

„Eine komfortable Situation“

Kleinere IT-Firmen verbessern durch Kooperationen ihre Marktchancen

Von Tong-Jin Smith

Sie sind Trendsetter, seit einigen Jahren schließen sich auch in der IT-Branche verstärkt Unternehmen zu Genossenschaften zusammen, um durch Kooperationen Synergien und Kostenersparnissen zu erreichen. Wie die 2005 gegründete Tower Byte in Jena, die sich auf alles rund um E-Commerce spezialisiert hat, oder das 2006 gegründete Open Source Automation Development Lab (OSADL), das international die Entwicklung von Open-Source-Software für den Maschinen- und Anlagenbau sowie für die Automatisierungsindustrie fördert und koordiniert.

„Eine Software-Genossenschaft zu gründen macht vor allem in der Entwicklung von Basistechnologien Sinn“, sagt Carsten Emde, OSADL-Geschäftsführer. Die Existenz von OSADL mit seinen mittlerweile über 30 Mitgliedern sei dabei einem Wandel in der Maschinenbau-Branche zu verdanken. „Während vor 20 oder 30 Jahren jedes Unternehmen sein Betriebssystem zu 80 Prozent selbst entwickelte, haben sich heute Open-Source-, also Linux-Lösungen durchgesetzt.“ Heute ist laut Emde denn auch der Standpunkt normal, dass man Lösungen, die man nicht zwingend alleine erbringen müsse, gemeinsam mit anderen erarbeite. So kostet die Entwicklung eines Linux-Treibers etwa 30 000 Euro. Bei einem genossenschaftlichen OSADL-Projekt sind es dagegen bestenfalls um die 1000 Euro.



Markanter Firmensitz: Zu Tower Byte gehören 28 Genossenschaft, die alle im JenTower ihre Büros haben. Enge Kooperationen sind so auch räumlich garantiert

Denn die fehlenden 29 000 Euro werden von den anderen Genossenschaftsmitgliedern getragen.

Außerdem entstehen laut Emde so noch branchenweite Standards, die – im Gegensatz zum Einzelunternehmen – breit getestet wurden. Was wiederum die Sicherheit und Stabilität des Betriebssystems garantiert, ohne dass sich die Maschinenbauer von externen Softwarelieferanten abhängig machen. „Eine komfortable Situation also“, sagt Geschäftsführer Emde.

Dass die kooperierenden Unternehmen die Rechtsform der Genossenschaft für ihre gemeinsame Software-Entwicklung gewählt haben, hat laut Emde viel mit der Idee einer Open Innovation zu tun: dem Teilen von branchenspezifischem Wissen und Entwicklungen. „Unsere Mitglieder profitieren in vielerlei Hinsicht. Neben der Entwicklung von Linux-Treibern, die allen zugute kommen, gibt es bei OSADL einen breiten Wissensaustausch, gemeinsame Messe-Auf-

tritte und juristische Beratung.“ Dabei entscheiden die Mitgliedsunternehmen basisdemokratisch, welche Anliegen und Projekte relevant sind. Ist eine Anfrage für die Mehrheit nicht von Interesse, muss das anfragende Unternehmen die Kosten selbst tragen. Die Gleichberechtigung und die friedliche Stimmung seien eine Besonderheit des Genossenschaftsmodells, meint Carsten Emde.

Ähnliches beobachtet auch Reinhart Hoffmann, Vorsitzender

des Vorstands von Tower Byte. „Das Wertvollste in der Genossenschaft ist die Zeit, die Leute miteinander verbringen, die nicht das Gleiche tun“, sagt er. „Wenn der Marketingmann, der Online-Shop-Programmierer und der Datenbankexperte beim Freitagslunch zusammen an einem Tisch sitzen, entsteht neues Know-how. Da ist es egal, ob mein Gegenüber auch Mitarbeiter ist. Das Risiko, nicht zu kooperieren ist zu groß.“ Tower Byte ist eine Genossenschaft, die

aus 28 überwiegend kleinen Unternehmen besteht. Sie teilen sich Bürofläche und Infrastruktur in einem Jenaer Hochhaus. Hier ist die die räumliche Nähe Teil des Konzepts, wobei sich für konkrete Projekte meist nur zwei bis drei Firmen zusammenschließen.

Der große Vorteil der Genossenschaft sei, dass hier die schlanken Strukturen der kleinen Einzelunternehmen mit dem Gewicht einer nach außen groß wirkenden Firma kombiniert werden. „Als Arbeitgeber werden wir jetzt auch am Markt wahrgenommen und können etwa gemeinsame Weiterbildungsmaßnahmen organisieren“, erläutert Hoffmann. Auch für Arbeitnehmer stelle die Genossenschaft eine größere Arbeitsplatzsicherheit dar. „In unserer Branche ist es meist angenehmer in einer kleineren Firma zu arbeiten, in der das Arbeitsklima besser ist. Aber gerade die kleinen Firmen müssen manchmal Leute entlassen. Mir ist in unserer Genossenschaft kein Fall bekannt, dass jemand arbeitslos geworden ist“, so Hoffmann.

Wie OSADL ist auch Tower Byte seit seiner Gründung konstant gewachsen. Auch wenn es anfangs kritische Stimmen gab, habe sich die Genossenschaft für alle bezahlt gemacht. „Für uns war es eine Frage des Überlebens, wie hatten keine Zeit für sozialistische Tagträume“, erinnert sich Hoffmann. „Unser Business Case war auch als Antwort auf die Anforderung gedacht, gemeinsam auf Impulse aus dem Markt reagieren zu können, ohne dass sich jeder auf alles konzentrieren muss.“ Die Rechnung ging nicht nur auf, jedes neue Mitglied erlebte nach kurzer Zeit auch immer einen Entwicklungsschub. Hoffmanns Rat für Neugründer lautet denn auch: „Statt viel zu diskutieren, ist es vor allem sinnvoll, die Spielregeln der Genossenschaft einzuhalten und einfach mal anzufangen.“ Der Erfolg komme dann fast von allein.

Geschichte der Genossenschaft



Nostalgisch: Mitgliedsuche der 20er-Jahre

■ Innerhalb der Genossenschaftsorganisation wird auf drei Ebenen zusammengearbeitet. Auf der Ortsebene sind die Kreditgenossenschaften, die ländlichen Waren- und Dienstleistungs- sowie die gewerblichen Dienstleistungsgenossenschaften tätig. Diese wiederum bilden auf der regionalen Ebene verschiedene Einrichtungen wie Waren- und Dienstleistungszentralen. Zur Bundesebene wiederum zählen u. a. die DZ Bank, die WGZ Bank, die Bausparkasse Schwäbisch Hall oder die R+V Versicherung.

■ Heute gibt es wieder ein großes Interesse, sich genossenschaftlich zu organisieren. In den vergangenen vier Jahren gründeten sich unter dem Dach des DGRV rund 600 Genossenschaften neu. Auch im Zuge der Globalisierung haben Kooperationen und flexible Verbände Vorteile.



Werbung der Raiffeisen-Genossenschaft aus dem Jahr 1946

Förderer des Mittelstands

Von Christina Anastassiou

Existenzgründung während der Finanzkrise? Für die drei Geschäftsführer des im März 2009 eröffneten Berliner Restaurants „Reinstoff“ war das kein Problem. Im November 2008 hatten die Gewinner des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg ein sechsstelliges Darlehen bei der Berliner Volksbank beantragt – und die zahlte ohne Wenn und Aber.

Dieser Kredit ist kein Einzelfall bei den Genossenschaftsbanken. Denn im Gegensatz zu vielen anderen Geldinstituten, haben die 1156 Volks- und Raiffeisenbanken mit ihren insgesamt 13 571 Zweigstellen die Zügel bei der Darlehensvergabe in der Krise nicht angezogen. Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) in Berlin: „Unsere Banken haben konsequent weiter Kredite vergeben und die Neuvorgabe kontinuierlich ausgeweitet.“

Hatten die Volks- und Raiffeisenbanken im Jahr 2009 insgesamt Kredite an Nichtbanken in Höhe von rund 390 Milliarden Euro ausgegeben, waren es im Jahr zuvor 376 Milliarden Euro. Fröhlich zufolge ist der Marktanteil im Kreditgeschäft damit um 0,7 Prozentpunkte gegenüber 2008 gestiegen und liegt bei 15,9 Prozent.

Die Einlagen haben im genannten Zeitraum um 21,6 Milliarden Euro auf rund 483 Milliarden Euro zugenommen. Etwa 174 Milliarden Euro davon sind Spareinlagen, was einem Marktanteil von 28,9 Prozent entspricht. 2008 betrug der Anteil in diesem Bereich 27,6 Pro-



Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbandes

Bei den Volks- und Raiffeisenbanken kann jeder Kunde selbst auch Teilhaber werden. Die Geldinstitute sind in ihren Regionen fest verankert

zent mit rund 150 Milliarden Euro. Einlagen und Kreditvergabe sind die Kerngeschäftsfelder der Mitte des 19. Jahrhunderts als Selbsthilfeeinrichtungen mittelständischer Unternehmer entstandenen genossenschaftlichen Institute. Die Raiffeisenbanken gehen zurück auf Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Und Vater der Volksbanken war Hermann Schulze-Delitzsch.

Was machen Volks- und Raiffeisenbanken anders als andere? Alleinstellungsmerkmal ist der Förderauftrag gegenüber ihren rund

16,4 Millionen Mitgliedern. Fröhlich: „Jeder Kunde kann Teilhaber seiner Bank werden und erwirbt damit ein Mitbestimmungsrecht.“ Die Generalversammlung ist das oberste Gremium der Bank. Sie wählt den Aufsichtsrat, der wiederum den Vorstand kontrolliert.

Die Mitgliedschaft ist dem BVR-Präsidenten zufolge einer der beiden Erfolgsfaktoren der genossenschaftlichen Banken. Der zweite ist die Kundennähe in der Region. Fröhlich: „Die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind vor Ort für die Menschen da, und in ländlichen Gebieten findet man sie oft sogar häufiger als die Sparkassen.“ Kundennähe heißt zudem, dass stets die Ortsbanken beraten. Sie sind es auch, die gegebenenfalls Partner aus dem Finanzverbund mit einbeziehen, etwa die Fondsgesellschaft Union Investment.

Beim neuesten Projekt liegt die Hoheit ebenfalls bei den Ortsbanken: So wollen die genossenschaftlichen Zentralinstitute DZ Bank und WGZ Bank künftig vermögende Kunden über die kürzlich gegründete DZ Privatbankgruppe besonders beraten. Die Pilotphase läuft. Fröhlich: „Unsere Zentralinstitute unterstützen die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei der Betreuung dieser Kundengruppe mit speziellen Produkt- und Beratungsansätzen.“ Die notwendige Sicherheit verspricht das 1934 gegründete BVR-Sicherungssystem. So zahlen die Banken jährlich individuelle Beiträge in den Fonds ein, abhängig von Kredit- und Eigenanlagerisiken. Den Umfang des Fonds beziffert der Verband nicht.

Auf dem Höhepunkt der Krise übernahm die Sicherungseinrichtung eine Eigenkapitalentlastungsgarantie für die DZ Bank. Diese wurde vor Tagen wieder aufgehoben. Zudem stand der Fonds der Deutschen Apotheker- und Ärztebank zur Seite. Fröhlich: „Unsere Banken brauchten keine Hilfe des staatlichen Stabilisierungsfonds Soffin.“ Ehrgeiz des BVR sei, dass das Sicherungssystem auch künftig allein arbeiten darf. Die geplante einheitliche Einlagensicherung in Europa lehnt Fröhlich ab.

Gemeinsam mehr Erfolg.



Der Deutsche Genossenschafts-Verlag eG (DG VERLAG) ist das Medien-, Handels- und Systemhaus für die Volksbanken und Raiffeisenbanken und die Unternehmen im genossenschaftlichen Verbund. Mit unseren innovativen Lösungen und Services unterstützen wir unsere Mitglieder und Kunden dabei, Prozesse zu optimieren und Kosten zu senken.

Partner für innovative Lösungen und Services im genossenschaftlichen Verbund

DG VERLAG



www.dgverlag.de
www.genobuy.de

Impressum

Eine Veröffentlichung für die Tageszeitung DIE WELT. **Chefredakteur:** Jan-Eric Peters
Redaktion Sondernummer Leitung: Astrid Gmeinski-Walter, Klaus Ries (Stellvertreter) **Redaktion:** Jürgen Mundt, Michael Posch
Gestaltung: Elke Kaufmann **Anzeigen:** Philipp Zweck (verantwortl.), Stefanie Scheuer, stefanie.scheuer@axelspringer.de

Die 1156 Kreditinstitute im Verbund fühlen sich ihren jeweiligen Regionen verpflichtet, so auch die Dresdner Volksbank Raiffeisenbank

