

## Zum 80. Geburtstag von Wolfgang Reuter

# Union-Investment – ein Rückblick in eine Wachstumsbranche

*Über fast eine ganze Generation, vom 1. April 1975 bis Mitte des Jahres 2002, war Wolfgang Reuter Mitherausgeber der ZfgK. Als langjähriger Geschäftsführer der Union Investment Gesellschaft mbH hat er auch über seine aktive Zeit hinaus immer wieder den Blick für die Entwicklungen der Fondsbranche geschärft und damit ihre wesentlichen Belange in das Heft gebracht. Die Redaktion gratuliert Wolfgang Reuter recht herzlich zu seinem 80. Geburtstag und druckt einen seiner früheren ZfgK-Beiträge wieder ab – einen kurzen Situationsbericht seiner Gesellschaft aus dem Jahre 1979. Manche Inhalte sind auch heute noch aktuell, aber die Dimensionen haben sich stark verschoben. (Red.)*

„Der Wettbewerb der einzelnen Bankengruppen ist hart. Um im Wettbewerb bestehen zu können, sehen sich alle Banken vor die Aufgabe gestellt, ihr Dienstleistungsangebot kundengruppenspezifisch aufzubauen. Dadurch haben sich markante Strukturveränderungen in der Produktpalette, der Marketingstrategie und der Organisation der Kreditinstitute ergeben. Und in dem Maß, in dem es gelang, den Bedürfnissen des Marktes Rechnung zu tragen, haben sich die Marktanteile erhöht.

### **Wettbewerbsfähiges Leistungs- und Serviceangebot**

So ist die Tatsache, daß es den Genossenschaftsbanken gelungen ist, ihre Marktstellung auszubauen, nicht nur auf die räumliche Nähe zur mittelständischen Kundschaft und auf die selbständige Entscheidungskompetenz zurückzuführen, welche die Mitglieder dieser Bankengruppe auszeichnet und gegenüber manchen Wettbewerbern begünstigt. Entscheidenden Anteil hieran hatte auch das Bemühen, den Kunden ein Leistungsangebot zu präsentieren, das in Qualität und Umfang der Servicepalette der großen Konkurrenzunternehmen in nichts nachsteht.

Genossenschaftsbanken bieten heute alle im Markt bekannten Bankleistungen an. Jede einzelne Kreditgenossenschaft, gleichgültig ob klein oder groß, ist eine Univer-

salbank. Der genossenschaftliche Bereich ist damit – wie die Kreditbanken und die Sparkassen – ein unverzichtbarer Teil der deutschen Kreditwirtschaft. Zu der umfassenden Leistungskraft der Genossenschaftsbanken hat in entscheidender Weise der genossenschaftliche Verbund beigetragen, dem auch die Union-Investment-Gesellschaft zuzuordnen ist. Sie bietet den Kunden von Volksbanken und Raiffeisenbanken eine spezielle Dienstleistung im Effektenbereich an: Die Anlage von kleinen und großen Geldsummen in Investmentfonds.

### **Verkaufshilfen für die Primärinstitute**

Die Dienstleistung der Union kommt aber nicht nur den Kunden des genossenschaftlichen Bereiches zugute. Dadurch, daß die Union im Rahmen ihrer Verwaltung der Wertpapierfonds laufend für die Kunden der Einzelinstitute disponiert, werden die genossenschaftlichen Banken von dieser Aufgabe und dem damit verbundenen Research- und Analyseaufwand entlastet. Die Bedeutung dieses Faktors wird aus der Größe des von der Union-Investment-Gesellschaft betreuten Vermögens – 5,5 Milliarden DM – erkennbar.

Die Union-Investment-Gesellschaft stellt freilich den Genossenschaftsbanken nicht nur die ‚Produkte‘ – deutsche und internationale Aktien- und Rentenfonds – zur Verfügung, über die sich heute im allgemeinen der Einstieg des Sparer in die Wertpapieranlage vollzieht. Sie gibt den Volksbanken und Raiffeisenbanken auch gezielte Verkaufshilfen. Mit Werbebroschüren und gezielten Aktionen wird der Anleger auf das Investmentsparen im allgemeinen, und die Produktpalette der Union im besonderen, hingewiesen.

Die Bemühungen der Union beschränken sich allerdings nicht darauf, die Kunden der Genossenschaftsbanken für die Anlage in Investmentzertifikaten zu gewinnen. Einen besonderen Stellenwert hat für die Union die Aufgabe, die Mitarbeiter der Mitgliedsbanken zu motivieren, über die Entwicklung in wichtigen Anlageländern zu informieren und Marktchancen aufzuzeigen.

Fünf Berater der Union unterziehen sich dieser Aufgabe; eine Vielzahl von Veranstaltungen innerhalb eines Jahres dienen dieser Zielsetzung. So sieht die Union gewährleistet, daß der Kunde fair beraten und ihm geboten wird, unter den vorhandenen Anlagemöglichkeiten die für ihn geeignetste Form auszuwählen. Daß diese Anstrengungen sowohl von den Genossenschaftsbanken, wie von den Kunden honoriert werden, beweist das in den letzten Jahren kontinuierlich und überproportional gestiegene Mittelaufkommen.

Die oben dargestellte Zusammenarbeit beschränkt sich nicht auf das Verhältnis zwischen Volksbanken und Raiffeisenbanken einerseits und Union andererseits. Auch die Zentralbanken der genossenschaftlichen Institutsgruppe sind an dem Dienstleistungspaket ‚Investmentanlage‘ beteiligt: Über sie werden die zahlreichen Börsenaufträge abgewickelt, welche die Union zu vergeben hat, bei ihnen werden von den Einzelinstituten die Investmentzertifikate abgerufen.

### **Zum gegenseitigen Nutzen**

Der Gedanke des genossenschaftlichen Verbundes ist gegenseitiges Nutzenbieten. So hat die Union die Möglichkeit, über das umfangreiche Netz des genossenschaftlichen Bankensektors – ein Netz, das annähernd 20 000 Bankstellen umfaßt – ihre Produkte dem Kunden anzubieten. Keine der konkurrierenden Kapitalanlagegesellschaften hat eine derart breite Marktbasis.

Als Verbundunternehmen des genossenschaftlichen Bereiches ist die Union-Investment-Gesellschaft in alle Verbandsaktivitäten – regional oder bundesweit – integriert und kann ihren Einfluß zum Wohl ihrer Anleger geltend machen. Eine wechselseitige Beziehung also, die der genossenschaftlichen Idee in hervorragendem Maße entspricht, die sich in der Vergangenheit als außerordentlich tragfähig erwiesen hat, und die für die Zukunft erhebliches Potential haben kann.“

*Die Zwischenüberschriften sind von der Redaktion eingesetzt.*