

GENO

Die Zeitschrift des Württ. Genossenschaftsverbandes
Oktober 1993

Seite 4

Die G+V-Rechnung erhält
ein neues Gewand – Die
neuen Kompensations-
gruppen

Seite 10

VB Hohenzollern und
Schwäbisch Hall:
Mit Immobilien auf
gemeinsamem Weg

Seite 22

Generalversammlung:
BAKO-Zentrale treibt
die Strukturen voran

Seite 28

Pensionskasse profitiert
von Zinsniveau –
Private Vorsorge
wird immer wichtiger



Mit Immobilien auf gemeinsamem Weg

Volksbank Hohenzollern und Schwäbisch Hall: Ein Erfahrungsbericht von Herbert Klingohr

Für das Jahr 1993 hatte sich die dynamisch und erfolgreich expandierende Volksbank Hohenzollern das Unternehmensziel gesetzt, in ihrem Geschäftsbereich aktiv das Immobiliengeschäft zu betreiben.

Der landschaftlich reizvolle Altkreis Hechingen mit seinem Einzugsgebiet von etwa 50000 Einwohnern ist für den Immobilienmarkt ein interessanter Standort mit zukunftssträchtigen Perspektiven. Im Zollernalbkreis wurde laut Gewos-Studie ein Immobilienumsatz von jährlich 372 Mio. DM getätigt.

Schwäbisch-Hall-Tochter sorgte für das Konzept

Die Schwäbisch Hall Immobilien Gesellschaft wurde als Tochterunternehmen der Bausparkasse Schwäbisch Hall damit beauftragt, eine Marktanalyse und eine Immobilienkonzeption zu erstellen. In der Entscheidungsphase, das Immobiliengeschäft alleine aufzubauen und zu betreiben oder mit Schwäbisch Hall Immobilien gemeinsam, hat sich die Bank für den Verbundpartner und damit für die Bündelung bzw. Zusammenführung der spezifischen Kräfte und Stärken entschlossen.

Ziele der Konzeption: Alt- und Neukunden im Visier

Gemeinsames Ziel ist es, das vorhandene Marktpotential optimal zu nutzen und somit einen der Bank adäquaten Marktanteil im Bereich der Immobilienvermittlung zu sichern.

Durch den Ausbau des Immobiliengeschäftes erfolgt eine stärkere Kundenbindung. Mit dem neu zu erschließenden Dienstleistungsbereich wird die Konkurrenzabwehr generell gestärkt. Darüber hinaus bietet der Immobilienbereich beachtliche Möglichkeiten der Neukunden-Akquisition. Mit dem professionellen Ausbau des Immobiliengeschäftes wird

das klassische Folgegeschäft der Finanzierungsvermittlung gesichert und erweitert.

Durch die gemeinsame Aktivität von genossenschaftlicher Bank und Schwäbisch Hall Immobilien wird eine höhere Marktdurchdringung im Immobilien- und Finanzierungsbereich realisiert und die Kompetenz nach außen sichtbar gemacht. Insgesamt soll das zinsunabhängige Geschäft ausgebaut und die Dienstleistungserträge gesteigert werden.

Individuelle Umsetzung: Integration in die Bank

Das Vertragsangebot der Schwäbisch Hall Immobilien wurde entsprechend den regionalen Besonderheiten, den objektiven Notwendigkeiten und Bedürfnissen der Bank entwickelt und modifiziert.

Im Zentrum der gemeinsamen Überlegungen stand, das durch Schwäbisch Hall Immobilien betriebene Geschäft in die Bank zu integrieren. Dabei sollen im Rahmen eines Pilotprojektes die Syner-

gieeffekte durch die Zusammenarbeit im Verbund voll zur Entfaltung gelangen.

Die hohe Akzeptanz und Marktdurchdringung, also die lokale Kompetenz der Bank vor Ort soll mit der Professionalität und der bundesweiten Präsenz von Schwäbisch Hall Immobilien verknüpft werden. Mit dem neu errichteten Dienstleistungszentrum wird der Kundenservice im Finanz-/Immobilienleistungsbereich verbessert und erweitert.

Bundesweit 460 Mio. DM Umsatz

Schwäbisch Hall Immobilien ist mit zur Zeit über 100 Gebietsleitungen und einem Objektumsatz 1992 von über 460 Mio. DM ein zuverlässiger und erfahrener Partner.

Im Rahmen eines Immobilienvertrages übernimmt Schwäbisch Hall Immobilien folgende Aufgaben:

- Personelle Auswahl und Besetzung der Immobiliengebietsleitung in Abstimmung mit der Bank
- Juristische Beratung und personelle Betreuung
- Schulung und Motivation der Mitarbeiter
- Formularwesen, Aktenführung, MABV-Prüfung, Rechnungsstellung
- Bundesweite Angebote von Kapitalanlagen
- Überregionale Bauträgerkontakte

Die Gebietsleitung vor Ort ist verantwortlich für:

- Akquisition, Ein- und Verkauf der Objekte
- Durchsetzung der Verkaufsaufträge
- Durchsetzung der Innen- und Außen-courtage
- Besichtigungen
- Exposé-Erstellungen
- Abschluß Vorverträge/Kaufverträge
- Pflege Kundenkontakt
- Finanzierungsfolgegeschäft initiieren
- Betreuung Geschäftsstellen
- Regionale Bauträgerkontakte

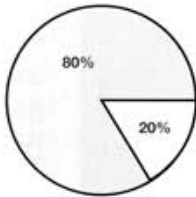
• bitte weiter auf Seite 12

Immobilien GmbH steigert Umsatz

Die Schwäbisch Hall Immobilien GmbH, eine Tochtergesellschaft der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, hat 1992 Immobilien im Gesamtwert von 462 Mio. DM vermittelt. Damit ist der Umsatz innerhalb eines Jahres um 37% gestiegen, die Zahl der vermittelten Objekte hat sich auf über 2000 verdoppelt. 1993 rechnet die Gesellschaft mit einer weiteren Steigerung der Vermittlungsleistung. Mittlerweile arbeiten über 600 Kreditgenossenschaften auf vertraglicher Basis mit der Schwäbisch Hall Immobilien GmbH zusammen. Für mehr als 80% dieser Banken wickelt die SHI das komplette Immobiliengeschäft ab. Damit gehört die Gesellschaft, erst 1989 gegründet, zu den bedeutendsten Vermittlern von Wohnimmobilien in Deutschland und ist im genossenschaftlichen Sektor die größte Maklerorganisation.

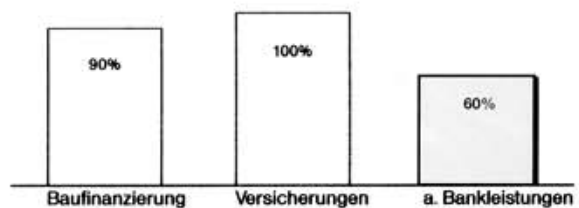
Viele Gründe sprechen für die Aktivierung des genossenschaftlichen Immobiliengeschäftes

Lokales Geschäft



Bei 80% aller Immobiliengeschäfte wohnen Käufer/Bauherr und Verkäufer/Mieter weniger als 10 km auseinander

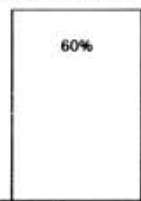
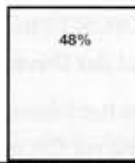
Hohe Cross-Selling-Quoten



90% aller Immobilienerwerber benötigen Baufinanzierung, 100% Versicherungsschutz, 60% weitere Bankleistungen

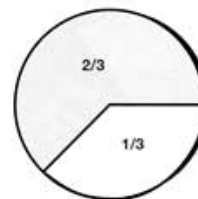
Vorhandene Kunden

allgemeine Reichweite Potential-Reichweite



60% aller Immobilienerwerber sind Kunden einer Kreditgenossenschaft *

Wechselbereite Kundschaft



2/3 aller Ersterwerber von Wohneigentum wechseln oder verlagern ihre Bankbeziehung

* Daten nach einer Untersuchung in Hessen/Rheinland-Pfalz.

Die Insertion der Verkaufsobjekte wird in Abstimmung mit der Bank vorgenommen. Das gesamte Objektangebot ist in allen Geschäftsstellen der Bank präsent. Durch die Integration der Gebietsleitung in das neu geschaffene Dienstleistungszentrum der Bank ist ein enger Kontakt zwischen Mitarbeitern der Bank und des Verbundunternehmens gewährleistet.

Vergütungsregelung modifiziert

Aufgrund der ausschließlichen Zuständigkeit der Gebietsleitung für das Geschäftsgebiet der Volksbank Hohenzollern wurde in Erweiterung der bisherigen Einzeltipgebervergütung eine andere Vergütungsregelung gewählt. Konkret: Die Volksbank Hohenzollern profitiert in Form einer Nettorendite am Gesamterfolg des Immobiliengeschäftes.

Die Bank selbst übernimmt im Rahmen des Vertrages folgende Leistungen:

- Weiterleitung aller Kauf- und Verkaufs-Interessenten mittels Tipgeberformular
- Kostenlose Zurverfügungstellung der Infrastruktur
- Motivation Bankmitarbeiter/Geschäftsstellen

Entgegen dem üblichen Anzeigenlogo der Schwäbisch Hall Immobilien Gesellschaft wird in Hohenzollern gemeinsam inseriert: Schwäbisch Hall Immobilien im Verbund mit der Volksbank Hohenzollern. Dadurch wird die Zusammenarbeit auch für die Öffentlichkeit und den Kundenkreis transparent.

Perspektiven: Erfolge am Markt

Im Rahmen eines Pilotprojektes wird das Immobiliengeschäft vertrauensvoll und

erfolgreich betrieben. Das Objektangebot konnte in relativ kurzer Zeit beträchtlich gesteigert werden. Bauträger vor Ort vermarkten ihre Maßnahmen zwischenzeitlich durch Schwäbisch Hall Immobilien/Volksbank Hohenzollern. Damit kann bereits heute gesagt werden, daß sich der genossenschaftliche Verbund vor Ort einen beachtlichen Marktanteil im Immobiliengeschäft gesichert hat.

Die gemeinsame Marktbearbeitung mit den spezifischen Stärken beider Partner ist erfolversprechend und dient als solide Grundlage einer weiteren dynamischen und expandierenden Entwicklung. Für den genossenschaftlichen Verbund wurden dadurch in beispielhafter Weise konzeptionell neue Wege beschriftet. □