

Klaus Schraudner

***Die Preisgestaltung von  
Finanzdienstleistungen  
im genossenschaftlichen  
Finanzverbund***

\* \* \*

Band 33 der Reihe "Veröffentlichungen des  
Forschungsinstituts für Genossenschafts-  
wesen an der Universität Erlangen-Nürnberg",  
ISBN 3-24677-15-8, 183 und  
XXXVII Seiten, Nürnberg 1994, € 20,00

\* \* \*

Die "Preisgestaltung von Finanzdienstleistungen  
im genossenschaftlichen Finanzverbund"  
ist aktueller denn je. Dennoch liegen zu diesem  
Thema bisher keine wissenschaftlichen  
Untersuchungen vor. In einem Projekt des  
Forschungsinstituts für Genossenschaftswesen  
hat sich Dr. Klaus Schraudner im Rahmen  
seiner Dissertation mit diesem Thema ausein-  
andergesetzt und interessante Lösungsmöglich-  
keiten der hier auftretenden Zielkonflikte ent-  
wickelt.

Kreditgenossenschaften kaufen bei den Zen-  
tralinstiuten des genossenschaftlichen Verbun-  
des Finanzdienstleistungen ein, um den Bedarf  
ihrer Kunden decken zu können. Der Preis, den  
sie dafür bezahlen müssen, stellt für sie Kosten  
dar. Dabei sind sie einem Wettbewerbsdruck  
ausgesetzt, den sie an die Zentralinstitute wei-  
tergeben, denn ihr preispolitischer Spielraum  
gegenüber ihren Kunden wird umso größer, je  
niedriger die Verbundpreise liegen. Die  
Primär-genossenschaften fordern daher gerechte  
und verständliche Methoden der Preisge-  
staltung, um eine leistungsgerechte Entlohnung  
ihrer Vertriebsfunktion innerhalb des genos-  
senschaftlichen Verbundes zu erreichen. Bei  
den Zentralinstiuten wiederum beeinflußt der  
Preis ihre Erlöse und damit auch indirekt ihre  
Leistungskraft. Obwohl die Partner im genos-  
senschaftlichen Finanzverbund selbständig sind  
und sich daher die Preise auf einem  
"verbundinternen Markt" bilden, auf dem Zen-  
tralgenossenschaften ihre Leistungen anbieten  
und Primär-genossenschaften diese nachfragen,  
ergeben sich dennoch Zielkonflikte, die nach

genossenschaftlichen, aber auch nach  
betriebswirtschaftlichen Kriterien gelöst werden  
müssen.

Ausgehend vom Förderungsauftrag der Zentral-  
genossenschaften, den der Verfasser jedoch  
nicht in der klassischen Weise des Gewinnver-  
zichts, sondern als Aufgabe interpretiert, die  
Leistungsfähigkeit der Primärstufe zu stärken,  
sieht er den genossenschaftlichen Finanzver-  
bund als einen gruppeninternen Markt, auf dem  
sich Primär- und Zentralstufe als Partner gegen-  
überstehen. Herausgestellt wird sodann die  
Bedeutung der Verbundleistungen für alle  
Mitglieder des Verbundes, allerdings mit der  
Einschränkung, daß die Verbundmitglieder sich  
auf ihre traditionellen Stärken konzentrieren.

In einem ersten Ansatz, dem eine kostenorien-  
tierte Preispolitik zugrunde liegt, kommt der  
Verfasser zu dem Schluß, daß Kostendeckung  
das wichtigste Kriterium für die Untergrenze  
der Preisfestlegung einer Dienstleistung dar-  
stellt. Dies führt zu der Forderung einer lei-  
stungsbezogenen Kostendeckung, von der aller-  
dings begründete Ausnahmen zugelassen wer-  
den, so etwa bei wirtschaftlichen Schwierigkei-  
ten einzelner Verbundmitglieder.

In einem zweiten Ansatz stehen die Marktge-  
gebenheiten im Mittelpunkt. Im Rahmen einer  
marktorientierten Preisgestaltung werden ver-  
schiedene Möglichkeiten der Preisdifferenzie-  
rung z. B. nach Verkaufsleistung, nach bezoge-  
nen Leistungsbündeln bzw. Einzelleistungen  
etc. untersucht, aber auch Verhandlungspreise  
als Alternative zu Festpreisen betrachtet.  
Schließlich besteht neben der direkten auch die  
Möglichkeit einer indirekten Preisgestaltung  
in Form eines leistungsorientierten Gewinn-  
verteilungskonzepts.

\* \* \*

Diese Veröffentlichung ist zu beziehen beim  
Forschungsinstitut für Genossenschaftswesen  
an der Universität Erlangen-Nürnberg,  
Findelgasse 7/9, 90402 Nürnberg,  
Tel. 0911 / 20 55 59 0  
Fax: 0911 / 20 55 59 20  
E-Mail [info\(at\)genossenschaftsinstitut.de](mailto:info(at)genossenschaftsinstitut.de)  
zum Preis von 20,00 € zuzügl. Versandkosten.

\* \* \*