine aktuelle Teilnehmerliste einsehbar, aus der dann auch die Namenschilder generiert werden.

Seit einem Jahr sammeln wir Erfahrungen mit unserer webbasierten Veranstaltungs-App. Dort sind alle Informationen rund um die Veranstaltung auf einen Blick aufgeführt - das Tagungsprogramm, die Referenten, die Anreise (inklusive Bahn-App) usw. Schon wieder eine App herunterladen? Nein, das braucht es nicht. Dahinter verbirgt sich eine Internetseite. Wer sich für eine Veranstaltungs-App interessiert: Wichtig war für uns, dass sie immer wieder verwendbar ist und man nicht für jede Veranstaltung extra bezahlen muss. Wie geht es bei uns weiter? Veranstaltungs-App und Teilnehmermanagement werden zu einem Tool verschmelzen und uns auch beim Gästeempfang vor Ort unterstützen. Ansonsten gilt auch bei Veranstaltungen: Nichts ist beständiger als der Wandel. Wir freuen uns darauf!

### AUTORIN



Alexandra Hense BWGV-Bereich Genossenschaftsberatung-Dienstleistungen Mitgliederprojekte/Veranstaltungen

### Zwei Fragen an Event-Expertin Vera Viehöfer

Frau Viehöfer, das "Ereignishaus" firmiert mit dem Zusatz "Live-Marketing" – was bedeutet dies konkret?

Live-Marketing beinhaltet alle Maßnahmen, die auf eine direkte und persönliche Ansprache der Zielgruppen ausgerichtet sind. Es beschäftigt sich mit der zielgerichteten und systematischen Planung, der Koordination und selbstverständlich der Kontrolle der Gesamtmaßnahmen aller entsprechenden Unternehmensaktivitäten. Live-Marketing ist also ein integrativer Bestandteil der Unternehmenskommunikation und braucht Methodik, Praxis, Kreativität und Leidenschaft. Und wir sind immer live – geht nicht, gibt es also nicht. Es gibt keinen Aufschub, daher ist genaues und methodisches Planen das A und O, um vor Ort Ansprechpartner und Problemlöser zu sein.

Worin sehen Sie die gravierendste Veränderung bei Veranstaltungen in den nächsten Jahren und wie wirkt sich dies gegebenenfalls auf die General- beziehungsweise Vertreterversammlungen aus?

Unsere Branche verändert sich bereits seit Jahren aktiv und dynamisch. Hierbei sind vor allem die fortschreitende Technologisierung und Digitalisierung zu nennen, aber auch immer stärkere Interaktivität mit Teilnehmern und Besuchern, die von den oben genannten Entwicklungen maßgeblich gefördert werden.



Was man bei aller Veränderung allerdings nicht aus den Augen lassen darf ist, dass der Mensch im Mittelpunkt steht und dass es eine Zielsetzung seitens des Unternehmens gibt. Veranstaltungen zur reinen Abhandlung von Formalien sollten daher dringend der Vergangenheit angehören. Das Konzept der General- und Vertreterversammlung muss zielgerichtet aufgestellt und überprüft werden und den Bedürfnissen der gewünschten Zielgruppe entsprechen. Einfach mit "Schema F" weiter zu machen und sich dabei auf Tradition zu berufen, ist nicht zielgerichtet und erstickt Innovation und ernst gemeinte Kommunikation im Keim. Mein Tipp: Holen Sie sich Inspiration bei innovativen Formaten und Unterstützung von Experten.

Vera Viehöfer, Ereignishaus

- Agentur für Live-Marketing,
Director Live-Marketing,
geno kom Werbeagentur
GmbH und Dozentin an der
International School of
Management, Köln



Betritt man das neue BeratungsCenter der Volksbank Blaubeuren, heißt einen großflächig der berühmte Blautopf Willkommen.

## Neuer Rahmen für Genossenschaftliche Beratung

von Gunter Endres

Auch eine vergleichsweise kleine Bank wie die Volksbank Blaubeuren eG findet Antworten auf das sich wandelnde Kundenverhalten: ein neues BeratungsCenter mit speziellem Konzept. m Blautopf ist es wie überall: Das Mitglieder- und Kundenverhalten ändert sich. Die Verantwortlichen der 40-Mitarbeiter-Volksbank Blaubeuren (Bilanzsumme 197 Millionen Euro) beobachten eine immer stärkere Verlagerung der Kundenfrequenz weg von den kleinen Geschäftsstellen hin zur Hauptstelle. "Wir haben eine klare Trennung vollzogen zwischen einer Service- beziehungsweise Teilbedarfsberatung und der Genossenschaftlichen Beratung", sagt Vorstandssprecher Frank Stegner. Bei Letztgenannter möchte sich die Bank mehr Zeit für den Kunden und seine Bedürfnisse nehmen. Und dies in einer Wohlfühlatmosphäre.

So entstand bis in den Juli 2018 hinein gegenüber der Hauptstelle ein weitgehend in Eigenregie geplantes neues BeratungsCenter mit einem offenen Raumkonzept. "Wir fördern vernetztes Arbeiten und wollen genossenschaftliche Werte wie Heimat, Transparenz und Kommunikation auf Augenhöhe täglich erlebbar machen", so Stegner. Auf etwas über 200 Quadratmetern sind drei Bereiche untergebracht: Arbeiten, Lounge und Beratung. In vier Beratungszimmern, die sich in der Einrichtung an den vier Elementen Feuer, Wasser, Luft und Erde orientieren, und ausgestattet mit in den Raum verstellbaren Touch-Bildschirmen mit Beratungstools, kann nun in stimmiger Atmosphäre Genossenschaftliche Beratung stattfinden. Das Großraumbüro bietet ausreichend flexibel gestaltbaren Arbeitsraum für die zurzeit vier Berater und das Marketing-Team. "Wir haben selbst im Team die Gestaltung und Farbgebung entschieden", erzählt Karin Eger, Marketing-Leiterin der Volksbank Blaubeuren. Die Lounge gleich am Eingang bietet dem ankommenden Kunden den Blick auf ein sieben Meter breites Board mit LED-Hinterleuchtung. Zum Start des BeratungsCenters wird



Eines von vier mit digitaler Beratungstechnik ausgestatteten Räumen für die Genossenschaftliche Beratung.

der Blautopf, die weithin bekannte Karst-Quelle am Fuße der Schwäbischen Alb, präsentiert. "Das von uns in die Hand genommene Geld für dieses neue Beratungshaus ist eine gute Investition in unsere Zukunft. Zumal wir das vom Aufsichtsrat genehmigte Budget kaum überschritten haben", ist Vorstandssprecher Stegner überzeugt.

– Anzeige –



### Wir machen den Weg frei.

### Dauerauftrag für mein Glück: VR-GewinnSparen. Zusätzlich zu den Monatsgewinnen:

2x Porsche Macan, 50x Skiwochenende für 2 Personen im Naturhotel Forsthofgut Leogang im Wert von 1.200 Euro, 300x iPad Pro 64 GB.







# Neue Impulse durch ehemalige Weinprinzessinnen



Julia Höllmüller, ehemalige württembergische Weinprinzessin, war die Berufslaufbahn im (genossenschaftlichen) Weinbau bereits in die Wiege gelegt.



Isabel Schley, frühere Bodensee-Weinprinzessin, absolvierte eine Weinküfer-Ausbildung, um dann in den Vertrieb zu wechseln.

Innovative Frauen bei der Lauffener Weingärtner eG: Die ehemaligen Weinprinzessinnen Julia Höllmüller und Isabel Schley übernehmen in der Katzenbeißer-WG interessante Aufgaben.

von Gunter Endres

n die Lauffener Weingärtner eG kommen frische Ideen: Die ehemaligen Weinprinzessinnen Julia Höllmüller und Isabel Schley haben seit kurzem in der Genossenschaft wichtige Aufgaben übernommen. Die 29 Jahre alte Weinbetriebswirtin Julia Höllmüller ist seit der diesjährigen Generalversammlung ehrenamtliches Mitglied im Aufsichtsrat der Genossenschaft. Isabel Schley, staatlich geprüfte Weinküferin vom Bodensee, arbeitet seit dem Frühjahr 2018 hauptamtlich in Mundelsheim und ist für das Direktmarketing und die Social Media der Katzenbeißer-WG zuständig. "Es freut uns, dass wir zwei starke innovative Frauen für unsere Genossenschaft gewinnen konnten", kommentiert Dietrich Rembold, der Vorstandsvorsitzende der Lauffener Weingärtner eG, die personellen Zuwächse.

### Mit dem Weinbau aufgewachsen

"Ich bin mit dem Weinbau aufgewachsen. Mein Urgroßvater war Gründungsmitglied der WG. Mein Opa war Weingärtner, ebenso wie meine Eltern jetzt", berichtet Julia Höllmüller. Deshalb sei es für sie klar gewesen, dass auch ihre berufliche Zukunft im Weinbau liegen werde. Nach Abitur und Studium der Betriebswirtschaft an der Hochschule Heilbronn sowie einem zweieinhalbjährigen Abstecher zur Bezirkskellerei Markgräflerland eG ist die ehemalige württembergische Weinprinzessin (2010/11) seit April 2017 im eigenen Obst- und Weinbaubetrieb in Lauffen tätig.

### Weinküferin gelernt: Vom Keller in den Vertrieb

Isabel Schley dagegen kommt von keinem Win-

zerhof; ihr Vater arbeitet auf dem Bauamt, die Mutter im Büro. "Aber ich habe die Nase, den Gaumen und den Spaß an der Vielfalt der Weine schon früh erkannt", erklärt die 23-Jährige. Nach einem Praktikum beim Winzerverein Hagnau eG sei es für sie klar gewesen: "Ich will etwas Handwerkliches machen, ich werde Weinküferin." Und dies, obwohl das Küferhandwerk nach wie vor eine Männer-Domäne ist. Den geliebten Bodensee hat sie der Liebe wegen verlassen. "Mein Freund wohnt in Asperg bei Ludwigsburg. Da habe ich mich hier umgesehen und zum Glück die Stelle gefunden", erzählt die frühere Bodensee-Weinprinzessin. Lauffen und Mundelsheim seien "andere Hausnummern" als die Genossenschaften am Bodensee. Dort gehe der Verkauf hauptsächlich direkt über die Theke, die Katzenbeißer-WG sei jedoch in ganz Deutschland bekannt und präsent. Dementsprechend mache ihr die Herausforderung neue und auch junge Kunden zu gewinnen, enormen Spaß: "Ich fühle mich in unserem Team sehr wohl."

Frühere Weinprinzessinnen

Wie ihre Vergangenheit als Weinprinzessinnen, bei denen sie viele Menschen kennenlernen durften, teilen Julia Höllmüller und Isabel Schley auch die Erfahrung, Genossenschaften in den Weinanbaugebieten Baden und Württemberg kennengelernt zu haben. "Jede Genossenschaft setzt Dinge unterschiedlich um, lebt Genossenschaft anders. Doch letztlich setzt sich jeder mit den gleichen Herausforderungen auseinander und versucht, die richtigen Strategien zu finden", konstatiert Julia Höllmüller. Qualitativ hält sie Genossenschaftsweine für "absolut konkurrenzfähig", auch Württemberger Weine könnten mit internationalen Weinen "auf jeden Fall mithalten".

Das sieht auch Isabel Schley so. "Wir müssen uns längst, auch mit unseren Roten, nicht mehr verstecken. Qualitätstrauben, gut vergorene Maische, richtig ausgebaut: Damit schaffen wir heute Gärstoffe, wie es früher nicht möglich war", erklärt sie. Für die vom Keller in den Vertrieb umgesiedelte Weinküferin bestehen die Unterschiede der beiden Weinanbaugebiete im Südwesten hauptsächlich in den Rebsorten. "Wir hatten am Bodensee keinen Riesling, Trollinger oder Lemberger", erklärt sie. Am Bodensee schwärmte sie vom Kerner, von dem es nach ihrer Wahl 2014 eine Prinzessinnen-Edition gab. Ihr Favorit unter den Roten war dort der Spätburgunder. Inzwischen hat die Weintechnologin aber auch schon Schwarzriesling und Lemberger kennen und schätzen gelernt. Und ihr gefällt das "breit aufgestellte Sortiment" der Lauffener WG.

Beide, Julia Höllmüller und Isabel Schley, freuten sich auf den Weinherbst 2018. Die Arbeit

im Weinberg habe für viele, auch für sie, etwas mit Romantik zu tun, gibt Julia Höllmüller zu. Doch neben der Romantik stehe man immer vor Herausforderungen, aus den Gegebenheiten der Natur das Beste für die Traubenqualität herauszuholen. Auch, um das wirtschaftliche Auskommen zu sichern. Und die "Neo-Vertrieblerin" Isabel Schley freute sich darauf, nicht ganz den Kontakt zu Keller und Trauben zu verlieren. Öfters sieht man sie im Käsbergkeller Mundelsheim nicht nur am Computer und Telefon, sondern auch beim Kellermeister Stefan Schumacher zwischen den Fässern. Und im Herbst war sie auch bei der Traubenannahme dabei

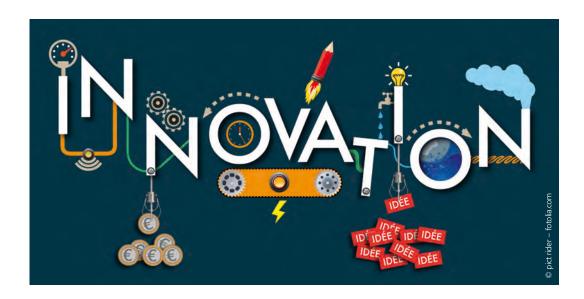


### Neue Vinothek für Fessenbacher Weine eröffnet

Mit einem Investitionsvolumen im fünfstelligen Bereich wurde in der Vinothek der Weinmanufaktur Gegenbach-Offenburg eG in Zell-Weierbach Ende September 2018 ein Verkaufsraum für die Fessenbacher Weine eingerichtet. Mit der Eröffnung der neuen Räume werden die bisherigen Verkaufsräume in Fessenbach geschlossen. Gleichzeitig werden damit die Kräfte im Offenburger Rebland gebündelt und die Kunden genießen einen noch besseren Service. Das soll bei der Beratung beginnen und sich bei verschiedenen Weinveranstaltungen fortsetzen. Die rund 400 Winzer der Weimanufaktur Gengenbach-Offenburg eG bewirtschaften 265 Hektar Rebfläche von Offenburg über Ortenberg, Gengenbach bis Diersburg und dem angrenzenden Breisgau.

# Innovationen im Mittelstand: Effizienz statt Expansion

Schwindet die Innovationskraft des deutschen Mittelstands? Dies legen die Ergebnisse einer Mittelstandsumfrage der DZ Bank nahe. Nicht einmal ein Drittel aller befragten Unternehmen (29 Prozent) will in den nächsten drei Jahren seine Investitionen im Bereich Innovation steigern; in Baden-Württemberg sind dies sogar nur 22 Prozent.



icht spezialisierte Einheiten oder Mitarbeiter, sondern die Geschäftsführung gibt in nahezu allen Unternehmen (97 Prozent) die Impulse für Innovationen. Nur die Hälfte der Mittelständler (51 Prozent) will mit ihren Investitionen in die Innovationskraft neue Geschäftsfelder erschließen oder neue Produkte entwickeln, für Baden-Württemberg liegt dieser Wert mit 47 Prozent noch darunter. Für 92 Prozent steht hingegen die Steigerung der Effizienz im Vordergrund. "Das ist grundsätzlich sinnvoll", gibt DZ-Bank-Vorstandsmitglied Uwe Berghaus, zuständig für Firmenkunden, zu bedenken. "Aber es entsteht der Eindruck, dass im deutschen Mittelstand Innovation nicht systematisch genug betrieben wird. Wenn Firmen deswegen den Anschluss an neue Märkte und Produkttrends verpassen, kann sich das rächen." Die gute Nachricht der repräsentativen Mittel-

standsumfrage: Es gibt kaum Unternehmen, die in den nächsten drei Jahren ihre Investitionen insgesamt verringern wollen (7 Prozent). Alle anderen planen, ihr Investitionsniveau zu steigern (40 Prozent) oder zumindest konstant zu halten (53 Prozent). Am meisten ausgeprägt ist die Investitionsbereitschaft bei den Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 25 und 50 Millionen Euro; von ihnen wollen mehr als die Hälfte (56 Prozent) in den nächsten drei Jahren ihre Investitionen steigern. Unter den Branchen ragen zwei heraus: 60 Prozent der Unternehmen aus Chemie und Kunststoff wollen mehr investieren, wohingegen es in der Agrarwirtschaft nur 21 Prozent sind. Über alle Sektoren und Größenklassen hinweg haben sie dabei vor allem Mitarbeiter (56 Prozent) sowie Investitionen in Digitalisierung und Software (57 Prozent) im Fokus; die großen Unternehmen jeweils mit deutlicherer Ausprägung (68 und 82 Prozent). Ausdrücklich in Innovation oder Forschung und Entwicklung wollen in den nächsten drei Jahren nur 29 Prozent aller Mittelständler mehr Geld stecken als jetzt. Auch bei den großen Mittelständlern sind es mit 33 Prozent nur wenig mehr als im Schnitt, und bei den kleinen Unternehmen sogar nur 20 Prozent. Im Jahr zuvor war es noch mehr als die Hälfte (54 Prozent) der großen Unternehmen, die plante, in diesem Bereich mehr zu investieren.

### Fachkräftemangel bremst Innovationskraft

Als größtes Hemmnis für ihre Innovationskraft empfinden die deutschen Mittelständler den Mangel an Fachkräften (68 Prozent). 58 Prozent von ihnen fühlen sich auch gebremst von gesetzlichen Vorschriften. Berghaus: "Schon die letztjährige Umfrage zeigte, dass der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern für 61 Prozent der Unternehmen ein zentrales Investitionshindernis ist. Damals gab fast die Hälfte der vom Fachkräftemangel betroffenen Unternehmen an, auf Umsatz verzichten zu müssen. Der Befund dieses Jahres ist noch besorgniserregender, weil er nicht nur das aktuelle Geschäft, sondern die Zukunft der Unternehmen betrifft. Wenn bei zwei Dritteln der Mittelständler die Fachkräfte fehlen, um Innovationen voranzutreiben, leidet ihre Wettbewerbsfähigkeit."

### Mittelständler mit Innovationserfolgen oft nicht zufrieden

Ein weiterer Grund für die Zurückhaltung könnte sein, dass die Unternehmen den unmittelbaren Nutzen von Innovation nicht durchweg sehen. So gibt ein Viertel aller großen Unternehmen an, dass sich Innovation nicht lohne, weil die Margen durch neue Produkte oder Verfahren nicht besser würden. Und tatsächlich geben nur 51 Prozent aller Unternehmen an, dass sie mit den Umsatzsteigerungen, die sie durch frühere Investitionen in Innovation und Digitalisierung erzielt haben, zufrieden sind. Mit der Verbesserung der eigenen Wettbewerbsposition infolge von Innovationen sind sogar nur 46 Prozent zufrieden.

### Effizienzsteigerung ist wichtigstes Ziel von Innovation

Wenn Mittelständler heute an ihre Investitionen in Innovation und Digitalisierung denken, feilen viele eher an der gegenwärtigen Aufstellung, anstatt nach vorn gerichtet auf neue Ertragschancen zu schauen. So steht für fast alle die Steigerung der Effizienz (92 Prozent) im Vordergrund. Auch dieses Ziel wird aber offenbar häufig nicht erreicht: Mit den Ergebnissen der entsprechenden Innovationsaktivitäten ist nur die Hälfte (Effizienzsteigerung) beziehungsweise ein Drittel (Kostenersparnis) zufrieden.

### Firmen stehen unter steigendem Innovationsdruck

Derweil will nur die Hälfte aller Unternehmen mit Innovationen neue Geschäftsfelder erschließen und 59 Prozent sehen die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen als vorrangiges Ziel ihrer Innovationsaktivitäten. Dabei steigt gerade der Druck von außen deutlich an: Zwei Drittel (65 Prozent) der Unternehmen geben an, dass der Innovationsdruck in ihrer Branche zugenommen hat und sich die Zyklen verkürzt haben (60 Prozent). Außerdem stimmen 83 Prozent der Firmen der Aussage zu, dass Innovation vom Kunden und seinen sich verändernden Anforderungen getrieben werde. Folgerichtig haben in den vergangenen zwölf Monaten sieben von zehn Mittelständlern neue Produkte oder Leistungen eingeführt, obwohl Kostenreduktion das oberste Innovationsziel darstellt.

### Berghaus: "Innovationskraft gibt durchwachsenes Bild – Ziele bleiben erstaunlich defensiv"

"Der deutsche Mittelstand bringt zwar regelmäßig neue Produkte und Leistungen an den Markt, aber nach vorn gerichtet gibt die Innovationskraft des deutschen Mittelstands ein durchwachsenes Bild", erklärt Berghaus. "Der Fokus auf Effizienzsteigerung ist grundsätzlich sinnvoll, gerade im Zenit des Wirtschaftsaufschwungs. Doch die Motive für Innovationsaktivitäten sind damit erstaunlich defensiv. Der Ehrgeiz, neue Ertragspotenziale zu erschließen, wirkt gebremst."

### "Investition in systematisches Innovationsmanagement lohnt sich"

Berghaus sieht die Ursache für diese Entwicklung auch darin, dass viele Unternehmen mit dem zählbaren Ergebnis ihrer bisherigen Investitionen häufig nicht zufrieden waren. "Die vorhandene Unzufriedenheit hängt womöglich zusammen mit einem teils unsystematischen Vorgehen", sagt er. Selten kommen die die Impulse für Innovationen von speziellen F+E-Abteilungen – im Schnitt bei 27 Prozent der Unternehmen, in Baden-Württemberg sogar nur bei 20 Prozent. Bei fast allen Unternehmen hingegen ist es die Geschäftsführung, die die entscheidenden Impulse setzt (97 Prozent), oder der Kunde (64 Prozent).

Die repräsentative Umfrage unter 800 Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 500.000 Euro und 125 Millionen Euro wurde im Zeitraum vom 14. Juni bis 30. Juli 2018 von der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) im Auftrag der DZ Bank in computergestützten Telefoninterviews durchgeführt.

### Der etwas andere Planungsweg zum (Neubau-)Ziel



von Gunter Endres

Das Modell des Neubaus der Verwaltungszentrale der Volksbank Albstadt eG: Dort werden ab 2020 alle internen Abteilungen zusammengeführt.

Die Volksbank Albstadt eG baut zurzeit ein zentrales Verwaltungsgebäude. Der Planungsweg war ein ungewöhnlicher. Der BWGV erstellte für den Neubau ein Pflichtenheft.

ie Fusion der Volksbanken Ebingen und Tailfingen 2014 zur Volksbank Albstadt eG brachte es mit sich, dass die Verwaltungsabteilungen auf mehrere Standorte verteilt sind. Kein Zustand auf Dauer, sind sich Vorstand und Aufsichtsrat der Bank einig. In Diskussionen kristallisierte sich heraus: Die jeweiligen Innenstadtlagen lassen keine sinnvolle Erweiterungen zu. Ein zentraler Neubau ist die beste Lösung. Lange abteilungsübergreifende Kommunikationswege werden beseitigt, Wegezeiten eingespart.

### Erst bankinterne Abfrage, dann Pflichtenheft durch BWGV

Die Bank schlug für dieses Vorhaben einen besonderen Pfad ein. Das für dieses Projekt zuständige Vorstandsmitglied Benjamin Wurm: "Wir haben zunächst keinen Projektentwickler oder Architekten beauftragt, wie es üblich ist, sondern unsere Bereichsleiter befragt, welche Anforderungen sie an das Gebäude stellen." Auf Basis der Abfrageergebnisse kam ein "neutraler Dritter", so Vorstandsmitglied Wurm, ins Spiel: die Abteilung Prozesse des BWGV-Bereichs Beratung Genossenschaftsbanken. 2015 erstellten die Berater für die Entscheidungsträger der Volksbank Albstadt ein Pflichtenheft, in dem sowohl grundsätzliche Anforderungen der Gesamtbank an das Gebäude als auch die speziellen Bedarfe der einzelnen Fachbereiche wie beispielsweise Steuerungsbank, Produktionsbank oder Personalverwaltung dokumentiert sind – angereichert mit dem Expertenwissen aus der Prozessberatung des RWGV

"Damit hatten wir eine gute Grundlage für die nächsten Prozessschritte", meint Benjamin Wurm. Im Zuge eines umfangreichen Auswahlprozesses wurde der Bank von der Stadt Albstadt ein Grundstück an der Truchtelfinger Straße im Stadtteil Ebingen, direkt an einem stark frequentierten Kreisverkehr liegend, angeboten. Ein sehr guter Standort, denn alle drei Kriterien sind erfüllt: Die Volksbank bleibt in belebter Umgebung wahrnehmbar in der Stadt und hat genügend Raum für Parkplätze sowie für Gestaltungsmöglichkeiten. Denn das rund 12.800 Quadratmeter große Grundstück ist zu üppig bemessen für ein einzelnes Verwaltungsgebäude, das nach Fertigstellung rund 120 Bankmitarbeiter beherbergen wird. "Wir denken an eine weitere Entwicklung des Areals mit Mietwohnungen und Gewerbeflächen", so Wurm.

Einem Architektenwettbewerb folgte der Vertrag mit einem Generalübernehmer zum Festpreis. "Im Gegensatz zu einem Generalunternehmer arbeitet der Übernehmer mit Handwerkern aus unserer Region zusammen. Das ist uns als regional tätige Bank sehr wichtig", sagt Vorstandsmitglied Wurm.

### Breite Zustimmung fürs Vorhaben

Den Planungsprozess begleitet eine intensive Kommunikation nach innen und nach außen. "Zuerst haben wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informiert, deren Rückmeldungen in die Planung einfloss, dann wurden unsere Vertreter in einer Abendveranstaltung in der Festhalle Ebingen ins Bild gesetzt, dann die Öffentlichkeit über die regionalen Medien", sagt Wurm. "Was uns im Vorstand sehr gefreut hat ist die Tatsache, dass die Weichenstellung für die Zukunft anerkannt wird. Für eine mittelgroße Bank, wie wir es sind, ist solch ein Bauprojekt schon eine Herausforderung." Die Grundsteinlegung war am 9. Mai 2018, im ersten Quartal 2020 soll der Neubau bezogen werden. "Oder bereits etwas früher", meint Vorstandsmitglied Wurm. Die bisherigen Kundenbereiche der Hauptgeschäftsstellen Tailfingen und Ebingen bleiben erhalten, werden für den Vertrieb weiterentwickelt.

### Sanierung(s)Mobil Baden-Württemberg rollt weiter



Quer durch Baden-Württemberg informiert das Sanierung(s)-Mobil von Zukunft Altbau sachlich und kompakt über energetische Gebäudesanierungen.

Eine mobile Ausstellung informiert im Südwesten Hauseigentümer firmenneutral rund um die Gebäudesanierung. Die Termine für 2019 können bereits gebucht werden. Für Volksbanken und Raiffeisenbanken gelten Sonderkonditionen.

as "Sanierung(s)Mobil" des vom Umweltministerium Baden-Württemberg geförderten Informationsprogramms "Zukunft Altbau" beherbergt eine Ausstellung über energetische Sanierungen und die wichtigsten Energietechniken für zukunftsfähige Altbauten. Auch im nächsten Jahr wird der mobile Pavillon wieder unterwegs sein und an verschiedenen Orten im Südwesten Deutschlands Halt machen. Sponsor der Sanierung(s)Mobil-Tour 2019 sind erneut die Volksbanken und Raiffeisenbanken - für sie gelten deshalb auch Sonderkonditionen beim Ausleihen. Schirmherr der seit 2015 bestehenden mobilen Ausstellung ist Landesumweltminister Franz Untersteller. Mit einer energetischen Gebäudesanierung können Eigenheimbesitzer nicht nur das Schimmelrisiko in ihren vier Wänden verringern und ihren Wohnkomfort erhöhen, sondern auch dauerhaft Heizkosten einsparen. Denn eine energetische Sanierung kann den Energieverbrauch eines Gebäudes um bis zu 90 Prozent reduzieren. Alle wichtigen Informationen dazu erhalten Interessierte im 65 Quadratmeter großen Sanierung(s)Mobil.

### **Energetische Sanierung hautnah**

Im Inneren des rollenden Pavillons finden Besucher Einblicke in moderne Heizsysteme, solare Energiegewinnung und Lüftungsanlagen inklusive Wärmerückgewinnung. Verschiedene Thementafeln visualisieren außerdem Informationen zu Innen- und Außendämmungen, Wärmeschutzfenstern und zum Bauen ohne Wärmebrücken. Thematische Vorträge fassen die wichtigsten Energietechniken verständlich zusammen und klären über die größten Sanierungsirrtümer auf. Die Besucher können auch selbst aktiv werden und mit einem sportlichen Sanierungsspiel die zehn Stufen einer erfolgreichen Gebäudesanierung erklimmen. Zudem berät ein qualifizierter Energieexperte Sanierungsinteressierte in einem persönlichen und neutralen Gespräch.

### Sonderkonditionen für Volksbanken Raiffeisenbanken

Interessierte Firmen können das Sanierung(s)Mobil online bei Zu-

kunft Altbau buchen. Eine frühzeitige Reservierung des Wunsch-

termins lohnt sich – das Jahr 2018 war praktisch ausgebucht. Bereits jetzt können Termine für die Tour 2019 gebucht werden. Eine Ausleihe bietet sich vor allem für thematisch passende Veranstaltungen wie Energietage, Hausmessen und Kooperationsveranstaltungen mit regionalen Energieagenturen oder kommunalen Vertretern sowie dem örtlichen Handels- und Gewerbeverein an. Nicht ideal sind Stadtfeste und verkaufsoffene Sonntage, da bei den Besuchern mehr das Vergnügen im Mittelpunkt steht. Auf Beschluss des BWGV-Fachausschusses Markt und Produkte sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg von Anfang an einer der Hauptsponsoren des rollenden Informationsstands und darum auch mit dem VR-Zeichen auf der Eingangsseite des Mobils präsent. Für sie gelten deshalb vergünstigte Konditionen von 850 Euro netto pro Tag. Zusätzlich zur Anlieferung und dem Auf- und Abbau des mobilen Ausstellungsan-

hängers erhält die Bank kostenfreie Informationsmaterialien von

Zukunft Altbau, Give-Aways und ein PR-Paket zur Bewerbung und

Kommunikation im Vorfeld der Veranstaltung. Auch die Betreu-

ung durch einen Gebäudeenergieberater aus der Region ist in den

Gebucht werden kann das Sanierung(s)Mobil unter www.zukunftaltbau.de/sanierungsmobil.

Sonderkonditionen enthalten.

Für Fragen stehen Ana Puls (Zukunft Altbau), ana.puls@zukunftaltbau.de, Fon 0711 48 98 25-0, und Axel Kilma (BWGV), axel.klima@bwgv-info.de, Fon 0160 98 96 68 14, zur Verfügung.

# Gründungen und Nachfolgen in Baden-Württemberg im Fokus der Förderung



von Gunter Endres

Genossenschaftsbanken sind wichtige Partner für die wirtschaftliche Entwicklung in den Regionen Baden-Württembergs. Sie arbeiten eng mit den beiden Förderinstituten L-Bank und Bürgschaftsbank zusammen. Eine Halbjahresbilanz der Wirtschaftsförderung.

aden-Württembergs Unternehmen schauen mit Mut und Selbstbewusstsein nach vorne. Das zeigt die verstärkte Investitionsbereitschaft der Mittelständler und Gründer im Land, die sich in einer erfreulich starken Entwicklung der Nachfrage nach Förderdarlehen in den ersten sechs Monaten des Jahres widerspiegelt", sagt Dr. Axel Nawrath, Vorsitzender des Vorstands der L-Bank, zur Wirtschaftsförderbilanz des ersten Halbjahrs 2018. Die L-Bank reichte von Januar bis Juni 2 Milliarden an baden-württembergische Unternehmen aus und damit rund 11 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.

356 Millionen Euro davon gingen an Existenzgründer. Etablierte kleine und mittelständische Unternehmen erhielten Finanzierungen über 1,4 Milliarden Euro. Landwirtschaftsbetriebe wurden mit Krediten in Höhe von 86 Millionen Euro unterstützt. Weitere 93 Millionen Euro kamen der Wirtschaft in Form von Finanzhilfen zu Gute. Die insgesamt 4.400 finanzierten Unternehmen planen mit diesen Mitteln Investitionen von mehr als 3 Milliarden Euro. Laut L-Bank werden dadurch 169.000 Arbeitsplätze gesichert und der Aufbau von 4.500 neuen Stellen ermöglicht.

### Finanzierung von Existenzgründungen auf Rekordkurs

"In der Existenzgründungsfinanzierung deutet sich ein drittes Rekordjahr in Folge an. Zumindest haben Baden-Württembergs Gründer in den ersten sechs Monaten 2018 nochmals stärker auf Fördermittel zurückgegriffen als im ohnehin schon sehr starken Vorjahr. Die Steigerung um 11 Prozent ist ein Indikator für die steigende Attraktivität der Selbstständigkeit. Dies hat uns - insbesondere angesichts der attraktiven alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten - ein Stück weit überrascht", stellte Nawrath fest. "Das ist auch ein Ergebnis des kontinuierlichen Werbens der Landesregierung für Unternehmertum und den Mut zur Selbstständigkeit, das wir tatkräftig unterstützen. Es zeigt aber auch einmal mehr das besondere Gründergen im Land: Wir haben überproportional viele Gründer, die selbstbewusst an ihre Idee glauben und ihr eigenes Unternehmen nicht nur gründen, sondern auch entwickeln wollen."

Aktuell nutzen die etablierten Mittelständler die gute Marktsituation und die attraktiven Förderzinssätze und investieren. Das Wachstum des Finanzierungsvolumens um mehr als 25 Prozent zeigt laut L-Bank, dass die Förderdarlehen passgenaue Impulse für die Dynamik und Effizienz der baden-württembergischen Wirtschaft geben. Die Erwartung steigender Zinsen hat dabei sicher zu Vorzieheffekten seitens der Unternehmen und ihrer Hausbanken, zu denen maßgeblich die Volksbanken und Raiffeisenbanken gehören, geführt. "Wir gehen davon aus, dass diese sich im weiteren Jahresverlauf nivellieren werden", erläuterte Nawrath. "Allerdings setzen wir mit der Digitalisierungsprämie fürs zweite Halbjahr einen neuen starken Akzent, der die Kreditnachfrage gezielt stimulieren wird." Mit der Anfang Juli neu aufgelegten "Digitalisierungsprämie 2018" soll der Mittelstand motiviert werden, Digitalisierungsprojekte voranzutreiben. Dazu wurde ein Zuschuss des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau mit einem zinsverbilligten Darlehen der L-Bank kombiniert.

### Unternehmensnachfolgen sind "Förder-Aufsteiger"

Die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg hat im ersten Halbjahr 2018 den Unternehmen im Land 1.024 Finanzierungen mit einem Volumen von 247,8 Millionen Euro ermöglicht. Aufsteiger seien vor allem die Unternehmensnachfolgen. Die Finanzierung von Neugründungen und Unternehmensnachfolgen bildet damit weiter eine wichtige Basis des Fördergeschäfts. Die Summe der genehmigten Bürgschaften und Garantien ist hier mit 654 stabil geblieben (Vorjahr 656). Der Anteil am Gesamtgeschäft, gemessen an der Stückzahl, liege damit weiter bei über 60 Prozent der insgesamt 1.024 Engagements. Das genehmigte Kredit- und Beteiligungsvolumen für Neugründungen und Nachfolgen bildet mit 133,0 Millionen Euro (Vorjahr 121,0 Mio. Euro) 53,7 Prozent des Gesamtvolumens. Zu diesem Ergebnis habe maßgeblich der höhere Anteil an Unternehmensnachfolgen beigetragen, die bereits in den vergangenen Jahren ein steigendes Finanzierungsvolumen aufwiesen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat es laut Bürgschaftsbank beispielsweise in den ersten sechs Monaten 2018 um 20 Prozent zugelegt. Das sei dreimal so viel wie der Durchschnitt der Bürgschaftsbanken in den anderen Bundesländern. Bürgschaftsbank-Vorstandsmitglied Dirk Buddensiek erklärt die Hintergründe dieser Entwicklung: "Aufgrund des demografischen Wandels suchen immer mehr Unternehmer einen Nachfolger. Und da die gute Konjunktur zu höheren Bewertungen führt, kommen immer mehr potenzielle Übernehmer beziehungsweise deren Banken zu uns, um für die Finanzierung nach zusätzlichen Sicherheiten zu fragen. Insgesamt haben wir im ersten Halbjahr 2018 eine solide Basis für unsere weitere Geschäftsentwicklung geschaffen."

### Abb. 1 Industrie klarer Spitzenreiter bei Bürgschaften

Die Industrie verzeichnete im ersten Halbjahr 2018 mit rund 31,0 Millionen Euro Bürgschaftsvolumen einen Zuwachs von 23,8% und schob sich vor das Handwerk. Bei der Anzahl der Genehmigungen sind Handwerk, Handel und Dienstleistungen weiterhin die Gewinner.



© Abb. Bürgschaftsbank

Die Verteilung der Bürgschaften nach Branchen durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg im Vergleich der ersten Halbjahre 2017 und 2018.

### Umsetzung der Bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT – Teil 2



von Stefan Beck

Erwartung der Bankenaufsicht hinsichtlich der sicheren Ausgestaltung der IT-Systeme, der IT-Prozesse sowie die Anforderungen an die IT-Governance: Teil 2 des Beitrags (Teil 1 erschien im Geno Graph 10/2018, S. 46 ff) widmet sich den Themen Benutzerberechtigungsmanagement, IT-Governance, IT-Projekte und Anwendungsentwicklung, IT-Betrieb und Auslagerungen.

ie Schaffung erhöhter Risikotransparenz und die Auseinandersetzung mit dem IT-Risiko innerhalb der Bank zieht sich wie ein roter Faden durch alle acht Themenbereiche der Bankaufsichtlichen Anforderungen an die IT (BAIT). So sollen die BAIT das Risikobewusstsein in den Banken, vor allem in den Führungsebenen und gegenüber Auslagerungsunternehmen verbessern. Die zielorientierte Ausgestaltung des internen Kontrollsystems mit der Festlegung technisch-organisatorischer Maßnahmen zur Sicherstellung der Ordnungsmäßigkeit im IT-Bereich soll zu einer bewussten Übernahme von Risiken und übergeordneten Managemententscheidungen führen, die in der besonderen Verantwortung von Vorstand und Führungskräften liegt.

### Benutzerberechtigungsmanagement

Der Detailierungsgrad der Anforderungen an Benutzerberechtigungen ist in den BAIT erheblich umfangreicher und geht deutlich über die Funktionstrennung, das Prinzip der minimalen Rechtevergabe und die Rezertifizierung nach AT 4.3.1 MaRisk hinaus. Deutlich wird dies, dass schon im BAIT-Entwurf auf die Abgrenzung "IT-Berechtigung" verzichtet und mit dem Begriff "Berechtigungen" der Sachverhalt weiter gefasst ist, sodass damit unter anderem auch Zugangsberechtigungen in Räumlichkeiten berücksichtigt werden können. Das Benutzerberechtigungsmanagement beinhaltet daher die Erstellung, Implementierung, Pflege und Überwachung der Benutzerberechtigungskonzepte insbesondere der Verfahren zur Vergabe, Veränderung und Entzug von Berechtigungen für Benutzer in und außerhalb von IT-Systemen. Dabei findet das Benutzerberechtigungsmanagement Anwendung auf alle IT-Systeme der Bank, unabhängig davon, ob diese als Dienstleistung der genossenschaftlichen IT-Dienstleister oder Dienstleistung Dritter bezogen werden oder direkt in der Bank betrieben werden.

Weiterhin hat das Institut Prozesse zur Protokollierung und Überwachung einzurichten, die unter Berücksichtigung des Schutzbedarfs und der Soll-Anforderungen überprüfen können, dass die Berechtigungen ordnungsgemäß genutzt werden. Die Protokollierung und Überwachung ist unter Berücksichtigung des ermittelten Schutzbedarfs - soweit möglich - systemisch für die Benutzeraktivitäten angemessen umzusetzen. Für das Bankverfahren ist die Protokollierung systemseitig sichergestellt. Im besonderen Maße sind die Aktivitäten von privilegierten Benutzern zu protokollieren und zu überwachen. Die Protokolle sind vor unberechtigtem Zugriff und Veränderung zu schützen. Wenn die Bank bisher schon ein funktionsfähiges IKS (Konzept zur Kontrolle administrativer Tätigkeiten siehe SOIT Teil 1 Kapitel 8.3) hat, das alle Anwendungen nach Maßgabe des Schutzbedarfs berücksichtigt, erfüllen die Genossenschaftsbanken in aller Regel formal diese Anforderung bereits.

### IT-Projekte und Anwendungsentwicklung

Im sechsten Themenbereich der BAIT fordert die Aufsicht von den Instituten wesentliche Veränderungen in den IT-Systemen im Rahmen von IT-Projekten, deren Auswirkung auf die IT-Aufbau und IT-Ablauforganisation sowie die dazugehörigen IT-Prozesse im Rahmen einer Auswirkungsanalyse nach AT 8.2 MaRisk zu bewerten. Da sich die Anforderung zur Durchführung einer Auswirkungsanalyse bereits unmittelbar aus der MaRisk ergibt, dürften sich für die Bank darüber hinaus keine zusätzlich zu ergreifenden Maßnahmen ergeben. In der Regel sollte in jeder Bank bereits eine "angemessene" Organisationsrichtlinie für das Projektmanagement vorhanden sein, die den Rahmen für die Organisation, Planung und Durchführung von Projekten beschreibt. Diese Organisationsrichtlinie sollte auch allgemeine Regelungen zu den organisatorischen Grundlagen von (IT-)Projekten inklusive der projektbegleitenden Qualitätssicherungsmaßnahmen und die Regelungen für deren Anwendung enthalten. Für übergeordnete IT-Projekte in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe (zum Beispiel Entwicklung und Einführung von Produkten/Dienstleistungen in der Finanzgruppe beispielsweise im Bereich Risikosteuerung und Ratingverfahren sowie genossenschaftliche Beratung, Nutzung (neuer) Auslagerungslösungen der zentralen IT-Dienstleister in der Finanzgruppe) werden bankübergreifende Projektmanagementprozesse eingerichtet. Die betroffenen Banken erhalten - soweit für sie relevant - Zugriff auf die zentral erstellten Dokumentationen.

Dadurch, dass bei dieser Anforderung das Wort "angemessen" in die Endfassung der BAIT aufgenommen wurde, ist diese Anforderung an die Institute im Sinn des Proportionalitätsprinzips zu erleichtern und zu relativieren.

Weiter werden in diesem Themenkomplex Aussagen zur Anwendungsentwicklung von den Instituten gefordert. Die Anwendungsentwicklung umfasst gemäß den Erläuterungen zu Tz. 36 unter anderem die Entwicklung von Software zur Unterstützung bankfachlicher Prozesse oder die von Endbenutzern in den Fachbereichen selbst entwickelten Anwendungen (zum Beispiel Individuelle Datenverarbeitung – IDV). In den bei Banken eingesetzten Standardsoftwareprodukten (beispielsweise Microsoft Excel) sind regelmäßig Funktionalitäten integriert, mit deren Hilfe zum Teil komplexe Funktionen, Formeln und Makros

beziehungsweise Programme in Dateien ohne detaillierte Programmierkenntnisse erstellt und ausgeführt werden können.

Die Grenze zwischen Anwendungsentwicklung und Einsatz der Anwendung ist dabei fließend. In diesem Zusammenhang kann eine Differenzierung zwischen Anwendungen und Arbeitshilfen hilfreich sein. Arbeitshilfen könnten beispielsweise definiert werden als Dateien mit einer unkritischen fachlichen und technischen Komplexität, für die die formalen Anforderungen der BAIT an eine Anwendungsentwicklung nicht zum Tragen kommen, da deren Ergebnislieferung inhaltlich direkt nachvollziehbar ist (zum Beispiel am Bildschirm oder ausgedruckten Dokument) und – soweit erforderlich – unter Berücksichtigung der bankinternen Richtlinien im Vier-Augen-Prinzip kontrolliert wird.

Bei Anwendungsentwicklung in der Bank sollte die Bank angemessene Rahmenbedingungen schaffen, die Regelungen für Auswahl und Beschaffung, Entwicklung und Pflege, Test und Freigabe, Verfahrensdokumentation und Archivierung, sowie Muster für Antrags- und Zulassungsverfahren enthalten. Diese zum Beispiel in Form einer Anwendungsentwicklungsrichtlinie festgehaltenen Regeln sollten auch Vorgaben zur Anforderungsermittlung, zum Entwicklungsziel, zur (technischen) Umsetzung (einschließlich Programmierrichtlinien) und zur Qualitätssicherung umfassen. Die Bank kann sich beispielsweise an der in den Muster-Organisationsanweisungen der Verbände vorgenommenen Differenzierung von Anwendungsentwicklungen im eigenen Haus in "Eigenentwicklungen" und "Eigenprogrammierungen" orientieren und die Regelungen nach dieser Differenzierung abstufen.

Für Anwendungen, die der zentrale IT-Dienstleister für die Banken entwickelt und bereitstellt, hat die Bank grundsätzlich die Einhaltung der entsprechenden Vorgaben des zentralen Dienstleisters (zum Beispiel SOIT, Anwenderdokumentationen und Rundschreiben) sicherzustellen. Soweit die Bank von den entsprechenden Vorgaben des zentralen IT-Dienstleisters abweicht, sind die Anforderungen durch adäquate Regelungen sicherzustellen. In Bezug auf die Anwendungsentwicklung durch einen sonstigen Dritten sollten Richtlinien zur Einführung und Inbetriebnahme der Anwendungen (Fremd-/Standardsoftware) vorhanden sein, die unter anderem Vorgaben zur Qualitätssicherung sowie zum Test-, Abnahme- und Freigabeverfahren sowie zum Customizing enthalten. Jede dieser Anwendungen und Arbeitshilfen muss folglich in einem Inventar einer Schutzbedarfsklasse zugeordnet werden.

Es ist also zu erwarten, dass sich die Aufsicht und Prüfer in einem ersten Schritt die vollständige Inventarisierung aller Anwendungen (inklusive Arbeitshilfen) und deren Zuordnung zu einer Schutzbedarfsklasse vorlegen lassen werden. Die Fachabteilungen sollten also jederzeit nachweisen können, welche Anwendung (und Arbeitshilfe!) wo und wofür angewendet werden. Diese Anforderung könnte in der Praxis dazu führen, dass die Banken verstärkt eine Standardisierung in der Digitalisierung vorantreiben und immer weniger Eigenentwicklungen einsetzen werden.

### **IT-Betrieb**

Im siebten Themenbereich der BAIT wird von den Instituten eine Bestandsangabe gefordert, welche die Komponenten der IT-Systeme sowie deren Beziehungen zueinander in geeigneter Weise in einer Übersicht darstellt. Dabei sollte es der Bank möglich sein, das Portfolio der IT-Systeme angemessen zu steuern und dabei auch die Risiken aus veralteten IT-Systemen (Lebens-Zyklus-Management) berücksichtigen zu können. Aufgrund der für das Informationssicherheitsmanagement benötigten Strukturanalyse und der dafür notwendigen Abgrenzung des Informationssicherheitsverbunds sollten Schnittstellen und Beziehungen der Komponenten dort bereits dargestellt sein.

Die Institute haben hierbei darauf zu achten, dass sie die Prozesse zur Änderung von IT-Systemen abhängig von Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt ausgestalten. Die Bank hat hinsichtlich der Ausgestaltung und der Detaillierung der einzelnen Prozessschritte folglich einen Regelungsspielraum. Dieser orientiert sich am Risikogehalt der durchzuführenden Änderung. Im Falle von risikoarmen Änderungen können vereinfachte Prozesse definiert und genutzt werden. Beispiele für als risikoarm eingestufte Änderungen sind Änderungen, die auf Grundlage erprobter und regelmäßiger Abläufe vorgenommen werden, Beschaffung der Komponenten von IT-Systemen bei der Fiducia & GAD oder aus anderen seriösen Quellen sowie Nachbesserungen (Sicherheitspatche), die seitens der Fiducia & GAD verteilt werden und bereits von dieser getestet worden sind.

Für Änderungen, die beispielsweise durch die Fiducia & GAD bereitgestellt werden, kann die Bank von einer Kompatibilität zu anderen von ihr bereitgestellten IT-Systemen ausgehen. Zur Sicherstellung der Kompatibilität hat die Fiducia & GAD bereits entsprechende Analysen und Tests vorgenommen. Aus diesem Grund sind in einem solchen Fall vereinfachte Änderungsprozesse in der Bank auch für diese IT-Systeme vertretbar.

Weitergehend haben die Banken Kriterien für die Information der Geschäftsleitung über ungeplante Abweichungen vom Regelbetrieb (Störungen) zu bestimmen. Hierbei müssen auch die Ursachen, die eingesetzten Notfallmaßnahmen zur Aufrechterhaltung und zur Wiederherstellung des Geschäftsbetriebs sowie die Beseitigung der Mängel erfasst werden. Eine Analyse möglicher Korrelationen von Störungen und deren Ursachen muss im Rahmen eines Prozesses vorgenommen werden. Hierbei gilt es zwischen zwei Arten von Störungen im Prozess zu unterscheiden: erstens die Störungen, die im eigenverantworteten IT-Betrieb der Bank auftreten, und zweitens Störungen, die sich im IT-Betrieb eines IT-Dienstleisters ereignen, beziehungsweise in einem IT-System, das von diesem gewartet und/oder betreut wird. Während im ersten Fall alle genannten Prozessschritte im Hause der Bank erledigt werden, sind im Falle von geteilten Verantwortungsbereichen die Besonderheiten der Beziehung zum jeweiligen IT-Dienstleister zu berücksichtigen. Um die geforderte Analyse möglicher Korrelationen von Störungsereignissen sicherzustellen, sind in der Bank entsprechende Kommunikationswege und -mittel (in der Regel Helpdesk) festzulegen.

Bei der Organisation und Ausgestaltung des Störungsmanagements hat die Bank jedoch einen Gestaltungsspielraum. Sie muss selbst entscheiden, welche Form der Störungserfassung und -behandlung für sie geeignet ist. Dies kann in einfachen Strukturen beispielsweise per E-Mail oder Excel-Tabelle geschehen und in komplexeren ein Ticketsystem oder ähnliches bedürfen.

Abschließend in diesem Themenbereich werden Vorgaben für die Verfahren zur Datensicherung (ohne Datenarchivierung) gefordert. Hierzu wird seitens der Aufsicht ein vollständiges schriftliches Datensicherungskonzept erwartet, dass Aussagen zu zentralisierten Datenhaltung bei zentralen IT-Dienstleister ebenso, wie Aussagen zu Daten, deren Datenhaltung im alleinigen Verantwortungsbereich der Bank liegt, enthält. Die Durchführung eines jährlichen Tests (Stichprobe) bei Datenhaltung im eigenen Verantwortungsbereich gilt bereits vor der expliziten Nennung in den BAIT als notwendige Anforderung.

### Auslagerungen und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen

Die Institute müssen die BAIT-Regelungen zu den Auslagerungen und zu sonstigem Fremdbezug von IT-Dienstleistungen stets im Kontext mit den Vorgaben des AT 9 MaRisk beachten. Die BAIT präzisieren zunächst den Begriff "IT-Dienstleistungen" und fassen darunter alle Ausprägungen des Bezugs von IT zusammen. Insbesondere werden hierunter die Bereitstellung von IT-Systemen, Projekte/Gewerke oder Personalgestellung im IT-Bereich sowie Cloud-Dienstleistungen subsumiert. Der Bezug von Software (Kauf) ist keine IT-Dienstleistung im eigentlichen Sinne, dennoch

sinddiedamitverbundenen Risiken nach AT7.2 Tz. 4 MaRisk zu bewerten.

Die Risikobewertung einer Auslagerung und des sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen muss stets im Einklang mit den Strategien des Instituts stehen und die Einbindung von Subdienstleister und daraus abgeleitete Maßnahmen in der Vertragsgestaltung berücksichtigen. Art und Umfang dieser Risikobewertung können institutsindividuell unter Proportionalitätsgesichtspunkten ausgestaltet werden. Konkret bedeutet dies für die Bank im Fall eines Fremdbezugs, dass sie eine Risikobewertung als Entscheidungsvorlage herbeiführen muss. Dementsprechend stellt sich für die einzelne Bank nicht die Frage, ob eine Risikobewertung erfolgen muss, sondern sie muss entscheiden, wie ausführlich - unter Proportionalitätsgesichtspunkten - Art und Umfang der Risikobewertung erfolgen soll. Weiterhin sollten Banken zur Steuerung von Auslagerungen und des sonstigen Fremdbezugs eine aktuelle, vollständige und strukturierte Vertragsübersicht vorhalten. Die sich aus der Risikobewertung gegebenenfalls ergebenden Maßnahmen sind in der Vertragsgestaltung angemessen zu berücksichtigen. Sofern entsprechende vertragliche Vereinbarungen nicht möglich sind, sollte eine Dokumentation der Abweichungen zu den Zielvorgaben der Bank erfolgen und die resultierenden Risiken insbesondere über das Informationsrisikomanagement im operationellen Risiko berücksichtigt werden.

In der BAIT-Interpretation sind beispielhaft Risikobewertungen für den sonstigen Fremdbezug von IT-Dienstleistungen erläutert.

Der modulare Aufbau der BAIT gibt der Aufsicht die notwendige Flexibilität für Anpassungen oder Ergänzungen des Gesamtwerks, wenn dies künftig aufgrund neuer internationaler oder nationaler Anforderungen erforderlich werden sollte. Als Ausblick hierauf plant die BaFin – in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), – gegebenenfalls ein spezielles Modul für Betreiber kritischer Infrastrukturen einzubauen. Die Ergänzung der BAIT um das Thema IT-Notfallmanagement inklusive Test- und Wiederherstellungsverfahren ist dabei ebenfalls in Planung.

Für Unterstützungen bei der effizienten Umsetzung der BAIT und des dazugehörigen Informationssicherheits- und Risikomanagements wenden Sie sich gerne an die Beratung Genossenschaftsbanken Prozesse – Team Kostenmanagement/IT (GP-Prozesse@bwgv-info.de).

**AUTOR** 



Stefan Beck BWGV-Bereich Beratung Genossenschaftsbanken-Prozesse Berater Kostenmanagement/IT

# Beeindruckender VR-Agrartag Spezial auf dem Cannstatter Wasen

Landwirtschaftsminister Hauk verleiht den Genossenschaftspreis 2018: Gewinner finden Lösungen für Herausforderungen unserer Zeit.

von Thomas Hagenbucher

ie VR-Bank Dornstetten-Horb, das genossenschaftliche Notarzt-Netzwerk HonMed aus Heilbronn sowie die Schülergenossenschaft "Lebenswert" der Rudolf-Graber-Schule in Bad Säckingen sind die Preisträger des diesjährigen Genossenschaftspreises. Mit dem in drei Kategorien (Mitgliederbindung und -förderung, soziale Verantwortung, ökologisches Handeln) verliehenen Preis zeichnet der Baden-Württembergische Genossenschaftsverband (BWGV) Genossenschaften im Land aus, die auf besondere Weise ihre Mitglieder, Mitarbeiter und Kunden fördern und sich zukunftsorientiert sowie nachhaltig den Herausforderungen gesellschaftlicher Entwicklungen stellen. Erstmalig fand am 2. Oktober die Verleihung der mit je 2.500 Euro dotierten Preise im Rahmen des Landwirtschaftlichen Hauptfests auf dem Cannstatter Wasen in Stuttgart statt - vor mehr als 1.000 Teilnehmern im eigens angemieteten Festzelt. Denn: Sowohl das Landwirtschaftliche Hauptfest als auch der Genossenschaftspionier Friedrich Wilhelm Raiffeisen gehen auf das gleiche Geburtsjahr 1818 zurück – ein doppeltes Jubiläum.

"Die Preisträger zeigen auf eindrucksvolle Weise, wie Genossenschaften Herausforderungen unserer Zeit annehmen und in der Tradition der genossenschaftlichen Werte lösen", betonte Peter Hauk MdL, Minister für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz in Baden-Württemberg und Schirmherr des Genossenschaftspreises. Hauk: "Die Menschen vor Ort nehmen in Genossenschaften ihr Geschick in die eigenen Hände, bringen ihre jeweiligen Kompetenzen ein und finden passgenaue Lösungen. Genossenschaften gehören somit zu den Erfolgsmodellen in einem starken ländlichen Raum: Sie fördern die regionale Wertschöpfung, binden bürgerschaftliches Engagement ein und erfüllen nachhaltig anstehende Aufgaben."



Mehr als 1.000 Besucher waren beim VR-Agrartag Spezial im Festzelt auf dem Cannstatter Wasen in Stuttgart.



Große Freude herrschte bei den drei Gewinnern des Genossenschaftspreises 2018 über die besondere Auszeichnung und jeweils 2.500 Euro Preisgeld.

#### **BWGV-Präsident Glaser:**

#### Genossenschaften prägen unsere Heimat

"Genossenschaften schaffen Mehrwerte für ihre Mitglieder und sind prägend für unsere Heimat", ergänzte BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser. Er machte deutlich: "In mehr als 50 Branchen sind unsere knapp 800 Genossenschaften in Baden-Württemberg aktiv – wobei die meisten Neugründungen der vergangenen Jahre in Zukunftsbranchen stattgefunden haben sowie in Bereichen, in denen Lösungen für drängende Fragen unserer Zeit gefordert sind", betonte Glaser. Sehr gute Beispiele hierfür seien die diesjährigen Preisträger.

#### VR-Bank Dornstetten-Horb: Deutlicher Mehrwert für die Mitglieder

Wie eine Genossenschaftsbank ihren Mitgliedern und Kunden einen klaren Mehrwert auch außerhalb der klassischen Bankdienstleistungen bieten kann, zeigt das Angebot "VR-Mein Sekretär" der VR-Bank Dornstetten-Horb. Privatkundenbetreuer der Bank unterstützen Kunden bei vielfältigen Dingen des Alltags: Sie helfen beim Schriftverkehr etwa mit der Krankenkasse oder dem Finanzamt, sie vereinbaren Termine bei Behörden, sie überprüfen Verträge mit der Telefongesellschaft oder dem Energieversorger, sie helfen bei Computerfragen weiter und organisieren bei Bedarf auch eine Haushaltshilfe, einen Handwerker oder Gärtner. Was die Bankmitarbeiter nicht selbst erledigen können, übernehmen externe Partner. Hierfür hat die VR-Bank ein Netzwerk aufgebaut, unter anderem mit regionalen Handwerksbetrieben, Steuerberatern und Gärtnern. Das Angebot richtet sich insbesondere an ältere Menschen, wobei jeder Kunde der Bank das in drei Ausstattungen buchbare Dienstleistungsangebot in Anspruch nehmen kann. Neben der besonderen Förderung der Mitglieder und Kunden geht es der

VR-Bank Dornstetten-Horb auch darum, über das neue Angebot die Auslastung der Filialen in der Fläche zu erhöhen und auf diese Weise das Filialnetz langfristig erhalten zu können. Den Preis übereichte der Projektpate aus der Jury, Jürgen Stiletto von der Union Investment Privatfonds GmbH. Den Vorsitz der Jury hatte Professor Dr. Reiner Doluschitz, Leiter der Forschungsstelle für Genossenschaftswesen an der Universität Hohenheim, inne. "Wir wollen mit dem Preis Genossenschaften die Chance geben, sich mit nachhaltigen und innovativen Projekten zu präsentieren – gegenüber ihren Mitgliedern, Kunden und der gesamten Öffentlichkeit", erläuterte Doluschitz.

#### HonMed eG stellt die notärztliche Versorgung sicher

Den Genossenschaftspreis 2018 für soziale Verantwortung überreichte Pate Jürgen Rehm, Vorstandsmitglied des Gewinnsparvereins der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg, an die HonMed eG aus Heilbronn. Die im Jahr 2015 gegründete Genossenschaft organisiert zuverlässig und mit wenig bürokratischem Aufwand Notärzte für Bereitschaftsdienste und kompensiert so den erheblichen Mangel an Fachkräften. Damit stellt HonMed die notärztliche Versorgung insbesondere im ländlichen Raum überall in Baden-Württemberg sicher. Das Besondere: HonMed ist kein Personaldienstleister, sondern eine Berufsausübungsgemeinschaft von selbstständigen Ärztinnen und Ärzten. Dank einer sehr einfachen, unbürokratischen und überregionalen Dienstplanung können viele Notärzte dazu motiviert werden, wieder vermehrt Rettungsdienste zu übernehmen. Zumal für die Dienste insbesondere vor Ort lokal ansässige Notärzte eingesetzt werden können. Dadurch entfallen für die meist neben- und freiberuflich tätigen Notärzte lange Anfahrten zum Dienstantritt. Aktuell besteht das



Für Begeisterung sorgte Handball-Erfolgstrainer Dagur Sigurdsson mit seinem launigen Vortrag "Stars gewinnen Spiele – Teams gewinnen Meisterschaften".



Spannende Diskussion zum Thema Landwirtschaft (von links): Dr. Reinhard Funk, Aufsichtsratsvorsitzender der Viehzentrale Südwest, BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser, Anette Weidelich,
Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Ersingen, DRV-Präsident Franz-Josef Holzenkamp, Landwirtschaftsminister Peter Hauk und Moderatorin Stefanie Anhalt.

www.raiffeisen2018.de

stetig wachsende Ärzte-Netzwerk aus mehr als 140 Notärzten, sodass die Genossenschaft ihren Mitgliedern rund 60.000 Bereitschaftsstunden pro Jahr sichern kann.

## Schülergenossenschaft gewinnt Preis für ökologisches Handeln

"Lebenswert" nennt sich die Schülergenossenschaft der Rudolf-Graber-Schule in Bad Säckingen, die für ihr neues Projekt "Im Namen der Biene" den Genossenschaftspreis für ökologisches Handeln verliehen bekam. Begonnen hat die im vergangenen Jahr mit Unterstützung durch die Volksbank Rhein-Wehra gegründete Schülergenossenschaft mit der Bewirtschaftung einer Streuobstwiese. Nun haben die Schülerinnen und Schüler der achten Klasse direkt daneben eine Wildblumenwiese angelegt. Damit schaffen sie die Nahrungsgrundlage für zahlreiche Wildbienenarten. Um auch die Nistmöglichkeiten der Wildbienen zu fördern, wurden Waldbienenhäuser im Technikunterricht hergestellt und auf der Wiese aufgestellt. Darüber hinaus verkauft die Schülergenossenschaft auf regionalen Märkten die selbst produzierten Waldbienenhäuser sowie Päckchen mit Wildblumensamen, um Einnahmen zu generieren, aber auch um auf das Problem des Bienensterbens aufmerksam zu machen. Die Rudolf-Graber-Schule ist ein sonderpädagogisches Bildungs- und Beratungszentrum, das sich seit Jahren für eine umweltgerechte Zukunft durch Bildung einsetzt. Durch das Projekt "Im Namen der Biene" sollen die 14- bis 16-jährigen Schülerinnen und Schüler sehr praxisnah Einblicke in ökologische, ökonomische und soziale Zusammenhänge sowie fundierte Kenntnisse über Umwelt- und Naturschutz erhalten. Den Preis an die Schülergenossenschaft überreichte im Namen der Jury Pate Harald Alber, Leiter Gewerbekunden Mittelstand und Verbund bei der DZ Hyp.

#### "Agrartag Spezial" zur Idee Friedrich Wilhelm Raiffeisens

Eingebettet war die Preisverleihung in einen von SWR1-Moderatorin Stefanie Anhalt moderierten "VR-Agrartag Spezial", bei dem Persönlichkeiten aus Politik, Sport und Genossenschaftsorganisation über die bis heute gültigen Grundsätze von Friedrich Wilhelm Raiffeisen unter dem Motto "Mensch Raiffeisen. Starke Idee!" diskutierten. Zu den Gästen zählten Dagur Sigurdsson, der als Trainer die deutsche Handball-Nationalmannschaft zum EM-Titel führte und die mehr als 1.000 Gäste im Wasen-Festzelt mit seinem launigen Vortrag "Stars gewinnen Spiele – Teams gewinnen Meisterschaften" begeisterte, Dr. Reinhard Funk, Landwirt und Aufsichtsratsvorsitzender der Viehzentrale Südwest, Anette Waidelich,

Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Ersingen, sowie der Präsident des Deutschen Raiffeisenverbands (DRV), Franz-Josef Holzenkamp.

Dieser stellte die Bedeutung von Genossenschaften für den ländlichen Raum als großen Wirtschaftsfaktor und Arbeitgeber heraus: "Die 2.104 Mitgliedsunternehmen des DRV haben im vergangenen Jahr einen Umsatz von 63 Milliarden Euro erwirtschaftet. Sie engagieren sich regional ebenso wie auf weltweiten Märkten. Genossenschaften agieren selbstverständlich auf Wochenmarkt und Weltmarkt, sie setzen sich für die Menschen in ihrer Region ein und sind Motor für Innovation und wirtschaftliche Entwicklung im ländlichen Raum." Glaser und Holzenkamp stellten beide auch die Parallelen zwischen dem Landwirtschaftlichen Hauptfest und Friedrich Wilhelm Raiffeisen heraus: Neben dem gemeinsamen Geburtsjahr 1818 seien beide untrennbar mit der Frage verbunden, wie anfangs des 19. Jahrhundert der durch Ernteausfälle stark in Not geratenen Bevölkerung geholfen werden konnte. Und beide hätten sich im Laufe der Jahrzehnte stets weiterentwickelt und aus einer Idee heraus etwas nachhaltig Großes geschaffen. "Friedrich Wilhelm Raiffeisen hat die Not nicht nur gesehen, er hat angepackt", sagt Holzenkamp.

"Genossenschaften spielen eine ganz zentrale Rolle für die Landwirtschaft, sie sind aus Baden-Württemberg überhaupt nicht mehr wegzudenken", sagte Minister Hauk bei der Podiumsdiskussion auf dem VR-Agrartag Spezial. "Und sie können und wollen sich nicht auf den Erfolgen der Vergangenheit ausruhen", ergänzte Glaser. "Die Zukunft liegt im kooperativen Wirtschaften und bei den Genossenschaften selbst darin, den jungen Mitgliedern mehr Verantwortung zu übertragen", so der BWGV-Präsident. Während Raiffeisenbank-Vorständin Waidelich bei der Diskussion im Sinne der Mitglieder und Kunden vor allem die überzogenen Regulatorik und den teilweise übertriebenen Verbraucherschutz kritisierte, betonte Funk: "Wir Landwirte wollen aus eigener Kraft unsere Zukunft gestalten - die Politik soll uns dabei unterstützen."

#### Videos vom Agrartag

Beim "VR-Agrartag Spezial" auf dem Cannstatter Wasen in Stuttgart hat sich BWGV-Mitarbeiter Dr. Johannes Klaus mit dem Handball-Erfolgstrainer Dagur Sigurdsson, Landwirtschaftsminister Peter Hauk und DRV-Präsident Franz-Josef Holzenkamp über Landwirtschaft und einiges mehr unterhalten. Die sehenswerten Kurzvideos finden Sie auf dem Youtube-Kanal des BWGV: https://www.youtube.com/user/BWGV1.

# Sozialprojekt »Garten³« gestartet



Gaben auf dem VR-Agrartag Spezial den Startschuss für das neue Sozialprojekt "Garten³" (von links): Landwirtschaftsminister Peter Hauk, BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser, Moderatorin Stefanie Anhalt, Staatssekretärin Friedlinde Gurr-Hirsch und Jürgen Rehm, Vorstandsmitglied des Gewinnsparvereins.

#### von Anita Bartolcic und Otto Henne

it der Aktion "Garten3" sollen die Grundschulen in Baden-Württemberg in den nächsten Monaten mit Hochbeeten und entsprechendem Zubehör ausgestattet werden. Nutzen Sie die damit einhergehende Öffentlichkeitswirkung für Ihre Bank und machen Sie mit! In einer immer komplexer werdenden Welt ist es wichtig, jungen Menschen dabei zu helfen, sich prägender Werte bewusst zu werden, soziale Kompetenz zu entwickeln, Orientierung zu finden sowie Verantwortung für sich und ihre Mitmenschen zu übernehmen. Werte wie Verantwortung, nachhaltiges Handeln und Hilfe zur Selbsthilfe sind auch das Fundament von Genossenschaften. Daher hat der Gewinnsparverein der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg zusammen mit dem Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband (BWGV) sowie dem Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, dem Ministerium für Kultus, Jugend und Sport sowie der Pädagogischen Hochschule Heidelberg das einzigartige Sozialprojekt "Garten³" ins Leben gerufen.

#### "Garten³" steht symbolisch für die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit:

- 1. Bildung für nachhaltige Entwicklung
- 2. Ökologie und Ökonomie
- 3. Soziale Interaktion

Möglichst vielen Grundschulen sollen deshalb Hochbeete inklusive Erde und Sämereien zur Verfügung gestellt werden, in denen unterrichtsbegleitend zum Beispiel Kürbis, Oregano, Thymian oder Radieschen

angebaut werden können. Ziel ist es, bei Kindern frühzeitig ein Bewusstsein für gesunde Ernährung und regionale Produkte zu fördern. Über die praktische Beschäftigung mit dem Hochbeet können die Kinder mit allen Sinnen Lebensmittel wahrnehmen und sie beim Wachsen und Gedeihen beobachten. In Zusammenarbeit aller Projektpartner sowie den Raiffeisen-Märkten wurde eine Handreichung erstellt, die den Schülern und Lehrern als Leitfaden und Umsetzungshilfe dabei dienen wird. Jedes Hochbeet kann mit einem Schild ausgestattet werden, auf dem die Unterstützung durch Ihre Bank dauerhaft dokumentiert wird.

## Möchten Sie für die Kinder in Ihrer Region Gutes tun?

Bestellen Sie bis zum 14. Dezember 2018 eine entsprechende Anzahl an Hochbeeten für die Grundschulen in Ihrer Region. Die Auslieferung erfolgt dann im Frühjahr 2019. Die Anschaffungskosten der Hochbeete können aus Reinerträgen des VR-GewinnSparens an die Grundschulen gespendet werden. Die Bestellungen werden über den Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband, Otto Henne, abgewickelt. Das Bestellprozedere sowie weitere organisatorische Hinweise sind im Bankenbereich des Gewinnsparvereins Baden-Württemberg unter www.vr-gewinnsparen.de abrufbar.

#### Ansprechpartner

Otto Henne, Berater, BWGV-Bereich Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften, Fon: 0711 222 13-26 21, otto.henne@bwgv-info.de

# Weinlese in Baden: Sehr ordentliche Mengen und hervorragende Qualitäten von Thomas Hagenbucher



Im Keller der Winzergenossenschaft Wolfenweiler eG: (v. l.) Kellermeister Felix Vogelbacher und Geschäftsführer Ernst Nickel.

Nach dem Rekordsommer 2018 können sich die Winzer in Baden freuen. Die diesjährige genossenschaftliche Lesemenge lag etwa 10 Prozent über der üblichen Normalernte.

ir haben eine qualitativ und auch mengenmäßig hervorragende Ernte eingefahren. Unsere Winzer können sehr zufrieden sein", berichtete BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser in den Räumen der Winzergenossenschaft Wolfenweiler eG in Schallstadt (Kreis Breisgau-Hochschwarzwald). Für Glaser ist und bleibt die eingetragene Genossenschaft ein "Zukunftsmodell" - gerade in der baden-württembergischen Weinwirtschaft. Nach den Schätzungen zum Zeitpunkt der Pressekonferenz beträgt die Erntemenge der 74 Winzergenossenschaften (WG) in Baden dieses Jahr bei etwa 100 Millionen Litern. Im schwachen Vorjahr haben die badischen Winzergenossenschaften 72,4 Millionen Liter in die Keller eingebracht. Der Ertrag 2018 wurde Ende September auf rund 100 Hektoliter je Hektar Rebfläche geschätzt (2017: 70,7). Was die Mostgewichte angeht, haben die sommerlichen Bedingungen im September nochmals wie ein Turbo gewirkt: Müller-Thurgau über 80 Grad Oechsle, Weißburgunder und Grauburgunder zwischen 90 und 100 Grad Oechsle. Die Spätburgunder liegen zumeist im dreistelligen Bereich. "Die Qualitäten und Mengen sind außergewöhnlich gut", berichtete Ute Bader, Fachberaterin Wein und stellvertretende Bereichsleiterin Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften beim BWGV. "Wir können vor allem einen hervorragenden Rotweinjahrgang erwarten." Örtlich kam es zu vereinzelten Hagelereignissen, die lokal zum Teil sehr große Schäden verursachten, sich jedoch kaum auf die Gesamtmengen in Baden auswirkten.

## Absatz und Umsatz der Genossenschaften steigen deutlich

Der Absatz der badischen Winzergenossenschaften stieg im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,8 Millionen auf 42,9

Millionen Liter Wein und Sekt (plus 9,1 Prozent). Der Umsatz erhöhte sich um 4,2 Millionen Euro auf 127,1 Millionen Euro (plus 3,4 Prozent). "Das große Engagement unserer Winzer und ihr klarer Qualitätskurs wurden auch von den Kunden honoriert", sagte Glaser zu den erfreulichen Halbjahreszahlen. 2017 haben die badischen Winzer 85,9 Millionen Liter Wein und Sekt verkauft (plus 3,4 Millionen Liter beziehungsweise 4,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr). Der Umsatz der badischen Winzergenossenschaften stieg im gleichen Zeitraum um 6,3 Millionen Euro (2,4 Prozent) auf 268,8 Millionen Euro.

Auch 2017 setzte sich der Strukturwandel im Weinbau fort. Seit Jahren ist die Zahl der Betriebe in Baden rückläufig - von 25.480 im Jahr 2000 auf 13.250 zum Jahresende 2017. Insbesondekleine Nebenerwerbsbetriebe geben vermehrt auf, während die Zahl der Betriebe über fünf Hektar kontinuierlich zunimmt - von 571 im Jahr 2000 auf 816 zum Jahresende 2017. In Baden arbeiten derzeit 74 Winzergenossenschaften, darunter 35, die ihre Weine im eigenen Keller ausbauen. Die Zahl der Mitarbeiter liegt bei gut 940. Die genossenschaftliche Rebfläche in Baden ist 2017 leicht auf 10.250 Hektar angestiegen (plus 1 Hektar). Dies entspricht fast 70 Prozent der Gesamtfläche. Fusionen gab es im Jahr 2017 zwei: Die Vogtei Eschbachtal (Vogtsburg) und die Winzergenossenschaft Bickensohl (Vogtsburg) haben sich ebenso zusammengeschlossen wie die Winzergenossenschaft Eichelberg (Sinsheim) und die WG Zeutern (Ubstadt-Weiher). Neu gegründet wurde 2017 die Sonnenwinzer eG in Breisach, eine Vertriebsgenossenschaft des Badischen Winzerkellers, die Weine von rund 4.000 Erzeugern unter dem Label "Sonnenwinzer" vertreibt. Im laufenden Jahr fusioniert die Baden-Badener Winzergenossenschaft mit den Affentaler Winzern. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Herausforderungen im Weinbau steht der BWGV seinen Winzergenossenschaften als strategischer Partner unterstützend zur Seite und intensiviert sein Engagement in der Beratung. "Eine Genossenschaft hat in ihrer Zukunftsgestaltung immer drei Optionen", sagte Glaser. "Neben Fusionen sind dies Kooperationen sowie die zukunftsorientierte strategische Neuausrichtung in Eigenregie." Bei allen drei Prozessen unterstützt der Verband seine Mitglieder und bietet ihnen umfangreiche Struktur- und Zertifizierungsberatungen, aber auch strategische Unterstützung, Beratungen auf der Kostenseite sowie in Fragen der Oenologie.

## Winzergenossenschaft Wolfenweiler setzt auf Qualität

Sehr positiv auf die Weinlese 2018 blickt die Winzergenossenschaft Wolfenweiler eG in Schall-



Gut besuchte Pressekonferenz zum genossenschaftlichen Weinherbst 2018 in Baden in den Räumen der WG Wolfenweiler.

stadt. "Die Qualitäten sind gut bis sehr gut", berichtete Vorstandsvorsitzender Matthias Meier. Er rechnete mit durchschnittlichen Oechsle-Werten von rund 87 Grad über alle Sorten hinweg. Bei der Gastgeber-Genossenschaft der diesjährigen Wein-Pressekonferenz erwartete man eine Erntemenge von knapp 3,2 Millionen Litern (95 Hektoliter je Hektar) - das ist leicht über dem langjährigen Durchschnitt. Die 1939 gegründete Winzergenossenschaft zeichnet sich durch drei besonders sonnenverwöhnte Lagen aus: Der Batzenberg ist einer der größten zusammenhängenden Weinberge Deutschlands, der Steinler liegt an den südlichen Hängen Freiburgs und der Dürrenberg erstreckt sich an den westlichen Hängen des Schönbergs. Insgesamt bewirtschaften die 370 Winzer der Genossenschaft Wolfenweiler eine Rebfläche von 320 Hektar.

## Gutedel, Spätburgunder und Grauburgunder sind die Klassiker

Zu den gefragten Klassikern der Winzergenossenschaft Wolfenweiler zählen die drei "Leitwölfe": Gutedel, Spätburgunder und Grauburgunder. Die Genossenschaft mit ihren 19 Mitarbeitern bietet zudem ein breites Sortiment an Bio- und veganen Weinen an. In den Weinbergen rund um Schallstadt werden 70 Prozent Weißwein und 30 Prozent Rotwein angebaut. Die wichtigsten Sorten sind Gutedel mit 34 Prozent, Spätburgunder mit 27 Prozent, Müller-Thurgau mit 16 Prozent sowie Weiß- und Grauburgunder mit je 6 Prozent. Im kommenden Jahr plant die WG Wolfenweiler einen Anbau mit zusätzlicher Gär- und Lagerkapazität von rund 2,1 Millionen Litern. "Damit soll auch in Zukunft die Produktion unserer Weine nach höchsten Qualitätsansprüchen gesichert werden", erläuterte Geschäftsführer Nickel die Investition.

# Weinlese in Württemberg: Sehr gute Erträge und ausgezeichnete Qualitäten





Foto WG Stror

Hervorragender Herbst 2018 in Württemberg: Sowohl die Mengen als auch die Qualitäten sorgten für zufriedene Gesichter bei den Weingärtnern. Die diesjährige genossenschaftliche Lesemenge liegt etwa 15 Prozent über der üblichen Normalernte.

#### von Thomas Hagenbucher

uf die 2018er-Weine dürfen wir uns freuen. Die Qualitäten und auch die Mengen sind außerordentlich gut – trotz der extremen Trockenheit den gesamten Sommer hindurch", sagte Dr. Roman Glaser, Präsident des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands (BWGV), zum Finale der Lese 2018 in den Räumen der Weingärtner Stromberg-Zabergäu eG in Brackenheim (Landkreis Heilbronn). Fast 70 Prozent der Rebflächen in Württemberg werden genossenschaftlich erfasst.

Die Erntemenge der 41 Weingärtnergenossenschaften (WG) in Württemberg liegt dieses Jahr bei rund 86 Millionen Litern. Im schwachen Vorjahr hatten die württembergischen Weingärtnergenossenschaften nur 59,6 Millionen Liter in die Keller eingebracht. Der Ertrag 2018 liegt bei etwa 115 Hektoliter je Hektar Rebfläche (2017: 79,8) – allerdings gibt es regionale Unterschiede und örtliche Einbußen durch die lange Trockenheit,

vor allem bei Junganlagen. Die durchschnittlichen Mostgewichte bei den Hauptsorten liegen in Württemberg wie folgt: Riesling 86 Grad Oechsle, Schwarzriesling 93 Grad, Spätburgunder 96 Grad, Trollinger 78 Grad und Lemberger 93 Grad.

#### Absatz und Umsatz legten zu

"Die Reben haben die Trockenheit in den Sommermonaten in vielen Fällen gut gemeistert und blieben ausreichend vital", sagte Ute Bader, stellvertretende Bereichsleiterin Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften beim BWGV und dessen Wein-Fachberaterin. Der Absatz der württembergischen Weingärtnergenossenschaften mit eigener Kellerwirtschaft und eigenem Vertrieb ist im ersten Halbjahr 2018 um 1,5 Millionen auf 35 Millionen Liter Wein und Sekt gestiegen (plus 4,5 Prozent). Der Umsatz legte im gleichen Zeitraum um 2,6 Millionen Euro auf 100,8 Millionen Euro (plus 2,7 Prozent) zu. Im Jahr 2017 haben die Weingärtnergenossenschaften 69,3



Das Interesse der Medien war groß: Pressekonferenz Weinherbst der württembergischen Weingärtnergenossenschaften in Brackenheim.

Millionen Liter Wein und Sekt verkauft (plus 0,1 Millionen Liter beziehungsweise 0,2 Prozent). Der Umsatz verringerte sich derweil um 3,2 Millionen Euro (1,5 Prozent) auf 214,8 Millionen Euro.

Der Weinmarkt in Deutschland bleibt nach wie

#### Weinmarkt weiter unter Druck – stabiler Marktanteil Württembergs

vor unter Druck: Die Ausgaben der deutschen Haushalte für alkoholische Getränke sind zwar im ersten Halbjahr 2018 aufgrund der witterungsbedingten positiven Entwicklung bei Bier und Biermischgetränken erstmals wieder leicht gestiegen, der Anteil der Ausgaben für Wein und Sekt ist jedoch nach wie vor rückläufig. "Die Ursachen für diese Entwicklung liegen in einem deutlich kritischeren Umgang der Menschen mit Alkohol und in der Folge in einem schleichenden Rückgang der Käuferreichweite, der Intensität sowie der Einkaufshäufigkeit", berichtete Dieter Weidmann, Vorstandsvorsitzender der Württembergischen Weingärtner-Zentralgenossenschaft eG (WZG). Württemberger Weine können zwar gegen den Markttrend bei der Intensität leicht zulegen, verlieren jedoch im Gegenzug bei der Käuferreichweite, so dass der Marktanteil mengenmäßig um

Strukturwandel im Weinbau geht weiter

Wert nunmehr bei elf Prozent.

einen Prozentpunkt steigt und wertmäßig stabil

bleibt. Unter den deutschen Anbaugebieten liegt

der Marktanteil Württembergs nach Menge und

Auch 2017 setzte sich der Strukturwandel im Weinbau fort. Seit Jahren ist die Zahl der Betriebe in Württemberg rückläufig – von 16.200 im Jahr 2000 auf 8.817 um Jahresende 2017. Insbesondere kleine Nebenerwerbsbetriebe geben vermehrt auf, während die Zahl der Betriebe über fünf Hektar kontinuierlich zunimmt – von 389 im Jahr 2000 auf 672 um Jahresende 2017. In Württemberg arbeiten 40 Weingärtnergenossenschaften, darunter 16, die ihre Weine im eigenen Keller ausbauen, dazu kommt noch die WZG in Möglingen. Die Zahl der Mitarbeiter (inklusive der WZG) liegt bei 724 (2016: 723). Die genossenschaftliche Ertragsrebfläche hat sich 2017 in Württem-

berg von 7.439 Hektar auf 7.467 Hektar (plus 28 Hektar beziehungsweise 0,4 Prozent) erhöht. Dies entspricht fast 70 Prozent der Gesamtfläche. "Wir wollen die genossenschaftliche Rebfläche möglichst hoch halten. Nur gemeinsam sind die Weingärtner in Württemberg stark und für alle Zukunftsherausforderungen gewappnet", sagte BWGV-Präsident Glaser. 2017 gab es in Württemberg keine Fusion. Im laufenden Jahr haben sich die Weingärtner Remstal, die Weingärtnergenossenschaften Strümpfelbach und Beutelsbach-Endersbach sowie die WGs in Groß- und Kleinheppach zur Weingärtner Remstal eG, Weinstadt, zusammengeschlossen.

#### Weingärtner Stromberg-Zabergäu: Die Lemberger-Spezialisten

Die Weingärtner Stromberg-Zabergäu eG ist der bundesweit größte Lemberger-Erzeuger. Auf rund 740 Hektar bewirtschaften die 1.070 Mitglieder, davon 45 Vollerwerbsbetriebe, unter anderem die beiden überregional bekannten Großlagen Stromberg sowie Heuchelberg.

#### Marktgerechte Weine für das Mittelund Premiumsegment

Die angebauten Rebsorten (75,5 Prozent Rotwein, 24,5 Prozent Weißwein) verteilen sich wie folgt: Lemberger (26,7 Prozent), Trollinger (18,3), Schwarzriesling (12,1) und Spätburgunder (8,2). Es folgen Dornfelder (2,5 Prozent), Samtrot (2,4), Portugieser (1,9) und weiteren Sorten (3,4). Die weißen Rebsorten werden dominiert vom Riesling (14,5 Prozent), gefolgt von Müller-Thurgau (2,6), Weißburgunder (2,1), Kerner (2,0), Grauburgunder (1,1) und weiteren Sorten (2,2). "Unsere Philosophie besteht darin, marktgerechte Weine für das Mittel- und Premiumsegment auszubauen. Unsere Innovationsfähigkeit sehen wir in dem bereits bei uns kompetent standardisierten veganen Ausbau unserer Bioweine sowie in der Entwicklung von Weinstilen für verschiedene internationale Weinabsatzmärkte", sagte Dr. Bernd Kost, Geschäftsführer der Weingärtnergenossenschaft Die WG hat 36 Vollzeitbeschäftigte, 18 Teilzeitbeschäftigte sowie vier Auszubildende.

# »Die Genossenschaftsidee ist in hohem Maße geeignet, das Modell der sozialen Marktwirtschaft zu stützen«



DGRV-Präsident Günter Althaus: "Genossenschaften sind immer dann die richtige Wahl, wenn es um eine soziale und nachhaltige Form des Wirtschaftens geht."

ünter Althaus, Präsident des Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverbands und im Hauptamt Vorstandsvorsitzender der ANWR Group eG in Mainhausen, Hessen, spricht im Geno-Graph-Interview über die Chancen und Herausforderungen des genossenschaftlichen Wirtschaftens in unserer Zeit des Wandels.

Herr Althaus, Genossenschaften seien in Zeiten des Wandels besonders stark, heißt es. Niemand kann ernsthaft bestreiten, dass wir gerade eine Phase der tiefgreifenden Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft erleben. Da müsste doch eine Genossenschafts-Gründungsdynamik erkennbar sein.

#### Ist dies aus Ihrer Wahrnehmung der Fall?

Ich bin auch der festen Überzeugung, dass Genossenschaften eine sehr geeignete Rechtsform sind, um Zeiten des Wandels bestehen zu können. Dafür gibt es naheliegende Gründe: Es kommt in Zeiten des Wandels in vielen Unternehmen eine operative Hektik zum Vorschein, die viel zu schnell mit der Vergangenheit bricht und alles über den Haufen wirft, ohne den Erfolg des Neuen verlässlich abschätzen zu können.

Unsere Rechtsform schützt uns sowohl hinsichtlich des Entscheidungsbildungsprozesses als

»Es entstehen

*hochspannende* 

Genossenschaften

zur Realisierung

digitaler

Infrastruktur«

auch durch unsere langfristige und werteorientierte Unternehmensentwicklung vor den vorgenannten Fehlern. Dass wir dadurch von außen teilweise als behäbig und langsam wahrgenommen werden, ist zu verkraften. Insbesondere wenn wir in den Veränderungsprozessen die

Kraft der Gemeinschaft nutzen, um intelligente neue Lösungen zu entwickeln, sind wir auf einem sehr guten Weg.

Von einer Gründungswelle in der Rechtsform der Genossenschaft kann man momentan sicherlich nicht sprechen, zielt doch diese Bezeichnung auf Quantität ab. Allerdings entstehen an zahlreichen Stellen gerade hochspannende neue Genossenschaften, zum Beispiel zur Realisierung der digitalen Infrastruktur.

Müssen die genossenschaftlichen Akteure mehr und lauter für den Wertekanon ihrer Rechts- und Unternehmensform trommeln – auch und gerade angesichts der Bedürfnisse der Generationen Y und Z, die Werte wie gemeinschaftliche Teilhabe als sinnstiftend erachten?

Zunächst müssen wir unseren Wertekanon im Inneren der Organisation wieder stärker zur Geltung bringen. Subsidiarität, gemeinschaftliches Handeln – und das immer mit dem Bewusstsein, die Förderung des Erwerbs der Mitglieder in den Fokus zu stellen – muss die Verhaltensweise aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unseren Unternehmen prägen. Dann strahlt die Organisation von innen heraus und wird allein schon durch den daraus entstehenden Erfolg neue Bedeutung und Attraktivität gewinnen.

Es schadet allerdings auch nicht, wenn wir ab und zu kundtun, welche Aufgaben Genossenschaften in Wirtschaft und Gesellschaft in beeindruckender Art und Weise erfüllen.

Wir schreiben das Jahr 2018, in dem die Zeitgenossen Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Karl Marx 200 Jahre alt geworden wären. Die Wirtschafts- und Feuilletonseiten der überregionalen Medien sind voll mit Marx-Berichterstattung. Spötter sprechen vom Marx-Rummel. Warum findet in der öffentlichen Wahrnehmung Raiffeisen weniger statt, wo sich doch sein Ideengebäude als deutlich nachhaltiger erwiesen hat, als die Marx'schen Schlussfolgerungen?

Die Überlegungen von Marx waren meines Erachtens geprägt durch einen einseitigen ideologischen und in seiner Zeit revolutionären Gedankenansatz. Daher hat Marx viel mehr als unsere Gründerväter eine polarisierende Diskussion und

einen teilweise theoretisch überhöhten Diskurs herausgefordert. Das bringt öffentliche Aufmerksamkeit, auch nach 200 Jahren.
Raiffeisen und Schulze-Delitzsch waren im direkten Vergleich Pragmatiker. Ihre Entwicklungen folg-

ten dem gesunden Menschenver-

stand und waren einfach verstehbar. Das ist nicht populär, aber wahnsinnig erfolgreich. Wir sollten uns also von dem Rummel nicht beeindrucken lassen, sondern vielmehr unsere Erfolge feiern.

Im wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs spielt die besondere genossenschaftliche Art des Wirtschaftens (Stichwort "Homo cooperativus") offensichtlich lediglich eine Nebenrolle. Ist dies dem Mainstream der Neoklassik geschuldet, die Ökonomie und Moral nicht in Zusammenhang bringt?

Diese Erklärung wäre mir zu weitgehend. Ich denke, es liegt vielmehr an dem soziologischen Kern einer Genossenschaft, nämlich die Idee der Gemeinschaft, dass dieses Model nicht ganz so sexy daherkommt wie alternative Wirtschaftsmodelle, die viel mehr Risiko, manchmal auch Chancen mit sich bringen. Für mich ist die Genossenschaftsidee in hohem Maße geeignet, das Modell der sozialen Marktwirtschaft zu stützen. Genossenschaftliche Unternehmen und Verbün-

de haben das Erfolgsmodell der deutschen Wirtschaft, den "German Mittelstand", so lange überleben lassen und die Volkswirtschaft vor zu großen "Klumpenrisiken" geschützt.

Das wichtigste Produktionsmittel des Digitalkapitalismus sind Daten. Aktuell wird die Organisation von Daten-Clouds für mittelständische Unternehmen durch Genossenschaften diskutiert. Ziel ist es, nicht von externen Dienstleistern abhängig zu sein. Die Eigentümer der Daten wären die Eigentümer der Cloud und gleichzeitig Nutzer der Cloud-Leistungen. Das ist ein klassisch genossenschaftlicher Ansatz. Einer mit Potenzial? Definitiv. Aus meiner Sicht ist die genossenschaftliche Rechtsform geradezu prädestiniert zur Umsetzung derartiger Aufgabenstellungen. Und dies nicht allein wegen der Identität zwischen Eigentümern und Nutzern. Insbesondere der Zweck einer Genossenschaft, die gemeinschaftliche Organisation und Verwaltung, eine hohe Transparenz über das Geschäftsmodell und nicht zuletzt der Fördergedanke bieten wirksamen Schutz vor einer missbräuchlichen Verwendung großer Datenmengen.

#### In welchen Märkten und Wertschöpfungsketten sehen Sie weitere Erfolg versprechende Perspektiven für Genossenschaften?

Es zeigt sich in unterschiedlichen Bereichen, dass Genossenschaften einen wichtigen Beitrag bei

»Genossenschaften

sind immer dann die

richtige Wahl,

wenn es um eine

nachhaltige Form

des Wirtschaftens

geht«

der Organisation und Aufrechterhaltung öffentlicher Infrastruktur spielen können, zum Beispiel im Bereich Energie, aber auch aktuell bei der Schaffung leistungsfähiger digitaler Infrastrukturen. Ganz grundsätzlich ist die Rechtsform insbesondere für die Organisation von gemeinschaftlichem Einkauf und Vermarktung geeignet, was in Zeiten einer

und Vermarktung geeignet, was in Zeiten einer sich konzentrierenden Wirtschaft immer höhere Bedeutung zur Aufrechterhaltung des Mittelstandes hat.

Zusammenfassend kann man sagen, Genossenschaften sind immer dann die richtige Wahl, wenn es um eine soziale und nachhaltige Form des Wirtschaftens geht.

Wir haben es in den ländlichen Räumen mit einer schleichenden Erosion der Infrastruktur zu tun. Kommunen stehen vor der immer schwieriger werdenden Herausforderung, den Auftrag der Daseinsfürsorge zu erfüllen. Genossenschaftliche Dorfläden zur Sicherstellung der Nahversorgung mit Lebensmitteln sind nur ein Beispiel. Ein anderes ist das Thema Gesundheit: Der Beruf des selbstständigen Landarztes als "Einzelkämpfer fast ohne Freizeit" ist vom Aussterben bedroht. Der Mediziner-Nachwuchs hat andere Pläne. Sind Zusammenschlüsse von Kommunen und Bürgern in Form von Genossenschaften, die Ärztehäuser für angestellte Ärzte bauen und für weitere als attraktiv empfundene organisatorische Rahmenbedingungen sorgen, ein brauchbarer Lösungsansatz?

In einer weiteren Definition kann man ja sehr wohl den Bau und den Betrieb eines kommunalen Ärztehauses als Infrastrukturprojekt beschreiben. Und da gilt natürlich das zuvor Gesagte. Aber die genossenschaftliche Organisation hat ja schon seit Jahrzehnten spezialisierte Unternehmen, die Branchenthemen lösen. So stellt in

dem angesprochenen Bereich insbesondere die Apotheker- und Ärztebank immer mehr Konzepte und Modelle zur Verfügung, mit denen solche Herausforderungen pragmatisch gelöst werden können. Genossenschaften sind also nicht nur eine sinnvolle Organisationsform, sondern sehr häufig auch beeindruckende Quelle für Inspiration und Innovation.

Herr Althaus, Sie haben ihre berufliche Vita als Bankkaufmann gestartet. Genossenschaftsbanken betonen als Alleinstellungsmerkmale die regionale Verankerung, die Nähe zum Kunden und die Mitgliederförderung. Sind das in einer Zeit der zunehmen-

#### den Durchdigitalisierung aller Lebensbereiche noch zukunftssichernde Assets?

Wenn ich das gegenwärtige Geschehen im Fintech-Bereich nicht ganz falsch interpretiere, führen unweigerlich alle neuen Entwicklungen dazu, dass Bankgeschäfte von räumlichen Voraussetzun-

gen getrennt werden. Und da das – teilweise – umgesetzte Regionalprinzip der Volksbanken und Raiffeisenbanken keine Exklusivität für Geschäft begründet, würde ich auf diese Stärke der Vergangenheit nicht setzen. Die Kundennähe habe ich schon einmal vor fast zwanzig Jahren in einem Fachartikel in unterschiedlichen Dimensionen interpretiert. So sind für mich die Faktoren emotionale Nähe, Bedarfsnähe und Verfügbarkeit wichtiger als räumliche Nähe.

Die Mitgliederförderung muss ganz eindeutig unser Alleinstellungsmerkmal sein. Damit dies aber auch die Kunden und die Mitglieder merken, muss die Idee zeitgemäß interpretiert werden und aus Sicht der begünstigten einen echten Nutzen bieten. Eine Versicherungspolice günstiger anzubieten oder an einer schriftlichen Wahl zur Besetzung der Vertreterversammlung teilzunehmen, reicht sicherlich nicht.

Das Interview führte Gunter Endres, verantwortlicher Redakteur des Geno Graph.

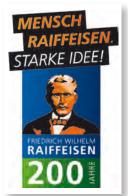


Alle Teilnehmer des Raiffeisen-Camps vor dem Brandenburger Tor in Berlin.

#### Raiffeisen-Jahr 2018

#### Raiffeisen-Camp in Berlin

Vom 21. bis 23. September kamen auf Initiative der Deutschen Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft rund 100 junge Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler aus ganz Deutschland anlässlich des Raiffeisen-Jahrs 2018 zum ersten Raiffeisen-Camp nach Berlin. Im Gepäck: jede Menge Ideen und Fragen zu Gegenwart und Zukunft der Genossenschaftsidee. Zusammen mit prominenten Expertinnen und Experten aus Politik und Wirtschaft suchen sie nach Antworten. "Die jungen Genossenschaftlerinnen und Genossenschaftler übernehmen Verantwortung und tragen mit ihrer Leistungsbereitschaft und Solidarität zur Entwicklung unserer Gesellschaft bei", sagte Werner Böhnke, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft. Neben einem Besuch des Deutschen Bundestages und Bundesrates stand in der Landesvertretung Rheinland-Pfalz auch ein genossenschaftliches "Speed Dating" zum inhaltlichen Austausch auf dem Programm.



#### 1,6 Prozent

Seit dem starken Einbruch aufgrund der Finanz- und Staatsschuldenkrise im Jahr 2009 stieg die reale Wirtschaftsleistung in Baden-Württemberg an. Auch im ersten Halbjahr 2018 setzte sich dieser Zuwachs fort, wenn auch mit etwas abgeschwächter Dynamik. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Südwesten erhöhte sich gemäß der Wirtschaftszahlen des Arbeitskreises "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder" gegenüber dem 1. Halbjahr 2017 um 1,6 Prozent. Im Ländervergleich ist dies ein Mittelfeldplatz.

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg



Stippvisite im GENO-Haus: Der neue niederländische Botschaftsrat für Landwirtschaft in Berlin, Peter Vermeij (zweiter von rechts), mit BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser (zweiter von links) und BWGV-Generalbevollmächtigter Dr. Ansgar Horsthemke (links) sowie Anna Meyer vom Generalkonsulat der Niederlande in München.

#### ► Raiffeisen-Genossenschaften

#### Neuer niederländischer Botschaftsrat zu Besuch

Zum Kennenlern-Gespräch war der neue niederländische Botschaftsrat für Landwirtschaft in Berlin, Peter Vermeij, Ende September 2018 im GENO-Haus Stuttgart zu Gast. In Begleitung von Anna Meyer, Referentin in der Abteilung Landwirtschaft, Natur & Lebensmittelqualität des Generalkonsulats der Niederlande in München, sprach Vermeij mit BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser und BWGV-Generalbevollmächtigter Dr. Ansgar Horsthemke über aktuelle landwirtschaftliche Themen und über Möglichkeiten der Zusammenarbeit.



Infos am Schlossplatz Stuttgart: Der BWGV war mit einem eigenen Stand bei den Energiewendetagen dabei.

#### Energiewendetage 2018

#### **BWGV** mit Stand vertreten

Mit den Energiewendetagen 2018 zeigte das Land Baden-Württemberg bereits zum zwölften Mal, dass die Energiewende im Südwesten bereits in vollem Gang ist. Unter dem Motto "Was tun? Was tun!" veranstalteten weit über 250 Akteure landesweit Mitmachaktionen, Infoveranstaltungen und Tage der offenen Tür – darunter auch einige der rund 150 Energiegenossenschaften.

Auch der Baden-Württembergische Genossenschaftsverband machte mit einem Stand am Stuttgarter Schlossplatz auf die Themen Nachhaltigkeit und Energiewende aufmerksam. Volksbanken und Raiffeisenbanken sind immer mehr gefragt, wenn es um die Finanzierung von Erneuerbaren-Energien-Anlagen geht oder eine Modernisierung des Eigenheims zur Energieeffizienzsteigerung ansteht. Und auch die rund 150 Energiegenossenschaften tragen mit der Produktion von regenerativem Strom und erneuerbarer Wärme einen maßgeblichen Anteil zu einer erfolgreichen Energiewende bei. "Große Projekte wie Wind- oder Solarparks sind wichtige Bausteine auf dem Weg in die neue Energiewelt. Aber auch die zahlreichen kleineren Aktionen, die Energiethemen vor Ort lebendig machen, das Nachdenken über den Umgang mit Energie anregen und das Umdenken fördern, bringen die Energiewende im Land ein weiteres Stück voran", betonte Umweltstaatssekretär Andre Baumann im Vorfeld der Energiewendetage.

#### BWGV-Akademie

#### AkademieHotel erfolgreich EMAS-rezertifiziert

Bereits im Jahr 2013 hat sich das AkademieHotel Karlsruhe der aufwändigen Zertifizierung nach EMAS unterzogen. EMAS (ECO-Management- and Audit Scheme) steht für die "Verordnung (EG) Nr. 1221/2009 über die freiwillige Teilnahme von Organisationen an einem Gemeinschaftssystem für Umweltmanagement und Umweltbetriebsprüfung" – auch Öko-Audit genannt.

Das Managementsystem regelt die Überprüfung des Systems und sowie Korrektur- und Vorbeugemaßnahmen, um die festgelegten Ziele zu erreichen. Wesentliche Elemente sind die Umweltbetriebsprüfung (internes Audit) und die Dokumentation der Bestandteile des Systems. Abschließend wird eine Umwelterklärung erstellt, mit der die Öffentlichkeit über alle relevanten Tätigkeiten, Daten und Fakten sowie über die angestrebten Ziele und Maßnahmen informiert wird. Das ganze System wird von einem unabhängigen Umweltgutachter geprüft, bevor die Eintragung ins EMAS-Register erfolgen kann. Die interne Überprüfung erfolgt jährlich und wird in der Umwelterklärung dokumentiert. Nach in der Regel drei Jahren erfolgt die Rezertifizierung durch den Umweltgutachter. Diese Rezertifizierung wurde vom AkademieHotel im Juni 2018 erfolgreich durchlaufen.



Die Zertifizierung nach EMAS gilt bis Juli 2022.



Mit einer Bilanzsumme von rund 670 Mio. Euro, 13 Geschäftsstellen und 120 Mitarbeitern bietet die VR-Bank Langenau-Ulmer Alb eG ihren Kunden das gesamte Spektrum moderner Finanzdienstleistungen.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

## Bereichsleiter Qualitätssicherung Aktiv (m/w)

**Ihre Aufgabe** Sie sind verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der Qualitätsziele im Kreditgeschäft sowie

> die eigenständige Bearbeitung ausgewählter Engagements. Dabei obliegt Ihnen die Überwachung und Steuerung des gesamten Bereichs unter Beachtung von Chancen- und Risikoaspekten sowie der Einhaltung geschäftspolitischer Kreditrichtlinien. Zudem unterstützen Sie den Marktbereich in der risikoorientierten Umsetzung definierter Vertriebsziele im Aktivgeschäft. In dieser Funktion sind Sie

dem Vorstand direkt unterstellt und mit entsprechenden Kompetenzen ausgestattet.

**Ihr Profil** Ihre Qualifikation als verantwortungsbewusste Führungskraft haben Sie bereits unter Beweis

gestellt. Bankspezifische Erfahrungen im Kreditgeschäft setzen wir voraus.

Wenn Sie diese unternehmerische Aufgabe reizt, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen (gerne per E-Mail). Diese senden Sie bitte bis spätestens 30.11.2018 an die von uns beauftragte **Ansprechpartner** 

Personalberatung:



GenoConsult Baden-Württemberg GmbH Frau Dr. Ricarda Reinhardt-Schlecht Am Rüppurrer Schloss 40, 76199 Karlsruhe ricarda.reinhardt-schlecht@genoconsult-bw.de

Vertraulichkeit im Umgang mit Ihrer Bewerbung ist für uns selbstverständlich. Für Vorabinformationen steht Ihnen Frau Dr. Reinhardt-Schlecht (Tel. 0721 98 98-4 96) gerne zur Verfügung.

#### TeamBank AG Liquidität in zehn Minuten

Kunden der Genossenschaftsbanken profitieren laut TeamBank, Nürnberg, mit dem easyCredit mit Kontoblick auf den Online-Strecken bis zu einem Höchstbetrag von 15.000 Euro von einem noch einfacheren Kreditprozess. Dabei gehöre das Einreichen oder Hochladen von Unterlagen, wie beispielsweise Lohn- und Gehaltsnachweisen, der Vergangenheit an. Basierend auf der digitalen Prüfung der Einnahmen und Ausgaben des Girokontos werden ausreichend Informationen für eine Kreditentscheidung generiert. Zudem sei der Erfassungsaufwand für den Kunden bei der Kreditbestellung deutlich reduziert.

Mit den etablierten Prozessen des Online-Vertragsabschlusses Kreditbestellung rechtssicher durch eine sogenannte elektronische Unterschrift. Die gesamte Bestellung inklusive Kreditentscheidung dauere nur rund zehn Minuten und die Auszahlung werde sofort angestoßen. Der gewünschte Betrag sei in der Regel bereits am nächsten Werktag auf dem Girokonto verfügbar. "Mit dem easy-Credit mit Kontoblick bieten wir unseren Partnerbanken einen weiteren digitalen Zugangsweg für ihr wachsendes Online-Geschäft. Der vom Kunden her gedachte End-to-end-Prozess spart Zeit und erleichtert somit den Alltag unserer Kunden", so Christian Polenz, Vorstandsmitglied der TeamBank AG.



BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser gratulierte der Heidelberger Energiegenossenschaft zur Umsetzung ihres Konzepts für die Quartierversorgung mit Solar-Mieterstrom.

► Heidelberger Energiegenossenschaft eG

#### Preisgekrönte Quartiersversorgung eingeweiht

Im Rahmen ihres Sommerfestes hat die Heidelberger Energiegenossenschaft eG ihre auf erneuerbaren Energien basierende Quartiersversorgung der beiden Wohnprojekte "HageButze" und "konvisionär" in der Heidelberger Südstadt eingeweiht. Nachdem die Genossenschaft für ihr Konzept im Frühjahr 2018 den 1. Platz beim Ideenwettbewerb des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands belegte, würdigten Umweltstaatssekretär Dr. Andre Baumann und BWGV-Präsident Dr. Roman Glaser das Engagement der Genossenschaft. Kern des Konzepts sind mehrere Solaranlagen auf den Dächern der Wohngebäude, deren Strom direkt an die Bewohner geliefert wird. Es umfasst zudem einen Speicher und eine Ladesäule für Elektroautos. Durch diese Puffermöglichkeiten kann deutlich mehr Strom direkt im Quartier genutzt werden als üblich.

"Wir verfolgen die Vision, dass Bürgerinnen und Bürger sich selbst mit Sonnenenergie versorgen, indem sie gemeinsam auf den ungenutzten Dachflächen Solaranlagen errichten", erklärt HEG-Vorstandsmitglied Laura Zöckler. Durch die Genossenschaft können Menschen ab 100 Euro gemeinschaftlich in Solaranlagen investieren und sich gleichzeitig mit Ökostrom aus diesen Gemeinschaftsanlagen versorgen. Mehr Informationen unter www.sonnenstadt-heidelberg.de.



V.l.n.r. Florian Ziegenbalg, Anja Roth, Dr. Petra Püchner und Prof. Dr. Joachim Wuermeling.



#### Auftakt zum Netzwerk Europa-Professionell

Am 20. September fand die Auftaktveranstaltung des Netzwerks Europa-Professionell Baden-Württemberg statt. Das Netzwerk richtet sich an überzeugte Europäerinnen und Europäer, die sich beruflich mit europäischen Themen befassen. Bei der Auftaktveranstaltung in der Volksbank Stuttgart sprach Prof. Dr. Joachim Wuermeling, Vorstandsmitglied der Deutschen Bundesbank und Mitglied des geschäftsführenden Präsidiums der Europa-Union Deutschland, über die Weiterentwicklung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Er stellte die positiven Effekte der Einführung des Euro und die Herausforderungen der europäischen Geldpolitik im Spannungsfeld zwischen Inflation und Wachstum dar. Während einer wirtschaftlichen Krise sei es demnach die Aufgabe des Staats, den Unternehmen zu helfen, wieder finanziell tragfähig zu sein, und nicht die der Zentralbanken. Die aktuelle expansive Geldpolitik sei eine notwendige Reaktion auf die letzte Finanzkrise gewesen, um Banken ausreichend Liquidität zur Verfügung stellen zu können.

Anja Roth, Bereichsleiterin Interessenvertretung des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands, stellte einführend kurz die Volksbank Stuttgart, den Genossenschaftsverband und aktuelle Regulierungsthemen für Banken vor. Im Anschluss ging Dr. Petra Püchner, Vorsitzende des Kreisverbands Stuttgart und stellvertretende Landesvorsitzende der Europa-Union Baden-Württemberg, auf aktuelle Aktivitäten der Europa-Union ein.



Sandra Dürr, Serviceberaterin der Volksbank Rottweil eG, hat beim VR-Kultur-Gewinnspiel gewonnen.

# ► VR-Kultur Gewinnspiel in Kombination mit VR-Banking-App

Sind Sie schon banking-mobil? Das war die Frage beim Gewinnspiel VR-Kultur "Disneys Der Glöckner von Notre Dame" im SI Centrum in Stuttgart. Dazu hatten alle Zuschauer die Möglichkeit, einen Musical-Gutschein zu gewinnen. Das Gewinnspiel war mit dem Präsent - Packungen Nudeln in Glockenform - kombiniert und bewusst mit der VR-Banking-App in Verbindung gebracht. Die Gewinnerin Sandra Dürr, Serviceberaterin der Volksbank Rottweil eG, freute sich über Ihren Preis, einen Musical-Gutschein für zwei Personen, den sie von Kollege Boris Braun, Bereichsleiter Privatkunden, entgegennahm.

VR-Kultur bietet mit exklusiven Veranstaltungen zu stark vergünstigten Eintrittspreisen einzigartige Erlebnisse und Momente für Mitglieder und Kunden der Volksbanken Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg an.

Ansprechpartnerin: Petra Bieg Fon: 0171 3074951 E-Mail: petra.bieg@bwgv-info.de



Im Neuen Schloss Stuttgart: Die Pilotkurs-Teilnehmer der "Zusatzqualifikation Online-Händler" der BWGV-Akademie bekamen aus den Händen von Ministerialdirektor Michael Kleiner, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau (vorne, zweiter von links), ihre Zertifikate überreicht und kamen anschließend zum Gruppenfoto zusammen.

#### BWGV-Akademie

#### Zertifikate für Online-Händler übergeben

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg förderte gemeinsam mit dem Bereich Bildung der BWGV-Akademie die Zusatzqualifikation von Handelsfachkräften aus Genossenschaften zu professionellen Online-Händlern. Der berufsbegleitende Pilotkurs startete im Februar 2018. Fachautoren hatten die erforderlichen Lernmaterialien sowohl für ein Internet-basiertes Lernangebot als auch für Präsenzphasen entwickelt. Mitte September 2018 fand im Neuen Schloss Stuttgart die Übergabe der Zertifikate statt.



Das GENO-Bergteam: (v.l.n.r) Jürgen Rehm, Gewinnsparverein der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg e.V., Dr. Maximilian Binzer, Volksbank Herrenburg-Nagold-Rottenburg eG, Jörg Stahl, Volksbank Herrenburg-Nagold-Rottenburg eG, und Thomas Weismann, Volksbank Stuttgart eG sowie Fotograf Bernd-Dieter Reusch.

#### Volksbanken und Raiffeisenbanken Hoch hinaus im Raiffeisen-Jahr

Fünf Genossenschaftsvertreter waren auf GENO-Bergtour. Sie waren unter der Flagge "Mensch Raiffeisen. Starke Idee!" im Sellrain unterwegs. Ziel war Lüsens im Sellraintal. Von dort aus ging es auf das Westfalenhaus (2.276 Meter), um den "Hohen Seeblaskogel" zu besteigen. Die Tour war sehr abwechslungsreich und hält für denjenigen, der sie zum ersten Mal begeht, Überraschungen bereit. Man folgt zunächst dem Weg zum Längentaljoch bis zum Wegweiser am unteren Ende der großen Seitenmoräne des Längentalferners (2.420 Meter). Hier begann der schweißtreibende Anstieg durch das steil nach Westen ansteigende Geröllkar. Oben angekommen wartete die erste Überraschung: Es öffnete sich der Blick auf den wunderschönen, langgezogenen Grüne-Tatzen-Ferner, der links und rechts von Fels eingesäumt ist. Es galt nun, das ansteigende "Hochtal" bis zum Fuße des Hohen Seeblaskogel zu durchschreiten. Von dort über Firn und Fels zum Gipfel. Am Gipfelkreuz angekommen (3.235 Meter) war das Strahlen in den Gesichtern groß. Der lange Abstieg ins Sellraintal rundete die Zehn-Stunden-Tour ab.



#### **EHRUNGEN**

Für ihr hervorragendes und langjähriges Engagement im Dienst der genossenschaftlichen Idee wurden folgende Persönlichkeiten ausgezeichnet:

#### STAATSMEDAILLE IN GOLD



#### Dieter Weidmann

Vorstandsvorsitzender der Württembergischen Weingärtner-Zentralgenossenschaft eG (WZG), Möglingen, Präsidiumsmitglied des Deutschen Raiffeisenverbands (DRV) sowie des Deutschen Weinbauverbands (dwv) und Mitglied unseres Verbandsrats (im Bild links), wurde von Peter Hauk MdL, Minister für Ländlichen Raum und Verbraucher-

schutz, mit der Staatsmedaille in Gold des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet. Der Minister würdigte Weidmanns entscheidenden Beitrag zur Stärkung des Ansehens württembergischer Weine, seine erfolgreiche Arbeit in der Vermarktung, die die Basis für den Erfolg vieler Betriebe und den genossenschaftlichen Weinbau darstellt, sowie seinen Einsatz für das Genossenschaftswesen.

# Herzlichen Glückwunsch!

#### Wir gratulieren zum ...

#### **60. GEBURTSTAG:**

#### Werner Bett

Vorstandsmitglied der Abtsgmünder Bank -Raiffeisen- eG, Abtsgmünd, am 15. November.

#### Dieter Frölich

Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Bretzfeld-Neuenstein eG, Bretzfeld, am 20. November.

#### Bernd Oßwald

Vorstandsmitglied der Erzeugergroßmarkt Südbaden eG, Vogtsburg, am 26. November.

#### Jörg Waldner

Vorstandsvorsitzender der Weingärtnergenossenschaft Metzingen-Neuhausen eG, Metzingen, am 19. November.

#### **Richard Weber**

Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Ersingen eG, Kämpfelbach, am 2. Dezember.

#### **50. GEBURTSTAG:**

#### **Marc Klaiber**

Vorstandssprecher der MEGA eG, Stuttgart, und Mitglied unseres Fachrats gewerbliche Ware, am 26. November.

#### **40. GEBURTSTAG:**

#### **Daniel Ehmer**

Vorstandsmitglied der Raiffeisen Privatbank eG, Wiesloch, am 14. November.

#### **Bastian Hagen**

Vorstandsmitglied der Volksbank Rot eG, St. Leon-Rot, am 15. November.

#### **Enrico Hubert**

Vorstandsmitglied der Genossenschaftsbank Weil im Schönbuch eG, am 15. November.

#### Raiffeisen-Schulze-Delitzsch-MEDAILLE

#### Heiner Beckmann

Vertriebsdirektor der R+V Allgemeine Versicherung AG, Vertriebsdirektion Südwest, Stuttgart.

#### Otto Bruder

stv. Aufsichtsratsvorsitzender der Landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaft -Raiffeisen- Creglingen eG, Creglingen.

#### **Gert Gaugler**

stv. Aufsichtsratsvorsitzender der Raiffeisenbank Böllingertal eG, Heilbronn-Biberach.

#### **Lothar Kaletta**

Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Schrozberg-Rot am See eG, Schrozberg.

#### Walter Pehl

Aufsichtsratsmitglied der Landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaft-Raiffeisen- Creglingen eG, Creglingen.

#### **Wolfgang Schmidt**

Aufsichtsratsvorsitzender der Weingärtnergenossenschaft Hohenneuffen-Teck eG, Neuffen.

#### **EHRENURKUNDE IN GOLD**

#### Kilian Schneider

Aufsichtsratsvorsitzender der Winzergenossenschaft Oberbergen im Kaiserstuhl eG, Vogtsburg.

#### **BERUFLICHES**



Lothar Kaletta, Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank Schrozberg-Rot am See eG, Schrozberg, ist in den Ruhestand getreten.

Burkhard Hellstern und Harald Queisser, ehemals Vorstandsmitglieder der Raiffeisenbank Horb eG, wurden mit Eintrag der Fusion zu Vorstandsmitgliedern der VR-Bank Dornstetten-Horb eG, Dornstetten, bestellt.

**Dr. Roman Glaser**, Präsident des BWGV, ist neues Präsidiumsmitglied des Mittelstandsverbunds – ZGV e.V., Berlin. Er wird die genossenschaftlichen Regionalverbände repräsentieren.

> Herzlichen Glückwunsch!



**Thomas Haag** Raiffeisenbank Schrozberg-Rot am See eG, Schrozberg

## **Zum Vorstand bestellt:** 1. September 2018

#### Geboren:

22. September 1978 in Brettheim

#### Familienstand:

Verheiratet, zwei Kinder

#### **Bisherige Aufgabe:**

Prokurist, Leiter Gesamtbanksteuerung und Rechnungswesen bei der Raiffeisenbank Schrozberg-Rot am See eG

#### Hobbys:

Laufen, Wandern, Skifahren

#### Was treibt Sie an?

"Unsere Raiba" zusammen mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in die Zukunft führen. Wir wollen als erster Ansprechpartner vor Ort zur Erfüllung der Ziele und Wünsche unserer Mitglieder und Kunden beitragen und damit unseren genossenschaftlichen Förderauftrag erfüllen.





Stellenanzeigen

# Sie suchen – wir finden!

Wir beauftragen den Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband, folgende Stellenanzeige im Geno Graph zu veröffentlichen:

Dezember 2018 (erscheint am 3. Dezember, Anzeigenschluss: 7. November 2018)		
Januar 2019 (erscheint am 4. Januar, Anzeigenschluss: 6. Dezember 2018)		
	2019 (erscheint am Monatsanfang, Anzeigenschluss: 7. des Vormonats)	

Anzeigen	Kosten 2018 zzgl. MwSt.*
1/1 Seite 4-farbig	1.752,96 €
☐ 1/2 Seite 4-farbig ☐ hoch ☐ quer	1.139,60 €
	*Verbandsmitglieder bei Direktbuchung
Internet: Veröffentlichung zusätzlich für einen Monat.	150,- €
Internet: Veröffentlichung für einen Monat.	299,– €
Firma und Adresse	
Ansprechpartner Telefonnummer	
E-Mail-Adresse Unterschrift	

**Senden Sie Ihren Anzeigenauftrag an:** BWGV Kommunikation Frau Cygan | E-Mail: presse@bwgv-info.de | Fax: 0711 222 13-73 77

# GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

# Einfach machen.

Fairness ist ein wichtiger Grundsatz der genossenschaftlichen Idee der Volksbanken Raiffeisenbanken und unserer privaten Krankenversicherung. Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken und ausgezeichneten Schutz für ihre Gesundheit, der sich flexibel zusammenstellen lässt. Außerdem passt er sich je nach Situation an ihr Leben an. Und das zu Beiträgen, die auch morgen bezahlbar bleiben.

Mehr über das Programm GesundheitsFAIR für die private Krankenversicherung der SDK sowie nützliche Verkaufshilfen finden Sie unter:

▶ www.geno.sdk.de







