

# GESCHÄFTS- UND LAGEBERICHT 2016



## GENO EG IN ZAHLEN

ÜBERSICHT 2015–2016	2016	2015
<b>NEUGESCHÄFT</b>		
Anzahl Mitglieder	463	142
Beitrittssumme gesamt	5,581 Mio. €	4,829 Mio. €
WohnSparSumme	63,782 Mio. €	55,189 Mio. €
Abschlussgebühren GENO eG ab 01.04.2015	1,050 Mio. €	0,257 Mio. €
<b>BESTAND</b>		
Beitrittssumme	76,037 Mio. €	78,655 Mio. €
davon Beitrittssumme (eingezahlt)	21,660 Mio. €	24,768 Mio. €
davon Beitrittssumme (offen)	54,377 Mio. €	53,887 Mio. €
WohnSparSumme	868,994 Mio. €	898,913 Mio. €
Kündigungen ohne Verlustabzug	3,918 Mio. €	4,023 Mio. €
Korrektur Mitglieder durch Stammdatenkontrolle	193	-
Anzahl Mitglieder (bereinigt)	4.976	5.269
Anzahl Immobilien	140	152
Immobilienbestand (Immobilienvermögen)	24,691 Mio. €	26,810 Mio. €
<b>EINNAHMEN UND AUSGABEN (KURZ)</b>		
Mietertrag	1,210 Mio. €	1,397 Mio. €
Zinserträge	0,061 Mio. €	0,049 Mio. €
Personalaufwendungen	1,810 Mio. €	1,838 Mio. €
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4,526 Mio. €	4,113 Mio. €
davon Mietaufwendungen	0,647 Mio. €	0,592 Mio. €
davon Wertberichtigungen	0,975 Mio. €	1,590 Mio. €
Abschreibungen des Anlagevermögens	0,526 Mio. €	0,692 Mio. €
<b>MITARBEITERZAHLEN</b>		
Innendienst jeweils zum 31.12.	32	43
<b>BILANZSUMME</b>		
Summe	32,158 Mio. €	33,279 Mio. €

# INHALT

02	GENO eG in Zahlen	15	Personal- und Sozialbericht
03	Inhalt	16	Liegenschaften
04	Grußwort des Vorstands	16	Optionskauf
08	Vorwort des Aufsichtsrats	18	Wesentlicher Risikobericht
10	Geschäftliches Umfeld	28	Risikomanagement
13	Geschäfts- und Ergebnisentwicklung	30	Wesentlicher Chancen- und Prognosebericht
14	Mitgliederzahlen und Entwicklung	32	Bilanz

## Impressum

### GENO Wohnbaugenossenschaft eG

Pflugfelder Straße 22 · 71636 Ludwigsburg

Telefon: +49 (0)7141 4989-0

Telefax: +49 (0)7141 4989-299

E-Mail: [info@geno.ag](mailto:info@geno.ag)

Web: [www.geno.ag](http://www.geno.ag)

**Redaktion:** Unternehmensleitung der GENO eG

**Gestaltung:** Marketingabteilung der GENO eG

**Fotografie:** Wolfgang List, Ian Georg Strohbücker,  
Fotolia, Shutterstock, GettyImages

## GRÜßWORT DES VORSTANDS

Liebe Mitglieder, Optionskäufer, Geschäftspartner, Freunde und Interessenten der GENO eG,

unser Weg im Jahr 2016 hat sehr vielversprechend begonnen. Gemäß dem allgemein bekannten Sprichwort „Der Weg ist das Ziel“, hat sich das Angestelltenkonzept innerhalb der Geschäftsstellen als richtig und effektiv erwiesen.

Um die nächste Entwicklungsstufe erreichen zu können, bedarf es für die GENO eG oftmals einen Schritt mehr als es üblich erscheint. Im ersten Quartal zeigten die verstärkten negativen und leider oft unqualifizierten Interneteinträge ihre ersten Auswirkungen. Viele ursprünglich offene und interessierte Menschen haben sich ohne ein Gespräch mit uns zu führen von unserer Idee abgewandt. Als Folge hiervon fielen hundertfach Termine aus.

Um unseren Weg zurück in die Erfolgsspur zu finden, waren wir gezwungen neue Wege zu gehen und bereits aufgebaute Strategien und Prozesse zu verändern. Wir verloren durch die negativen Berichte nicht nur viel Zeit, sondern auch sehr viel Liquidität. Das zweite Quartal war geprägt von vielen Gesprächen mit verschiedenen möglichen Produktpartnern und Dienstleistern.

Der GENO steht ein steiniger aber dennoch begehbarer Weg bevor. Im Vergleich zum Vorjahr konnten bereits deutliche Steigerungen verzeichnet werden. Allerdings konnte der Zeitplan aufgrund der zuvor nicht absehbaren zusätzlichen Anstrengungen nicht planmäßig eingehalten werden. Daher mussten wir uns eingestehen, dass wir weit hinter unseren Erwartungen zurück lagen. Für die Neueinstellungen von geeigneten und qualifizierten Außendienstmitarbeitern, die im Bereich der Neukundengewinnung elementar wichtig sind, war ein mehr an An-

strengung nötig. Unsere Ziele für 2016 rückten von Monat zu Monat immer weiter in die Richtung des Unmöglichen.

Im dritten Quartal konnte endlich der Startschuss für die Neuausrichtung der GENO eG gegeben werden. Die neuen Abläufe und Abstimmungen innerhalb der Geschäftsstellen wurden regelmäßig überprüft und bei Bedarf praxisnah und im Sinne von Kunden und Mitarbeitern angepasst. Die neuen Strategien wurden zusätzlich mit fachkundigen, externen Beratern abgestimmt, um diese auf Effizienz, Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit hin zu überprüfen. Viele unserer Mitarbeiter im Innen- und Außendienst gingen an ihre Grenzen und darüber hinaus. Doch der Erfolg wurde nach wie vor, wenn auch nicht mehr so stark wie im ersten Quartal 2016, durch die negativen Interneteinträge deutlich beeinflusst.

Das vierte Quartal 2016 entwickelte sich dann dem Grunde nach, wie es unser Plan ab dem ersten Quartal 2016 vorgesehen hatte. Durch die positive Entwicklung der Gewinnung von Neumitgliedern konnten wir das Jahr 2016 mit einem guten Gefühl abschließen. Im November 2016 haben wir ein Bruttoergebnis von 778.000 EUR erzielt. Im Dezember konnte mit 19 angestellten Mitarbeitern ein Bruttoergebnis von 1.224.000 EUR ausgewiesen werden.

Bislang musste sich das GENO-Konzept immer wieder unterschiedlichen Angriffen und Provokationen stellen. Dies hat unterschiedliche Gründe, die uns bekannt sind. Die GENO eG setzt alles daran, den Angriffen und Provokationen entgegen zu treten und diese abzuwehren. Wir sind für die Zukunft hervorragend aufgestellt. Unser krisenerfahrenes Personal, welches sowohl das heutige Tun als auch die Zukunft im Blick hat, wird einen maßgebli-



Martin Däuber und Jens Meier, Vorstände der GENO eG

chen Anteil daran haben, die GENO eG auch diesmal wieder zu stärken. Übergreifende Abläufe und ein gefestigtes Risikomanagement zeichnen den heutigen Innendienst aus.

Ein international sehr bekannter und erfolgreicher Musiker hat einmal gesungen: „Dieser Weg wird kein leichter sein, dieser Weg wird steinig und schwer“. Das Jahr 2017 wird durch diese Zeilen geprägt sein. Vielversprechende Gespräche für neue, dauerhafte Kooperationen wurden bereits geführt. Auch im Jahr 2017 sollen weitere Geschäftsstellen eröffnet werden. Die Gewinnung von weiteren angestellten Außendienstmitarbeitern steht im Vordergrund. Das Planziel aus dem Jahr 2015 hat zum Ende 2017 rund 140 Außendienstmitarbeiter vorgesehen. Aufgrund der Vielzahl an Veränderungen, insbesondere

des nicht unerheblichen Zeitverlustes, wurde diese Zahl auf 75 angepasst. Auch die für den gleichen Zeitraum angestrebten Plangeschäftsstellen wurden von 18 auf 10 reduziert.

Die GENO eG blickt auf die fünf schwersten Jahre ihrer Firmengeschichte zurück. Das heutige Marktumfeld für Baufinanzierungen macht die Wohnlösung der GENO eG unverzichtbar. Die neuen Gesetze bezogen auf die Kreditvergaberichtlinien vom 21.03.2016 werfen dunkle Schatten voraus. Besonders Menschen ab einem Alter von 50 Jahren und Rentner haben bei einer Neuvergabe von Krediten und Prolongationen größte Schwierigkeiten. Jungen Menschen fehlt oft das geforderte Eigenkapital und Kinder in Familien sind aufgrund der finanziellen Mehrausgaben kein positives Signal für eine Baufinanzie-

rung. Durch die Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie sollte vom Gesetzgeber eine Auflockerung bei Kreditvergaben stattfinden. Weit gefehlt, liebe Mitglieder, aktuell muss davon ausgegangen werden, dass gerade im Bereich der Kreditvergabe weitere, einschneidende Maßnahmen und Regelungen getroffen werden.

Eine bisher in Deutschland einmalige Alternative um nicht handlungsunfähig fremd gesteuert zu werden, bietet die GENO mit ihrem einzigartigen Wohnsparvertrag.

In diesem Sinne wünschen wir allen Mitgliedern und Interessenten welche sich noch nicht für die GENO entschieden haben, ein gutes Handeln um auch im hohen Alter ihr eigener Herr oder ihre eigene Dame bleiben zu können. GENO bedeutet Unabhängigkeit, Freiheit entscheiden zu können und Immobilienschutz für die Gruppe der Noch-Eigentümer!

Vielen Dank für Ihr Vertrauen, Ihr Vorstand!



Jens Meier  
Vorstandsvorsitzender



Martin Däuber  
Vorstand





von rechts nach links Simone Zipperle, Steffen Schrader, Dr. Josef Lautenschlager (nicht in Abb.) , Aufsichtsrat der GENO eG

## VORWORT DES AUFSICHTSRATS

Sehr geehrte Mitglieder der GENO eG,

für das den beiden Vorständen und dem Aufsichtsrat der GENO eG im Jahr 2016 entgegengebrachte Vertrauen bedanken wir uns ganz herzlich. Im Sinne des Kollektivs und den Interessen jedes einzelnen Mitglieds bemühen wir uns, nach bestem Wissen und Können, wie in den vergangenen Jahren, auch künftig unseren aufmerksamen, konzentrierten und vollumfänglichen Einsatz.

In Erfüllung der uns nach Gesetz und Satzung vorgegebenen Beratungs- und Überwachungsfunktion haben wir auch im Geschäftsjahr 2016 die Arbeit des Vorstands

kritisch hinterfragt und soweit möglich, beratend begleitet. Im Mittelpunkt standen dabei die Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftsführung. Hierfür erfolgte zwischen Vorstand und Aufsichtsrat eine regelmäßige Übermittlung der Informationen sowie der vorgesehenen Änderungen und Neuentwicklungen, welche die Marktposition der GENO stärken sollen. Die aktuelle Situation des Unternehmens wurde vom Aufsichtsrat regelmäßig in seinen Sitzungen auf der Grundlage der Berichterstattung des Vorstands überprüft. Die Fakten und Daten, vor allem in Bezug auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GENO eG, wurden auf ihre Plausibilität geprüft und bewert-



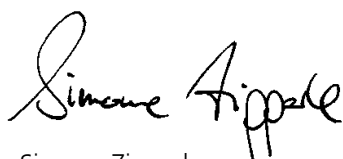
tet, kritisch betrachtet und intensiv hinterfragt. Insgesamt fanden im Jahr 2016 zehn Sitzungen des Aufsichtsrats statt – überwiegend zusammen mit dem Vorstand. Die Aufsichtsratsvorsitzende ließ sich zudem regelmäßig in persönlichen Gesprächen über die Planungen des Vorstands informieren. Geschäftsvorfälle, deren Durchführung an die Zustimmung des Aufsichtsrats gebunden sind, wurden ebenfalls mit dem Vorstand erörtert und durch das aus fünf Personen bestehende Kontrollgremium beschlossen. Wie kritisch GENO sich selbst gegenüber ist, wird auch durch diese Tatsache dokumentiert. Am 30.06.2016 hatte die Mitgliederversammlung Dr. Josef Lautenschlager und Hubert Blum als weitere Mitglieder des Aufsichtsrats gewählt. Herr Blum stellte sein Amt bereits nach kurzer Zeit wieder zur Verfügung, er nahm insgesamt an nur einer AR-Sitzung teil und schied dann am 23.03.2017 endgültig aus. Aus dem Amt des Aufsichtsrats ausgeschieden ist zum 31.12.2016 Hans-Günter Lohmann, da er in der GENO eG Planungsaufgaben im Angestelltenverhältnis übernahm.

Auch 2016 hat GENO am hart umkämpften Immobilien- und Kapitalmarkt den gewünschten Erfolg noch nicht erzielt. Die Gründe hierfür liegen unter anderem in diversen Punkten. Die bundesweit geplanten und teilweise bereits installierten Geschäftsstellen mit dem fest angestellten

Vertrieb stellen sicherlich ein zukunftsorientiertes Konzept dar, allerdings sind die entsprechenden Umsatzzahlen noch nicht erreicht worden. Es wurden diverse Aktivitäten begründet, hier Verbesserungen herbeizuführen. Der Aufsichtsrat geht konform mit dem Vorstand über weitere Maßnahmen zur Umsatzsteigerung. Die hierfür notwendigen Investitionen wurden von den Mitgliedern der Genossenschaft mit der Gewährung eines Darlehens in Höhe von 4,2 Mio. EUR bei der Mitgliederversammlung am 30.06.2016 genehmigt. Ebenso wurde der Jahresabschluss 2015 mit großer Mehrheit festgestellt und der Beschluss gefasst, den Jahresfehlbetrag anteilig, im Verhältnis der übernommenen Geschäftsanteile den Geschäftsguthaben zuzuweisen. Bei diesen und weiteren Abstimmungen, beispielsweise zu Satzungsänderungen, sowie bei den Entlastungen für Vorstand und Aufsichtsrat zeigte der hohe Anteil der Ja-Stimmen, dass das Kollektiv der GENO nach wie vor, trotz der angespannten Situation, von Zusammenhalt und Vertrauen geprägt ist.

Aufsichtsrat und Vorstand sind sich der großen Verantwortung für GENO und für seine Mitglieder bewusst. Zusammen mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, denen wir für ihren großen Einsatz und ihre Arbeit danken, werden wir weiterhin hart dafür arbeiten, dass sich das GENO-Konzept und diese einzigartige Genossenschaft am Markt erfolgreich etablieren. Zum Wohle und zum Vorteil unserer Mitglieder.

Mit ganz herzlichen Grüßen



Simone Zipperle  
Aufsichtsratsvorsitzende



Steffen Schrader  
Aufsichtsrat



Dr. Josef Lautenschlager  
Aufsichtsrat

## GESCHÄFTLICHES UMFELD

Die Bundesrepublik Deutschland konnte laut statistischem Bundesamt im Jahr 2016 ein Wirtschaftswachstum von 1,9 % vorweisen. Im Vergleichszeitraum der letzten zehn Jahre betrug das jährliche Wachstum durchschnittlich etwa 1,3 %. Somit setzt die Bundesrepublik Deutschland – auch im europäischen Vergleich – ihr moderates Wirtschaftswachstum fort. Der Finanzierungsüberschuss des Staats betrug im Jahr 2016 nach aktualisierten Ergebnissen 23,7 Milliarden EUR. Das ist absolut gesehen der höchste Überschuss, den der Staat seit der deutschen Wiedervereinigung erzielte.

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, ist der Reallohnindex in Deutschland im Jahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 % gestiegen. Das Jahr 2016 ist somit das dritte Jahr in Folge, das einen starken Anstieg des Reallohnindex vorweisen kann. Die Verbraucherpreise in Deutschland erhöhten sich im Jahr 2016 um durchschnittlich 0,5 % gegenüber dem Vorjahr und damit erstmals seit 2011 wieder stärker als im Jahr zuvor (2015: + 0,3 %). Die Verbraucherpreise wurden 2016 wie bereits 2015 insbesondere durch die Preisentwicklung bei den Energieprodukten geprägt. Genauso wie bei den Mineralölprodukten sanken auch die Preise für die Umlagen für Zentralheizung und Fernwärme sowie etwas moderater für Gas. Die Strompreise stiegen 2016 wieder um 0,6 % an. Dies dürfte im Wesentlichen auf Anstiege der EEG-Umlage und der Netzentgelte zurückzuführen sein. Der nominale Verdienstanstieg betrug 2,3 %. Diese Entwicklung stützte auch in 2016 erneut eine positive Konsumneigung der privaten Haushalte.

Im Jahr 2016 wurde in Deutschland der Bau von rund 375.400 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, waren das 21,6 % bzw. rund 66.700 mehr Baugenehmigungen für Wohnungen als im Jahr

2015. Die seit dem Jahr 2009 durchaus positive Entwicklung setzte sich somit auch im Jahr 2016 fort. Von den im Jahr 2016 genehmigten Wohnungen machten 316.600 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+ 19,8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum) aus. Dieser starke Zuwachs zeigte sich vor allem in Mehrfamilienhäusern (+ 26,6 % beziehungsweise + 36.500 Wohnungen) und in Zweifamilienhäusern (+ 13,2 % beziehungsweise + 2.700 Wohnungen). Prozentual am stärksten stiegen die Baugenehmigungen für Wohnungen in Wohnheimen mit + 109,7 % beziehungsweise + 13.100 Wohnungen. Zu dieser Kategorie zählen unter anderem Flüchtlingsunterkünfte. Ohne Berücksichtigung der Wohnungen in Wohnheimen stiegen die Baugenehmigungen in neuen Wohngebäuden um 15,5 %. Diese Entwicklung lässt darauf schließen, dass die Nachfrage nach Wohnraum in Deutschland immer noch ungebrochen anhält und die derzeitige Nachfrage weiterhin nicht deckt.

Im April 2017 verkündete die Europäische Zentralbank (EZB) unter ihrem Präsidenten Mario Draghi, den Leitzins auf dem historischen Tief von 0,0 % zu belassen. Des Weiteren soll das Anleihekaufprogramm von derzeit monatlich rund 80 Milliarden EUR auf künftig 60 Milliarden EUR reduziert und bis Ende 2017 aufrechterhalten werden. Mit dieser extrem lockeren Geldpolitik möchte die Europäische Zentralbank ihrem vorrangigen Ziel – die Preisstabilität im Euro-Raum aufrecht zu erhalten – nachkommen. Durch die niedrigen Zinsen verbilligen sich tendenziell Kredite und Investitionen und kurbeln so die Wirtschaft an. Der negative Einlagenzins von derzeit -0,4 % soll Banken dazu bewegen, überschüssiges Geld nicht bei der EZB zu parken, sondern Verbrauchern und Unternehmen in Form von Krediten weiterzureichen. Das inzwischen seit Jahren niedrige Zinsniveau macht Banken und Kreditinstituten immer schwerer zu schaffen, da im klas-

sischen Bankgeschäft (Kundeneinlagen in Form von höher verzinsten Krediten auszugeben) fast keine Margen mehr zu erzielen sind. Selbiges gilt für eine Vielzahl von Bausparkassen, die immer größere Mühe haben, ausreichend Rendite für Ihre Kunden und die Deckung der eigenen Kosten zu erzielen. Somit sind auch die Geldanlagen der Sparer und Bundesbürger nachhaltig von sinkenden Zinserträgen betroffen. Das langfristige Ausmaß dieser lockeren Geldpolitik und die damit zusammenhängenden Schäden für Sparer und künftige Rentner sind auch Experten zufolge nur sehr schwer abzuschätzen.

Das „billige“ Geld, das Bauwillige und Käufer von Immobilien von den Geldinstituten erhalten, schafft den Anreiz, sich den Traum der eigenen vier Wände zu realisieren und klassisch zu finanzieren. Die gestiegene Nachfrage dreht jedoch massiv an der Preisschraube und es könnte sich beispielsweise eine Immobilienblase aufbauen. Dieses Phänomen war auch im Jahr 2016 erneut in den Ballungsräumen zu beobachten, wo die Preise für Wohnraum erneut exorbitant anstiegen. Die Gefahr einer Immobilienblase besteht darin, dass der Wert einer Immobilie möglicherweise deutlich unter den ursprünglich bezahlten Kaufpreis fällt. Der Eigentümer muss womöglich trotz eines Verkaufs der Immobilie noch einen größeren Teil des Kredits, der durch den Kaufpreis nicht abgedeckt ist, zurückbezahlen. Das historisch niedrige Zinsniveau ermöglicht es Kunden, auch eine relativ hohe Kreditsumme bedienen zu können. Betrachtet man allerdings die Zinsentwicklung der letzten Jahrzehnte, wird man feststellen, dass wir uns aktuell in einer nie dagewesenen und historisch niedrigen Zinsphase bewegen. Natürlich kann niemand abschätzen, wie sich das Zinsniveau in den nächsten Jahren entwickeln wird. Sollten die Zinsen in Zukunft allerdings steigen, was unter normalen Umständen der Fall sein wird, können nach Ablauf der Zinsbindung dem Kreditnehmer Überschuldung und der finanzielle Ruin

drohen. So kann aus der ursprünglichen Traumimmobilie ein unkalkulierbares, finanzielles Risiko hervorgehen. Also doch weiter in Miete wohnen? Die jüngste Vergangenheit hat bewiesen, dass die von der Bundesregierung beschlossene Mietpreisbremse immer noch nicht gegriffen hat. Es ist sicherlich fraglich, ob sich diese überhaupt je etablieren wird. Die Mietpreise werden – zumindest in den Ballungsgebieten – weiter ansteigen und somit einen noch größeren Kostenblock im Leben der Bundesbürger darstellen. Insbesondere im Hinblick auf die Lebensphase im Ruhestand und die dann gekürzten Einkommen steht den Bürgern noch eine unter Umständen unüberwindbare Hürde bevor.

Die Lösung beider Probleme bietet das GENO-Konzept. Keinen Kredit aufnehmen zu müssen und bis zu 35 Jahre lang Mietsicherheit in der Wunschimmobilie zu genießen, davon 25 Jahre ohne jegliche Erhöhung. Dies ist ein wesentliches Argument, von dem sich bereits viele Genossenschaftsmitglieder überzeugen konnten. Klassische Geldanlagen sind im heutigen Zinsumfeld nicht mehr lukrativ. Um eine angemessene Rendite zu erwirtschaften, müssen selbst sicherheitsorientierte Anleger den Risikograd oder die Anlagedauer deutlich erhöhen. Die Einlage ins Kollektiv der GENO Wohnbaugenossenschaft eG (nachfolgend GENO) sichert dagegen wesentliche Vorzüge und große finanzielle Vorteile. Praktisch ein Leben lang. Beim derzeitigen Tarifzins der GENO von 2,35 % p.a. liegt die monatliche Belastung – inklusive der Ansparrung für den optionalen Kauf – unter der in Städten üblichen Miete. Während der „normale“ Mieter die Immobilie seines Vermieters abbezahlt, kann der Optionskäufer – einen normalen Verlauf der Wertsteigerung vorausgesetzt – davon ausgehen, dass er trotz seiner finanziellen Aufwendungen für 35 Jahre Miete sogar noch einen Überschuss erzielt. Zu wenige Menschen in Deutschland erkennen

diese Vorzüge des genossenschaftlichen Modells oder haben noch gar nicht davon gehört. Die GENO setzt daher alles daran, das GENO-Konzept überregional in der Bundesrepublik Deutschland zugänglich und bekannt zu machen.

Die GENO ist eine Genossenschaft nach bauparmathematischen Grundlagen. Daher erwartet den Genossen in jedem Fall eine unverbindliche Wartezeit, bis eine Zuteilung der Wohnsparsumme ausgesprochen werden kann. Egal, ob die Zeichnungssumme des WohnSparVertrags in einer Summe erbracht oder ratierlich angespart wird. Die unverbindlichen Bereitstellungszahlen konnten im Jahr 2016 nicht in jedem Fall eingehalten werden.

Im direkten Marktvergleich kann die GENO mit 2,35 % p.a. Tarifzins (für Einmalzahler) mit durchaus attraktiven Konditionen punkten. Die Kreditinstitute hoffen auf ein wieder ansteigendes Zinsniveau und damit steigenden Zinserträgen. Im derzeitigen Zinsumfeld haben klassische Kreditinstitute zunehmend Probleme, die benötigten Renditen zu erwirtschaften. Aus diesem Grund wird die Zinsfestschreibung bei üblichen Immobilienkrediten in der Regel lediglich auf zehn bis 15 Jahre angeboten. Dies hat allerdings auch niedrigere Kreditzinsen für die Verbraucher zur Folge, weshalb die potenziellen Bauherren und Immobilienkäufer eher zu der klassischen Finanzierung als zum Optionskauf tendieren. Die Verlockungen der Geldinstitute für Verbraucher in der Niedrigzinsphase sind immens. Deshalb machen sich viele Menschen leichtsinnigerweise kaum Gedanken, wie die Belastungen bei Auslauf der Zinsvereinbarung (Prolongationsrisiko) aussehen können. Der Aspekt, die persönlichen Wohnträume schnell umsetzen zu können, verdrängt das Nachdenken über möglicherweise steigende Zinsen und den damit einhergehenden Risiken. Die Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im Jahr 2016 wirkt sich durch ihre strengen Vorgaben bereits schon jetzt deutlich auf die Banken am Markt aus und fordert von ihnen eine Neu-

ausrichtung der Baufinanzierung. Eine attraktive Alternative zur klassischen Bankfinanzierung für tausende von Kreditnehmern und Neuantragstellern stellt hierzu die GENO mit ihrem einzigartigen Optionskaufvertrag dar.

## STANDORTBESTIMMUNG UND AUSSICHT DER GENO

Die Lage der GENO hat sich auch 2016 im Vorjahresvergleich richtungsweisend verbessert. Die Zukunft der Genossenschaft hängt nach wie vor von der neuen Ausrichtung im Vertrieb ab. Um die Neugewinnung von Mitgliedern zu ermöglichen, ist ein flächendeckendes, bundesweites Netz an Geschäftsstellen geplant. Die Umsetzung dieser Wachstumsstrategie wurde bereits im Jahr 2016 angestoßen und wird auch in 2017 und den folgenden Jahren vorangetrieben. Durch eine kontinuierliche, praxisnahe Weiterbildung der angestellten Mitarbeiter wird ein hohes Beratungs- und Servicelevel sichergestellt. Des Weiteren wird die Produktwelt der GENO stetig in Hinsicht auf sich verändernde Entwicklungen und Kundenbedürfnisse überarbeitet und weiterentwickelt. So konnte beispielsweise durch die Entwicklung der Teilbegleitenden Finanzierung, einer Kooperation mit Banken, GENO-Mitgliedern eine bessere Kondition bei der Kreditvergabe ermöglicht werden. Gleichzeitig kommen GENO-Mitglieder durch dieses innovative Modell in den Genuss, einen festen Zinssatz zum Zeitpunkt der Prolongation abgesichert zu wissen.

## GESCHÄFTS- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

Das Geschäftsjahr 2016 bot, aufgrund der historisch niedrigen Kreditzinsen für Privatimmobilien sowie der negativen Interneteinträge und kritischen Medienberichte kein einfaches Umfeld. So musste sich die GENO erneut mit unerwarteten Problemstellungen und Aufgaben auseinandersetzen. Das Jahr 2016 ist als durchaus schwieriges Geschäftsjahr anzusehen. In Folge diverser Veränderungsprozesse und Herausforderungen muss ein Bilanzverlust von rund 4,838 Mio. EUR ausgewiesen werden. Bezogen auf den Gesamtbestand der Beitrittssumme der Mitglieder per 1. Januar 2016 von 76,037 Mio. EUR, entspricht dies im Jahr 2016 einem Verlust von rund 6,36 %. Im Bereich der Sachanlagen musste ein Rückgang von 7,91 % auf 24,691 Mio. EUR verzeichnet werden. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und auf Sachanlagen reduzierten sich von rund 692 TEUR um 23,93 % auf 526 TEUR. Das Geschäftsguthaben nahm um rund 819,0 TEUR ab und verringert sich somit auf insgesamt 32,599 Mio. EUR. Zum 31. Dezember 2016 reduzierte sich die Bilanzsumme der GENO um 2,45 % auf 32,158 Mio. EUR.

Die vermittelte Beitritts-/WohnSparVertragssumme entsprach mit 5,581 Mio. EUR einer kräftigen Steigerung von 15,6 % gegenüber dem Vorjahr (4,829 Mio. EUR.). Die fälligen Auseinandersetzungsguthaben wurden fristgerecht bezahlt und satzungsgemäß verzinst. Die GENO war im Geschäftsjahr 2016 jederzeit in der Lage, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen.

### DIE VERMÖGENSLAGE DER GENO IST AUCH IM JAHR 2016 GEORDNET

Die Vermögenslage der GENO war auch im Berichtszeitraum geordnet. Die ordentliche Mitgliederversammlung für das Jahr 2016 findet am 29. Juni 2017 in Ludwigsburg statt.

VERMÖGENSLAGE	31.12.2016 in Mio. €	31.12.2015 in Mio. €	Veränderung in %
Langfristige Vermögenswerte	25,158	27,193	-7,48
Kurzfristige Vermögenswerte	6,819	5,878	+16,00
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0,177	0,204	-13,24
Summe kurzfristige Vermögenswerte	6,996	6,082	+15,03
Rechnungsabgrenzungen	0,003	0,005	-40,00
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>32,158</b>	<b>33,279</b>	<b>-3,37</b>
Eigenkapital	27,762	28,124	-1,29
Langfristiges Fremdkapital	0,00	0,000	+/-0,00
Kurzfristiges Fremdkapital	3,809	4,751	-19,83
Rückstellungen	0,563	0,335	+68,06
Summe kurzfristiges Fremdkapital	4,372	5,086	-14,04
Rechnungsabgrenzungen	0,024	0,069	-64,45
<b>Gesamtkapital</b>	<b>32,158</b>	<b>33,279</b>	<b>-2,45</b>

## MITGLIEDERZAHLEN UND ENTWICKLUNG

Der Gesamtmitgliederbestand konnte im Jahr 2016 nicht gesteigert werden. Der Anfangsbestand lag bei 5.269 Mitgliedern, zum Ende des Jahres waren 5.169 Mitglieder registriert. Durch die durchgeführte Stammdatenkontrolle im Jahr 2016 musste eine Korrektur von 193 Mitgliedern vorgenommen werden. Die Anzahl der aktuell registrierten Mitglieder beläuft sich somit auf 4.976. Dies war bedingt durch die erhöhte Zahl von Kündigungen gegenüber Neumitgliedern. Im Jahr 2016 konnten insgesamt 463 neue Mitglieder (142 im Vorjahr, entspricht einem Plus von rund 326 %) gewonnen werden. Ein belastender Faktor bei der Neukundengewinnung von Mitgliedern war das weiterhin historisch tiefe Zinsniveau für (Immobilien-) Kredite am Kapitalmarkt.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden insgesamt 536 Kündigungen wirksam. Hinzu kommen Abgänge durch Übertragung, Tod im Geschäftsjahr, Tod aus früheren Jahren und Abgänge durch Ausschluss mit einer Gesamtzahl von 27 Mitgliedern. Die Zahl der Abgänge im Geschäftsjahr 2016 ist mit 563 Mitgliedern im Vergleich zum Vorjahr (565 Mitglieder) nahezu gleich geblieben. Dennoch liegt der Kündigungsdurchschnitt der Mitglieder leicht über dem Marktniveau. Dies ist immer noch auf gezielte Kampagnen im Internet und Medienberichten gegen die Genossenschaft zurückzuführen. Diese Kampagnen sind der Genossenschaft bekannt und Sie wird dagegen vorgehen. Mit dem überarbeiteten Beratungskonzept und der Eröffnung weiterer Geschäftsstellen möchte sich die GENO am Markt stärken und durchsetzen. Die ganzheitliche Beratung der Spezialisten in den Geschäftsstellen dient dabei zur optimalen Betreuung der Kunden in den Bereichen Immobilien, Finanzierung und Absicherung. Die GENO befindet sich derzeit in einem Veränderungsprozess, über den wir Sie in der letzten Mitgliederversammlung auch schon ausführlich informiert haben. Mit der Wachstums-

strategie und der stetigen Weiterentwicklung der Produkte hält die GENO weiter am Ziel der positiven Bilanz fest. Der Vorstand, die Führungskräfte und die Mitarbeiter setzen alles daran, unsere ambitionierten und anspruchsvollen Ziele auch weiterhin zu verfolgen und zu erreichen.

Man muss das Unmögliche  
versuchen um das  
Mögliche zu erreichen.  
- Hermann Hesse -

## PERSONAL- UND SOZIALBERICHT

Das Jahr 2016 war geprägt von diversen Veränderungen im Personalbereich. Martin Däuber, der seine Ausbildung vor über zehn Jahren im Unternehmen absolvierte wurde am 01.07.2016 zum Vorstand ernannt. Er löste Gerald Schäfer, der 8 ½ Jahre diese Position begleitete ab. Lag die Personenzahl der angestellten Beschäftigten zum Ende des Jahres 2015 noch bei 43 Personen, wurde durch Verlagerungen einiger Bereiche die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Jahresende 2016 auf 32 reduziert. Die Personalaufwendungen konnten von 1.838 TEUR im Vorjahr auf 1.809 TEUR reduziert werden. Auch im Jahr 2016 war die Aus- und Weiterbildung ein zentraler Mittelpunkt der GENO. Durch die guten Ergebnisse der Absolventen der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, haben wir uns dazu entschlossen, diesen Weg auch weiterhin intensiv zu beschreiten. Insgesamt haben sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeweils fünf-jähriges Jubiläum in diesem Jahr gefeiert.

Diese wurden in einer kleinen Feierstunde gewürdigt. Das sehr erfolgreich eingeführte betriebliche Gesundheitsmanagement ermöglichte auch im laufenden Jahr wieder viele Aktivitäten. Höhepunkte waren unter anderem die Teilnahme am Firmenlauf der Ludwigsburger Kreiszeitung, bei dem unter deutlich erhöhter Teilnehmerzahl gute Ergebnisse erzielt werden konnten. Im September wurde ein Gesundheitstag veranstaltet bei dem vielseitige Aktivitäten angeboten wurden. Außerdem wurde ein Parcours mit Stationen rund um die Gesundheit von der durchführenden IKK classic aufgebaut. Ab 01.12.2016 gab es tiefgreifende Veränderungen im Personalbereich durch die Installation der Position des Leiters der Zentrale Ludwigsburg. Wir wünschen Thomas Stork viel Erfolg bei der Ausführung seiner Aufgaben. Motivierte und leistungsfähige Mitarbeiter sind eine Voraussetzung für den Erfolg unserer Genossenschaft.



## LIEGENSCHAFTEN

### **Wohnungsgeberbescheinigung nach §19 Bundesmeldegesetz „Vermieterbescheinigung“**

Bisher galt folgende Regelung: Ist ab dem 1.11.2015 ein neuer Mieter in eine Wohnung ein- bzw. der alte Mieter ausgezogen, musste der Vermieter diesem nach dem Bundesmeldegesetz seinen Ein- bzw. Auszug fürs Einwohnermeldeamt bescheinigen. Doch kaum war das Bundesmeldegesetz (BMG) geändert, wurde dieses bereits „nachgebessert“. Der Gesetzgeber formulierte dieses Vorgehen als „Feinjustierung“. Mit dem „Ersten Gesetz zur Änderung des Bundesmeldegesetzes und weiterer Vorschriften“ wurde die Auszugsbescheinigung zum 1.11.2016 abgeschafft. Die neue Wohnungsgeberbestätigung bzw. Vermieterbescheinigung wurde eingeführt, um „Scheinanmeldungen“ zu verhindern. Dazu trägt die Auszugsbescheinigung wenig bei, weshalb diese Formalie seit dem 1.11.2016 entfällt. Erstmals hat sich der Bundestag mit der Berufszulassung und dem Sachkundenachweis für Immobilienverwalter und Makler befasst. Vor einer endgültigen Entscheidung gehen die Beratungen nun im kleineren Kreis weiter. Kernpunkt der geplan-

ten Neuregelung ist, für Wohnungseigentumsverwalter erstmals eine Erlaubnispflicht einzuführen. Die Erlaubnis soll von einem Sachkundenachweis und einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung abhängig sein. Auch Immobilienmakler sollen künftig einen Sachkundenachweis vorbringen müssen, um eine Gewerbeerlaubnis zu erhalten. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) kritisiert an dem Gesetzentwurf vor allem, dass die Erlaubnispflicht nur für WEG-Verwalter, aber nicht für Mietverwalter gelten soll. Zudem spricht sich der DDIV dafür aus, eine Weiterbildungspflicht einzuführen. Man geht davon aus, dass das Gesetzgebungsverfahren zeitnah abgeschlossen sein wird und das Gesetz dann verabschiedet wird. Ende 2017 könnte die Neuregelung dann in Kraft treten. Die Abteilung Liegenschaften ist bereits jetzt schon auf die noch nicht verabschiedete Berufszulassung vorbereitet. Hier kann auf eine über zehnjährige Berufserfahrung in den Bereichen Bauträgergeschäft, WEG- und Mietverwaltung zurückgegriffen werden. Des Weiteren wird auch besonderer Wert auf laufende Fortbildungsmaßnahmen und Schulungen der Angestellten gelegt.

## OPTIONSKAUF

Für Immobilienrealisierungen war das Geschäftsjahr 2016 ein sehr schweres Jahr. Die Vielzahl an ausgeschiedenen Mitgliedern zum 31.12.2013 sowie zum 31.12.2014 wirkt sich aufgrund der immer noch laufenden Auszahlungen der Auseinandersetzungsguthaben negativ auf die Realisierung von Immobilienankäufen aus. Die Liquidität der Genossenschaft muss vorrangig für die Auszahlung der Auseinandersetzungsguthaben herangezogen werden. Die Neuzulassungen konnten im Jahr

2016 im Vergleich zum Vorjahr 2015 deutlich gesteigert werden, aber das angestrebte Ziel ist noch nicht erreicht. Positiv ist dennoch zu berichten, dass im 1. Quartal 2016 eine Neubauimmobilie im Raum Berlin umgesetzt werden konnte. Durch den Abverkauf einiger Immobilien, die sich durch den Auszug der Optionskäufer im Leerstand befanden, konnte die GENO teilweise gute Verkaufspreise erzielen. Neben dem Abverkauf von Leerstandimmobilien haben einige Optionskäufer ihr Kaufangebot im Options-



Der Weg ist das Ziel.  
Ihn mit einem starken  
Partner zu gehen,  
macht vieles leichter.



kaufvertrag angenommen. Die Annahme der Kaufangebote zeigt, dass sich das Konzept der GENO im Hinblick auf die Gestaltung des Optionskaufvertrags und des darin beurkundeten Kaufangebots über 35 Jahre bewährt. Optionskäufern wird die Möglichkeit geboten, bei Eintreten einer guten Zinslage sowie fallenden Zinsen ihre Finanzierung umzuschichten und über den Rückkauf der Immobilie einen geringeren Kreditzins zu generieren. Bei steigenden Zinsen hingegen kann das Mitglied von den gleichbleibenden, festgeschriebenen und notariell beurkundeten Mietzinsen über 25 Jahre bei der GENO profitieren. Aktuell liegen die Zinsen der GENO zwischen 1,65 % und 2,45 %. Im Gegensatz zu einer klassischen Bankfinanzierung mit Zinsänderungsrisiken, kann die GENO über den Zeitraum von 25 Jahren betrachtet, die besseren und sicheren Konditionen ohne Zinsänderungsrisiken anbieten.

Aufgrund von neu abgeschlossenen Tarifen durch Optionskäufer, konnten im Jahr 2016 Mietzinsreduzierun-

gen von durchschnittlich 0,95 % erreicht werden. Somit war die GENO in der Lage, weitere fünf Zuteilungen umzusetzen. Die monatliche Mietbelastung reduzierte sich um durchschnittlich 119,00 EUR. Insgesamt wurden im Jahr 2016 rund 30 Bereitstellungsanträge bei der GENO eingereicht. Bei bestehenden Optionskaufverträgen wurden einige Teilbegleitende Finanzierungen (TBFs) in Zusammenarbeit mit einem bundesweit agierenden Baufinanzierer umgesetzt. Dabei konnte die GENO an Liquiditätszuflüssen partizipieren und parallel die monatliche Zinsbelastung der Optionskäufer deutlich verringern. Aufgrund der Kooperation liegen die Zinsen bei Umsetzung einer TBF derzeit bei 1,79 % auf die ersten rund 60 % des Verkehrswertes der Immobilie.

Alles Weitere wird über den Tarifzins bei der GENO abgedeckt. Auch im Jahr 2017 sind weitere TBFs geplant, wodurch erneute Liquiditätszuflüsse generiert werden können.

## WESENTLICHER RISIKOBERICHT

Der wesentliche Risikobericht übersteigt weiterhin die Anforderungen, die an eine gewöhnliche Wohnbaugenossenschaft in Deutschland gestellt werden. Dieser Bericht dient zur Risikoaufklärung über das Konzept der alternativen Eigenheimrealisierung, dem GENO-Konzept der GENO.

### DER VORSTAND

Der Vorstand ist ein leitender Angestellter innerhalb der Genossenschaft. Er haftet bei grober Fahrlässigkeit persönlich. Er vertritt alle Mitglieder nach außen und ist für das operative Geschäft verantwortlich. Der Vorstand wird durch die Aufsichtsräte bestimmt. Der Vorstand erhält einen Vertrag auf bestimmte Zeit, in der Regel auf fünf Jahre. Es besteht grundsätzlich das Personenrisiko. Bei Fehlentscheidungen können sich Investitionen als nachteilig auf das Genossenschaftsvermögen jedes einzelnen Mitglieds auswirken. Das Auseinandersetzungsguthaben kann sich hierdurch verringern. Bei der GENO bestehen noch zusätzlich das sogenannte „Schlüsselpersonenrisiko“ und das „Verflechtungsrisiko“. Durch die Neubesetzung des Vorstands zum 1. Dezember 2011 wurde der Erfinder und Entwickler des Optionskaufvertrags in den Vorstand berufen. Zu diesem Zeitpunkt bestanden bereits aktuelle Verträge mit unterschiedlichen Firmen, welche ebenfalls maßgeblich durch den neuen Vorstand geleitet werden oder in denen zumindest Mehrheitsverhältnisse begründet sind. Zum 30.06.2016 ist Gerald Schäfer aus dem Vorstand ausgeschieden. Seine Erfahrung bleibt uns noch als Personalverantwortlicher für ca. 2 Jahre erhalten. Als sein Nachfolger wurde Martin Däuber in den Vorstand berufen. Herr Däuber hat seine Lehre als Versicherungskaufmann im Maklervertrieb der GENO erfolgreich abgeschlossen und ist seit rund 12 Jahren ein wichtiger Teil der GENO.

### VERFLECHTUNGS- UND SCHLÜSSELPERSONENRISIKO

Besonders ist darauf hinzuweisen, dass Jens Meier, der Vorstandsvorsitzende der GENO, auch als Vorstand der GENO AG (vormals Genotec Vertriebs AG) und Inhaber der Genotrade e.K. fungiert. Diese beiden Firmen sind mit den Alleinvertriebsrechten der GENO beauftragt. Somit besteht bei der GENO das Verflechtungsrisiko und im besonderen Falle das Schlüsselpersonenrisiko. Beide Risiken können einen enormen Wissensverlust und Handlungsstillstand bei Ausfall dieser Schlüsselperson verursachen. Auch das Risiko eines möglichen Interessenkonflikts bei wichtigen wirtschaftlichen oder personellen Entscheidungen besteht. Fehlentscheidungen können für die Mitglieder zur Folge haben, dass sich das Auseinandersetzungsguthaben entsprechend reduziert. Innerhalb der Genossenschaft muss sich Jens Meier, bezogen auf mögliche Verflechtungen bei Vorstandsbeschlüssen, seiner Stimme enthalten. Somit obliegen einem Vorstand allein diese Entscheidungen. Die Mithaftung, auch bei einer Stimmenthaltung, bleibt hiervon unberührt. Aktuell sind zwei Vorstände unter Vertrag, somit ist ein satzungsgemäßes Mehrheitsverhältnis bei einer Enthaltung gegeben. Bei wichtigen und wesentlichen Abstimmungen wird der Aufsichtsrat mit einbezogen. In diesen Fällen fungiert der Aufsichtsrat als operativer Beirat. Jens Meier ist ebenso Geschäftsführer der Genotec Wohnbau GmbH (100% Tochter der GENO). Zusätzlich ist Jens Meier alleiniger Geschäftsführer der GenoInvestment GmbH und der GenoFinanzmakler GmbH. An der GenoFinanzmakler GmbH ist die GENO mit 5,0 % beteiligt. Jens Meier hält zusätzlich noch Kommanditanteile an der Genohaus GmbH & Co KG und an der GenoWohnbau GmbH & Co KG. Diese Verflechtungen sollen im Jahr 2017 überwiegend aufgehoben werden. Der Aufsichtsrat hat diesbezüglich seine Zustimmung erteilt.

## DIE BETEILIGUNGSINVESTITION

Aufgrund des nachhaltig extrem niedrigen Zinsumfeldes stellen Beteiligungsverhältnisse als Investitionsfeld keine Seltenheit dar. Hierbei gilt es besonders zu beachten, dass der Fördergedanke der GENO nicht unberücksichtigt bleiben darf. Daher sind Beteiligungsverhältnisse zusätzlich zu den vorhandenen Prüfvorgängen auch unter diesem Gesichtspunkt zu prüfen. Ein Totalverlust bei einem Beteiligungsverhältnis ist nicht auszuschließen. Somit können sich Beteiligungen entweder wertberichtigend oder abschreibend auswirken. In beiden Fällen besteht das Risiko, dass sich das Auseinandersetzungsguthaben, das an die Genossenschaftsmitglieder im Falle einer Kündigung ausbezahlt wird, reduzieren kann. Da die GENO durch die Gewinnung neuer Mitglieder unmittelbar am Erfolg der GENO AG (vormals Genotec Vertriebs AG partizipiert, besteht das Risiko einer mittelbaren wirtschaftlichen Verbindung. Dies kann zur Folge haben, dass zukünftige Investitionen in den Vertriebsaufbau das Genossenschaftsguthaben jedes einzelnen Mitglieds vermindert. Das Risiko des Totalverlustes der Investitionen in die GENO AG kann, wie bei jeder gesellschaftlichen Beteiligung, dauerhaft bestehen und nicht ausgeschlossen werden. Die Beteiligung an der Genohaus GmbH & Co. KG dient zum einen der Gewinnerzielungsabsicht und zum anderen der Gewinnung neuer Mitglieder. Die Genohaus GmbH & Co. KG ist vertraglich für die entstehende Liegenschaftsverwaltung der Objekte und das Einwerben und das Selektieren von Immobilien verantwortlich. Sie bildet somit einen Teil des Investmentkomitees. Die Beteiligung an der Genotec Wohnbau GmbH (100% Tochter der GENO) ist vor Jahren auf einen Euro wertberichtigt worden. Das ausgegebene Ziel, innerhalb der nächsten Jahre wieder neue Projekte abzuwickeln und gewinnbringende Tätigkeiten auszulösen, wird weiterhin verfolgt. Im Jahr 2016 konnte das erste Projekt erfolgreich umgesetzt wer-

den. Da die Projektrealisierungen immer mit Kosten verbunden sind, können diese weitere Investitionen der GENO erforderlich machen. Die Investitionen könnten sich auch in Form von sogenannten Ersatzsicherheiten oder Eventualverbindlichkeiten ausdrücken. Ein Totalverlustrisiko kann bestehen und nicht ausgeschlossen werden. Das Ziel, die Wertberichtigung wieder aufzuheben und den entsprechenden Betrag wieder aktivieren zu können, ist für die kommenden Jahre klar definiert.

## DIE EVENTUAL-VERBINDLICHKEIT

Durch das Finanzierungsmodell der „Teilbegleitenden Finanzierung“ (TBF) entsteht für die GENO eine sogenannte Eventualverbindlichkeit. Diese begründet sich durch die Freigabe einer erstrangigen Grundschuld an den entsprechenden Kreditgeber. Der Kreditnehmer ist der Optionskäufer. Er begründet ein Schuldverhältnis, für welches die benötigte Sicherheit gestellt wird. Bei einer Nichtbezahlung der Kreditraten würde die GENO die Ratenverpflichtung übernehmen müssen oder die Verbindlichkeiten in Gänze begleichen. Der Kreditnehmer wiederum stellt das finanzierte Kapital der GENO innerhalb eines Sondertarifs als Sicherheit und zur späteren Anrechnung auf den Kaufpreis zur Verfügung. Somit verringert sich das Risiko für die GENO erheblich. Dennoch besteht bei einer Nichtbezahlung der Kreditrate durch den Optionskäufer das Risiko einer vorzeitigen Vermarktung der Immobilie. Dadurch könnte ein Mindererlös entstehen, der unter entsprechenden Umständen das Auseinandersetzungsguthaben negativ beeinflussen würde. Eine Eventualverbindlichkeit kann auch dann entstehen, wenn die GENO selbst Sicherheiten stellt. Zum Beispiel für Geldgeber zur Unterstützung des Wohnbaukonzepts oder den Aufbau von weiteren Geschäftsmöglichkeiten zur Unterstützung der GENO. Bei dieser Art von Eventualverbind-



Wer sein Ziel kennt,  
findet den Weg.  
- Laotse -

lichkeiten besteht immer das Risiko eines Totalverlustes, beschränkt auf die Höhe der gestellten Sicherheit.

## DIE VERWALTUNGSKOSTEN

Laut Prüfungsbericht können die Nettokaltmieten die laufenden Kosten des Geschäftsbetriebs nicht decken. Allgemeine Verwaltungskosten können sich im Laufe der Zeit, vor allem durch die Aufgaben und Entwicklung eines Unternehmens, weiter erhöhen. Es besteht das Risiko, dass sich das Auseinandersetzungsguthaben der einzelnen Mitglieder bei Kündigungen verringert. Das besondere Konzept der GENO ist durch den Neuaufbau und die Einzigartigkeit des WohnSparVertrags mit dem dazugehörigen Optionskaufvertrag in Bezug auf die Verwaltungskosten sicherlich als besonders risikoreich zu be-

zeichnen. Die juristischen Entwicklungen und Begleitungen sind wiederholt auch im Geschäftsjahr 2016 als sehr intensiv zu erwähnen. Leider fielen auch im Geschäftsjahr 2016 Kosten zur Abwehr von Schäden und zur Verteidigung des Konzepts in nicht unbeträchtlicher Höhe an. Dieses Risiko begründet sich in der Vielfalt und Anwendbarkeit des Produkts. Auch wurde die Satzungsänderung von 2014, die zum Schutz des Kollektivs beschlossen wurde, von gegnerischen Anwälten missverständlich ausgelegt. Zudem ist die GENO mit keiner der sich am Markt befindlichen Genossenschaften zu vergleichen. Um einen reibungslosen Geschäftsablauf gewährleisten zu können sowie diversen Anforderungen in allen täglich anfallenden Aufgabenstellungen gerecht werden zu können, verfügt die GENO über eine eigene IT-Abteilung, eine Marketingabteilung, eine Finanzbuchhaltung, ein Vertriebs-

sunterstützungs-Team sowie eine Personalabteilung. Hierfür kann ein Vergleich zu einem Versicherungshaus oder besser einer Bausparkasse herangezogen werden, die ebenfalls über ähnliche Unternehmensstrukturen verfügen. Zur dauerhaften Deckung der Verwaltungs- und Allgemeinkosten verbleibt ein Teil der Abschlussgebühren der Tarife innerhalb der GENO.

## DIE PERSONALKOSTEN UND ENTWICKLUNG

Die Region Stuttgart, in der Ludwigsburg angesiedelt ist, zählt zu den bedeutsamsten Wirtschaftsstandorten in der Bundesrepublik Deutschland. Daher sind die Personalkosten in den vergangenen Jahren auf ein höheres Niveau angestiegen. Gut ausgebildetes Personal, mit einer entsprechenden Qualifizierung, ist im Ballungsraum Stuttgart durch die allgemein hohen Lebenshaltungskosten geprägt, was sich nachhaltig sehr kostenintensiv auf die GENO auswirkt. Dennoch benötigt die GENO entsprechend ausgebildetes Personal, um den eigenen Ansprüchen in allen Belangen gerecht werden zu können. Die Personalkosten konnten um rund 28,3 TEUR reduziert werden beliefen sich auf 1,809 Mio. EUR. Es besteht möglicherweise das Risiko, dass durch den dauerhaften Auf- und Ausbau der GENO die Personalkosten inklusive Ausbildung, die Mieteinnahmen weiter übersteigen. Hierdurch könnte das Auseinandersetzungsguthaben bei Mitgliederkündigungen negativ beeinflusst werden. Dieser Entwicklung kann nur durch steigende Mitgliederzahlen entgegen gewirkt werden, was sich positiv auf die Liquidität und Ertragssituation auswirkt. Eine zunehmende Anzahl an Optionskaufobjekten hat auch ansteigende Mieterträge zur Folge. Das Ziel, eine positive Bilanz zu erreichen, steht bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stark im Mittelpunkt.

## VERTRIEBSAUFBAU INNERHALB DER GESCHÄFTSSTELLEN

Der Mittelpunkt und auch der für den Erfolg wichtigste Faktor eines Unternehmens ist der Außendienst – der Vertrieb. Die Ausbildungsqualität und die sich immer wieder verändernden Rahmenbedingungen die ein Land bietet, bestimmen den Erfolg und damit einhergehend die Vertriebs- und Ausbildungskosten. Wirtschaftliche Stärke der Region, demographischer Wandel oder konjunkturelle Einflüsse haben schon immer den Vertriebs Erfolg eines Produktes maßgeblich beeinflusst. Die Offenheit einer Gesellschaft und die Bereitschaft für Veränderungen bergen in sich selbst bereits dauerhafte Risiken, die bis hin zur gesellschaftlichen Nichtakzeptanz eines Produkts führen können. Neue Zulassungsrichtlinien von Außendienstmitarbeitern und neue Ausbildungsanforderungen haben erhebliche Kosten verursacht. Diese können einen mangelnden Liquiditätszufluss oder aber auch hohe Zusatzinvestitionen zur Folge haben. Der Aufbau und Erhalt eines gut funktionierenden Außendienstes trägt vielschichtige Risiken in sich. Unterstützende Maßnahmen wie Marketing und andere Werbeaktivitäten können zu erheblichen Ausgaben führen. Die Möglichkeit, dass Investitionen sich nicht auszahlen, besteht. Die Liquidität kann dadurch eingeschränkt werden und somit Auswirkungen auf die Zuteilungszeiten, bis hin zur Nichtrealisierung, haben. Das Vertriebskonzept der GENO wurde im vergangenen Jahr auf die neuen Marktbedürfnisse ausgerichtet und stellt künftig den entscheidenden Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg dar. Das Konzept sieht eine ganzheitliche Betreuung der Kunden und Mitglieder vor. Im Rahmen des neu erarbeiteten Beratungskonzeptes wird jeder Interessent bedarfsgerecht beraten. Aufgrund des Beratungsergebnisses wird eine langfristige, individuelle Strategie mit dem Kunden geplant und mit ihm in den Bereichen WohnSparVerträgen, Bestands- und Neubauimmobilien, Sachversicherungen und Kapitalanlagen umgesetzt.

## DIE NEUMITGLIEDER

Jedes Unternehmen arbeitet darauf hin, seinen Fortbestand durch den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen zu sichern. Die Grundlage der GENO ist die Versorgung der Mitglieder mit dauerhaft bezahlbarem Wohnraum mit Kaufoption. Durch die Gewinnung von Neumitgliedern für das Kollektiv wird die aktuelle und künftige Zuteilung der Wohnsparverträge gesichert. Somit besteht das Risiko, bei einer zu geringen oder ausbleibenden Mitgliedererzeugung, die geplante Zuteilung nicht zu erreichen. Für das Jahr 2016 wurden die Zuteilungen aufgrund der vermehrten Kündigungen bei gleichzeitig rückläufiger Mitgliederentwicklung teilweise ausgesetzt. Aufgrund der aktuellen Prognosen kann davon ausgegangen werden, dass die heutigen Zuteilungszeiten für die Zukunft als erreichbar eingestuft werden können. Dennoch bleibt der Grundsatz einer unverbindlichen Zuteilung weiterhin bestehen. Die Vertriebsmaßnahmen und der damit verbundene Neuaufbau des Vertriebs sind die wohl wichtigsten Zahnräder innerhalb eines komplexen Planungsvorgangs. Die GENO hat bis September 2012 auf den Tag genau zugeteilt, hat jedoch in den letzten Jahren die Zuteilungen nicht wie prognostiziert einhalten können. Eine der wesentlichen Maßnahmen, um dieses Ziel wieder zu erreichen, ist ein funktionierender, gut organisierter und erfolgreicher Vertrieb. Daher besteht das Hauptrisiko zur positiven wirtschaftlichen Entwicklung der GENO, in der effektiven Entwicklung und Unterstützung der angestellten Vertriebsmitarbeiter inklusive der externen Vertriebspartner.

## DIE LIQUIDITÄT

Bei nicht ausreichender Liquidität besteht das Risiko einer Zahlungsstockung bis hin zur Zahlungsunfähigkeit. Durch die konzeptbedingt eingeschränkte Fungibilität der Genossenschaftsimmobilien, kann die Genossenschaft trotz eines hohen Sachanlagevermögens zahlungsunfähig

werden. Da der Optionskaufvertrag eine Laufzeit von 25 bis zu 35 Jahren beinhaltet, kann der Verkauf der Immobilie während der Laufzeit daher nur bei Vertragsstörungen und durch die Annahme der Kaufoption des Mitglieds erfolgen. Die Auszahlung des möglichen Auseinandersetzungsguthabens jedes einzelnen Mitglieds könnte sich dadurch stark verzögern. Sollten die fälligen Auseinandersetzungsguthaben zu einer Insolvenz führen, muss zudem immer mit zusätzlichen Kosten gerechnet werden. Eine Insolvenz bedarf immer zuvor der Begründung einer Verbindlichkeit oder eines Schuldverhältnisses, welches beispielsweise auch durch die Kündigung eines Mitglieds verursacht wird. Immobilien ohne den Einfluss eines Optionskaufvertrags könnten durch den Insolvenzverwalter deutlich unter Marktwert veräußert werden. Ein Teilverlustrisiko ist dadurch gegeben. Eine Genossenschaft unterliegt grundsätzlich den gleichen Risiken wie Personengesellschaften oder juristischen Personen. Die sogenannten Dauerverpflichtungen, also die wiederkehrenden Kosten, sind durch die Erträge oder das vorhandene Eigenkapital zu decken. Die Besonderheit der GENO begründet sich in den notariell beurkundeten Optionskaufverträgen. Im Falle einer Insolvenz ist daher ein Zugriff auf die optionierten Immobilien durch den Insolvenzverwalter nicht möglich. Es könnten nur freie Vermögenswerte liquidiert werden. Im Vergleich zu den letzten Jahren müssen die Einnahmen deutlich gesteigert werden, da sonst das Eigenkapital der Genossenschaft weiter zur Deckung der anfallenden Kosten und Investitionen herangezogen werden muss. Speziell für die nächsten Jahre wurde das Ziel ausgerufen, die Einnahmen über die verbleibende Beteiligung der Vermittlungsgebühr des Wohnsparvertrages zu erhöhen. Die Kostenverlagerung hin zur Vertriebsgesellschaft wurde in der Mitgliederversammlung am 30.06.2016 beschlossen, um die Aufwendungen in der Genossenschaft langfristig zu senken. Eine weitere Maßnahme, die dauerhaft Einfluss auf die Einnahmen haben wird, war die Umstellung der Vermittlungsgebühren hin zur GENO. Durch das GENO-Konzept

Der Wille öffnet die  
Türen zum Erfolg.  
- Louis Pasteur -



kann zusätzlich das Risiko einer Zuteilungsverschiebung bei nicht ausreichender Liquidität der Genossenschaft auftreten. Die Zuteilungen sind aus diesem Grund, wie gesetzlich vorgeschrieben, unverbindlich (vergleichbar denen der Bausparkassen). Der Mittelzufluss zu den Geschäftsguthaben bestimmt die Zuteilung. Das Risiko besteht bis hin zur Nichterreichung einer Zuteilung bei einem dauerhaften Liquiditätsmangel des Kollektivs. Ein gesetzlicher Anspruch auf eine Zuteilung besteht daher nicht.

## DIE INSTANDHALTUNG VERURSACHT KOSTEN

Immobilien verursachen grundsätzlich laufende und immer wiederkehrende Instandhaltungskosten. Bei Eigentümergemeinschaften können die Rücklagen durch entsprechend kostspielige Instandhaltungsmaßnahmen sehr schnell aufgebraucht sein. Sonderumlagen können die Folge sein. Aus diesem Grund könnten möglicherweise gegenseitige Haftungsansprüche im Teileigentum entstehen. Ein Bürgschaftsverhältnis kann begründet werden. Die unsachgemäße Ausführung von Instandhaltungsarbeiten könnte Folgekosten mit sich ziehen. Mietminderungen, Wertverluste und Ertragsausfälle können die Folge sein. Die Immobilien der GENO sind über ganz Deutschland verteilt. Daher gilt es bei der GENO auch das



Dir ist die Freiheit gegeben,  
Dich zwischen positivem  
und negativem Denken zu  
entscheiden.

Risiko des Streubesitzes zu beachten. Daher ist nicht nur mit marktüblichen Instandhaltungen zu rechnen, darüber hinaus können die allgemeinen Verwaltungskosten deutlich ansteigen. Die positiven Besonderheiten der „3. Wohnlösung“ gilt es allerdings ebenfalls zu berücksichtigen. Zum Beispiel die Sicherheit der Genossenschaftseinlage des Optionärs oder die gutachterliche Würdigung jeder Immobilie. Unsere Optionskäufer sind oftmals klassische Eigennutzer, denen in der Regel eine sorgfältige Pflege der Immobilie bescheinigt wird. Zudem werden alle Nachinvestitionen ab einem Betrag von 5.000 EUR für den Optionskäufer nachprotokolliert. Hierdurch wird folgerichtig auch die Berechnungsgrundlage für die Miete angepasst. Der Optionskäufer hat allerdings das Recht, einer solchen Mietanpassung zu widersprechen. Dann wird der entgangene Mietzins auf den fälligen Kaufpreis

zum Ende der Mietphase addiert. Dennoch kann es auch bei der GENO zu Liquiditätsengpässen durch Instandhaltungskosten kommen. Je nach Art der Investition sind diese auch handelsrechtlich zu aktivieren oder finden sich in der Gewinn- und Verlustrechnung (G+V) wieder, was wiederum das Jahresergebnis beeinflussen kann.

## DIE MIETRÜCKSTÄNDE / MIETVERLUSTE

Mietrückstände sind grundsätzlich keine konkreten Mietausfälle oder gar Mietabschreibungen, können aber dennoch zu Verlusten führen. Die Folge von dauerhaften Mietrückständen zieht allerdings eine zwingende Kündigung des Mietverhältnisses nach sich. Eine mögliche Zwangsäumung verursacht neben den Mietausfällen zu-



sätzliche Kosten. In der Regel stehen dem Vermieter nur drei Monatsmieten Kautionskostendeckend zur Verfügung. Nach Räumung fallen meist Renovierungskosten an, welche die Liquidität maßgeblich beeinträchtigen können. Sollte eine Neuvermietung aufgrund von Renovierungsarbeiten nicht direkt im Anschluss gewährleistet werden können, muss zusätzlich mit Mietausfällen gerechnet werden. Somit besteht für die GENO wie auch bei privaten Vermietern ein Ertrags-/ Vermietungsrisiko. In der GENO spart ein Mitglied, bevor es eine Immobilie realisieren kann, ca. 10 % bis 25 % Eigenkapital (Genossenschaftsguthaben) an. Bezogen auf den tarifspezifischen heutigen Mietzins des Basistarifs kann dies zwischen 42 und 89 Monate Mietsicherheit bedeuten. Sollte es zu einer Zwangsäumung kommen, besteht das Risiko, dass die Nachinvestitionen höher sind als das angesparte Genossenschaftsguthaben des betroffenen Optionskäufers. Die Liquidität kann dadurch beeinflusst werden.

## WERTVERLUST DURCH LEERSTÄNDE MÖGLICH

Leerstehende Immobilien können ein erhebliches Wertverlustrisiko mit sich ziehen, bis hin zu möglichen Nachinvestitionen, die zum Erhalt der Bausubstanz notwendig sind. Bei einer Kreditierung, zum Beispiel durch eine Bank oder Bausparkasse, kann somit ein Totalverlustrisiko entstehen. Zusätzlich zum Verlust der Immobilie kann es zu einem dauerhaften Schuldverhältnis, der Restschuld, kommen. Eine Privat- oder Geschäftsinsolvenz ist oft der einzige Ausweg, mit dieser enormen finanziellen Belastung umzugehen. Bei der GENO sind Immobilien grundsätzlich (außer bei der Teilbegleitenden Finanzierung) vollständig aus den Einzahlungen der Genossenschaftsmitglieder erworben. Leerstände können aber dennoch zu einem Teilverlust oder einer Nachinvestition (Sanierung) führen. Bei der Vermarktung kann der Verkaufserlös unter dem ursprünglichen Kaufpreis liegen. Durch Leerstände reduzieren sich die Mieteinnahmen der GENO und

durch eventuelle Nachinvestition verringert sich die Liquidität der Genossenschaft.

## DIE WIEDERVERÄUSSERUNG

Der Verkauf einer Immobilie birgt die Gefahr, den geleisteten Einstandspreis nicht mehr zu erzielen. Somit besteht das Risiko des Teilverlustes, bei einer sehr schlechten Lage oder schlechtem Zustand kann sogar ein Totalverlust eintreten. Der Wert einer Immobilie wird durch den Markt selbst und entsprechend marktbeeinflussenden Faktoren bestimmt. Ist die Immobilie nicht dauerhaft werthaltig, muss bei einer Veräußerung an einen fremden Dritten mit Verlusten gerechnet werden. Alle Optionskaufimmobilien unterliegen der Richtlinie einer Begutachtung durch einen Immobiliensachverständigen. Somit sind der Zustand, die Lage und das Umfeld bekannt. Jedoch kann eine Begutachtung nicht die Vermeidung von Fehlkäufen garantieren. Eventuell wertmindernde Faktoren können zum Zeitpunkt der Erstellung des Gutachtens möglicherweise nicht berücksichtigt werden (z.B. Entwicklung der Konjunktur, Infrastruktur, etc.). Somit könnten bei einer Veräußerung Wertverluste entstehen. In einer Gesamtabrechnung über die entsprechende Laufzeit muss der erzielte Mietzins (abzüglich laufender Kosten) aufgerechnet werden. Bei der GENO fallen aufgrund der speziellen Finanzierung über das Genossenschaftskapital keine klassischen Refinanzierungskosten an. Vorfälligkeitsentschädigungen können somit im WohnSparVertrag ausgeschlossen werden, während diese bei einer klassischen Finanzierung noch zusätzlich anfallen können.

## DAS KOLLEKTIV

Das größte Risiko eines Kollektivs ist entweder der Beitrag, der zu entrichten ist (z.B. Krankenversicherung), die Neuanzahl der Kollektivteilnehmer und die Dauer des Leistungsbezugs (z.B. Rentenversicherung), oder die Schadensquote eines Kollektivs (Kfz-Versicherung). Ein Kollektiv

tiv kann nach unterschiedlichen Grundsätzen aufgebaut werden. Das Grundprinzip der GENO ist auf der Basis „Geld mal Zeit“ aufgebaut. Der Mittelzufluss aller Mitglieder ist der wesentliche Faktor, der das Kollektiv bestimmt. Mit immer länger währendem Bestand eines Kollektivs tritt dieser Faktor langsam in den Hintergrund. Das Kollektiv der GENO wird durch Faktoren wie Anzahl und Volumen der Mieten, Veräußerungen, Renovierungen, Sanierungen und den Sparquoten bestimmt. Zudem ist es ein weiterer entscheidender Faktor, ob die Einlagen rätierlich eingezahlt werden oder ob es sich um Einmalzahler handelt. Das größte Risiko trugen somit unsere ersten Mitglieder. Da die GENO bereits über 14 Jahre am Markt besteht, konnten in dieser Zeit wertvolle Erfahrungen gewonnen werden. Prozessabläufe, Schwächen und Stärken sind bekannt und werden regelmäßig begutachtet, um eine positive Weiterentwicklung des Unternehmens zu ermöglichen. In den letzten fünf Jahren wurde das Kollektiv durch Kündigungen und den Rückgang von Neumitgliedern geprägt. Das GENO-Kollektiv ist sehr artverwandt mit dem ersten Bausparkollektiv aus dem Jahre 1921 beziehungsweise 1923. Auch die Vergangenheit der Bausparkassen zeigt die Vorteile und Probleme eines Kollektivs auf. Im schlechtesten Fall wird die Zuteilung zu den Berechnungsmodellen verschoben oder kann bis hin zu einer Nichtrealisierung führen. Der Mittelzufluss bestimmt den Investitionsgrad eines Kollektivs.

## BEREITSTELLUNG / ZUTEILUNG

Die Bereitstellung oder Zuteilung ist ein bauparmathematisches Grundprinzip mit vielen verschiedenen Annahmen und Berechnungsgrundlagen. Das Risiko der Berechnung liegt in der Fehleinschätzung und schnellen Veränderung des Marktes. Im Vergleich zu den Bausparkassen liegen zu den Tarifentwicklungen der GENO allerdings noch keine verlässlichen Langzeitstudien vor, was bisher nicht erkannte Risiken in sich bergen kann. Dennoch ist darauf hinzuweisen, dass sich die GENO mit ihren Tarifen

schon seit über zehn Jahren am Markt etabliert hat. Die Bereitstellung / Zuteilung ist unverbindlich und entspricht somit grundsätzlich den gesetzlichen Bestimmungen. Eine Bereitstellung / Zuteilung kann sich verschieben bis hin zu einer Nichtrealisierung.

## DER FAKTOR ZEIT

Zu welchem Zeitpunkt ein Wohnsparvertrag seine Bereitstellung/Zuteilung erreicht, wird maßgeblich vom gesamten Mittelzufluss und allen Ausgaben des Kollektivs der GENO bestimmt. Bereitstellungen und Zuteilungen können nur bei entsprechendem Liquiditätszufluss und der gleichzeitigen Deckung von Ausgaben ausgesprochen werden. Eine zeitliche Verzögerung oder sogar die Nichtzuteilung und deren Folgen sind das vorrangige Risiko eines jeden Kollektivs, das nach dem Prinzip „Geld mal Zeit“ entwickelt wurde.

## DIE TARIFE

Die GENO besteht seit dem 6. November 2002. Der erste Tarif kam am 1. Juli 2004 auf den Markt. Der Mietzins betrug zu diesem Zeitpunkt 5,0 %, auf 25 Jahre fest. Es folgte eine rasante Talfahrt der Mietzinsen bis zum heutigen Tag. Der aktuelle Mietzins beträgt im Basistarif aktuell 2,35 % für Einmalzahler und 2,45 % für Ratenzahler. Die Festschreibung hat sich auf 35 Jahre verlängert. Im 26. Jahr erhöht sich in beiden Tarifen der Mietzins um 0,95 % und nach weiteren fünf Jahren um 0,55 %. Im Renten- und KidsTarif tragen Sonderbedingungen dazu bei, dass ein noch günstigerer Mietzins erreicht werden kann. Der BauFiTarif ist mit zwei Mietzinsvarianten ausgestattet, für den Einmalzahler mit 1,85 % und den Ratenzahler mit 1,65 %. Dieser Mietzins kann sich noch je Kind (maximal sieben) um jeweils 0,1 % reduzieren. Es besteht das Risiko, dass Tarife nicht vom Markt angenommen werden und sich somit Entwicklungs- und Marketingkosten als Fehlinvestition herausstellen. Insgesamt

trägt die GENO das Risiko des Kreditzinsverfalls der letzten Jahre, da sich bei einer Zuteilung der heutigen Tarife die Mieteinnahmen, im Vergleich zur ortsüblichen Miete, bei bis zu 60 % einpendeln können. Der Nachteil der GENO ist aber der wertvolle Vorteil eines jeden Mitglieds! Dauerhaft sicher und bezahlbar wohnen!

## DER MARKT

Die überraschende Entwicklung der weltweiten Wirtschafts- und Finanzmärkte konnten nur wenige vorhersehen. In Europa haben sich noch nicht alle Länder wieder hiervon erholt. Nach der Flüchtlingsdebatte zeigt sich Griechenland wieder ab und zu in den Medien um uns daran zu erinnern, dass wir noch immer ein massives Nord-Süd-Gefälle haben. Das Zinsumfeld an den Geld- und Kapitalmärkten verharrt weiter auf historischem Tiefstand. Lebensversicherer, Bausparkassen und Kreditinstitute haben enorme Probleme, ihre Garantiezinsen zu erwirtschaften. Ganze Anlagefelder werden gesetzlich reguliert und eingeschränkt. Zudem wurden bereits mehrere Gesetzesänderungen und Urteile zu Gunsten von Bausparkassen und Versicherungen verabschiedet. Seit dem 21. März 2016 unterliegen die Banken der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Da das GENO-Konzept dieser neuen Richtlinie nicht unterliegt, kann weiterhin von einem klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Marktteilnehmern ausgegangen werden. Bankinstitute sind dazu verpflichtet, zukünftige Einkommenssituationen wie die prognostizierten Rentenbescheide zu prüfen und einzubeziehen. Für viele ältere Menschen ist hierdurch die dauerhafte Tragfähigkeit des Kapitaldienstes in Gefahr und somit der Verlust der eigenen vier Wände möglich. Die GENO prüft nur zu Beginn des Optionskaufvertrags die Bezahlbarkeit der Wohnrate. Diese ist fest kalkulierbar und bedarf daher keiner weiteren Bonitätsprüfung mehr. Der Optionskaufvertrag mit einer Dauer von bis zu 35 Jahren, mit den dazugehörigen Tarifzinsen, erfährt durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie eine neue Aufmerk-

samkeit. Die GENO hat nur ein Versprechen, das sie garantiert einhält – den Mietzins nach Zuteilung. Es gibt keine Garantie auf die Zuteilungsdauer, aber eine unverbindliche Bereitstellungsberechnung. Unsere Mitglieder zahlen in den WohnSparVertrag in Raten oder einmalig ein, ohne eine Zinsgutschrift zu erwarten. Dem entgegen steht nach der Bereitstellung ein Mietzins, der über 25 Jahre, plus optional zweimal fünf Jahre Verlängerung oder sogar ein Leben lang garantiert werden kann. Es besteht das Risiko, dass bei Nichterreichen der Zuteilung das Kapital des Mitglieds in der Genossenschaft durch den Nichterhalt von Guthabenzinsen oder eventuellen Verlustzuweisungen an Wert verliert. Bei einem positiven Bilanzergebnis kann die GENO Dividenden ausbezahlen. Die hier getätigten Aussagen beinhalten Risiken, Gefahren und Unsicherheiten. Es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die auf unsere Branche und unser Geschäft einwirken und zu großen Teilen außerhalb unseres Einflussbereiches liegen. Dazu gehören vor allem die konjunkturelle Entwicklung und die aktuelle Verfassung, bzw. weitere Entwicklung der Finanz- und Kapitalmärkte im Allgemeinen. Weitere Risiken bergen unsere Vertriebsbedingungen sowie unerwartete Ausfälle bei unseren Schuldnern. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können also unter Umständen von unseren heute getroffenen Annahmen erheblich abweichen. Sie haben daher nur zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Berichts Gültigkeit. Daher erhebt der Bericht nicht den Anspruch auf Vollständigkeit und eine detaillierte Abbildung aller eventuellen Risiken.

## RISIKOMANAGEMENT

Nach der Einführung eines neuen, transparenten und nachvollziehbaren Risikomanagements genießt die Liquiditätsplanung als Basis für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung weiterhin eine besondere Wertigkeit. Entsprechend der Höhe der Liquidität wurde ein Ampelsystem mit Berichtsdokumentation eingeführt und laufend überarbeitet. Mietausfälle und Leerstandsimmobilien sowie Renovierungs- und Sanierungskosten werden betrachtet und kontrolliert. Die Einzahlungsquote der WohnSparVerträge, die Neukundengewinnung sowie die entsprechenden Abgänge bei Kündigungen von Mitgliedern werden ebenfalls laufend überwacht, um Risiken zu erkennen und eine zeitnahe Gegensteuerung zu ermöglichen.

### RECHTS- UND VERFAHRENS-RISIKEN

Es ist immer wieder davon auszugehen, dass sich bestimmte Produkthanbieter innerhalb der Finanzbranche am Produkt der GENO, dem GENO-Konzept und damit an dem Wohnsparvertrag gestört fühlen. Dies ist ursächlich darin begründet, dass die Aussage „Schuldenfrei ins Eigenheim“ für klassische Baufinanzierungsanbieter nicht fördernd ist. Zudem hat sich der Verband der Bausparkassen mehrfach dahin gehend geäußert, dass die GENO bei weitem keine Bausparkasse ist oder auch ein artverwandtes Angebot bereithalten würde. Die GENO ist von den Prinzipien einer Bausparkasse weit entfernt und daher nicht vergleichbar. Darauf sind wir stolz. Denn wir stehen für den Grundsatz einer kreditfreien Eigenheimrealisierung. Durch die Berechnungsmethode beider Produkte, zur unverbindlichen Zuteilung, könnte der falsche Eindruck entstehen, dass die GENO einer Bausparkasse entspricht. In der Vergangenheit musste sich die GENO mehrfach unterschiedlichen Beschuldigungen stellen. Alle

bisherigen Ermittlungsverfahren gegen einen Vorstand der GENO wurden ergebnislos vollumfänglich eingestellt. Unter anderem wurde das GENO-Konzept auf den Verdacht eines Schneeballsystems (Pyramidenprinzip) hin untersucht. Neben anderen Beschuldigungen zog sich dieses Verfahren insgesamt über sechs Staatsanwälte und der Dauer von rund sieben Jahren. Die GENO konnte den Beweis antreten, dass es sich ausdrücklich nicht um ein verbotenes System handelt.

Auch im Geschäftsjahr 2016 haben sich die Ermittlungen durch die Staatsanwaltschaft Stuttgart wegen Verdachts auf Betrug und Insolvenzverschleppung fortgesetzt. Hierzu kann die Staatsanwaltschaft Stuttgart zum jetzigen Standpunkt keine Ermittlungsergebnisse vorweisen. Die Öffentlichkeit wurde hiervon über verschiedene Medienkanäle, meist in Internetportalen, informiert. Aktuell kann der Schaden der hierdurch verursacht wurde und wird, nicht beziffert werden. Sollten sich die Ermittlungen weiter hinauszögern, ist mit weiteren Schäden innerhalb der GENO zu rechnen. Der angestellte Vertrieb hat täglich mit nicht haltbaren Vorwürfen und Vorverurteilungen im Internet zu kämpfen. Es wird für die Zukunft sehr wichtig sein, die Wahrnehmung der GENO in der Außenwirkung wieder in ein positives Licht zu rücken.

### AUSEINANDERSETZUNGSGUTHABEN – GEWINN / VERLUST

Die zukünftigen Auseinandersetzungsguthaben sind nach der Berechnung des auszahlenden Gesamtbetrags (Mindestkapitalberechnung) nicht zwingend auf einmal fällig. Diese können auch, angepasst an die wirtschaftlichen Verhältnisse der GENO, satzungsgemäß in Raten ausbezahlt werden. Bei geringen Umsätzen und angespannter Liquidität kann sich diese Auszahlung über

sechs Raten erstrecken und bei entsprechend steigenden Umsätzen selbstverständlich auch vorzeitig getilgt werden. Bei einem positiven Geschäftsverlauf kann die Mitgliederversammlung das Kapital anpassen oder auf Antrag des Vorstands einen einmaligen Betrag zur Teil- oder zur Gesamttilgung beschließen. Hierzu bedarf es der Zustimmung der Mitgliederversammlung. Aus Sicht der neuen Mitglieder ist darauf hinzuweisen, dass Neumitglieder im Jahr des Beitritts nicht am Gewinn und Verlust der Genossenschaft teilnehmen. Somit ist für einen Beitritt zur GENO immer das Folgejahr maßgeblich. Eine Deckung der Verluste durch Eigenkapital betrifft somit immer nur die zuvor beigetretenen Mitglieder der Genossenschaft. Jedoch sind neu beitretende Mitglieder im Jahr der Zulassung bereits unmittelbar am Vermögen beteiligt! Grundlage für die Berechnung der zu verteilenden Verluste ist die Zeichnungssumme. Erwirtschaftet die Genossenschaft Gewinne, besteht die Möglichkeit eine Dividende auszu zahlen. Eine Dividende wird immer nur auf das vorhandene Guthaben aller Mitglieder berechnet und gutgeschrieben oder ausbezahlt. Auch an einer Dividende können Mitglieder erst im Folgejahr des Beitritts partizipieren. Grundsätzlich wird auf die Möglichkeit der Schwankung des Auseinandersetzungsguthabens hingewiesen.

tuell noch strittige Teil satzungsgemäß geregelt. Sollte die Satzungsänderung nicht beschlossen werden, besteht das Risiko, dass ein genehmigter Zeitraum zur Stundung der Stundung rechtsunwirksam sein kann. Grundsätzlich ist der Gesamtstundungszeitrahmen von 300 Monaten zu berücksichtigen.

## RÜCKSTÄNDIGE FÄLLIGE BEITRÄGE

Innerhalb einer Genossenschaft besteht die Verpflichtung, die vom Vorstand gestundeten Beiträge dauerhaft zu erbringen. Eine Aussetzung der Zahlung ist nur mit Genehmigung durch die Genossenschaft möglich und muss daher schriftlich beantragt und genehmigt werden. Bei der GENO soll an der Mitgliederversammlung am 29.06.2017 der Zeitraum einer Stundung der Stundung auf 60 Monate beschlossen werden. Damit wäre der ak-

## WESENTLICHER CHANCEN- UND PROGNOSEBERICHT

### PRÜFVERBAND BESTÄTIGT ZAHLUNGSFÄHIGKEIT

Die Prüfung des Jahresabschlusses 2015 wurde am 27.03.2017 abgeschlossen und zu diesem Zeitpunkt die Zahlungsfähigkeit bestätigt. Die Prüfung des Jahresabschlusses 2016 beginnt im Juni 2017 und wird hinsichtlich der wirtschaftlichen Zahlen bis zur Mitgliederversammlung erfolgen. Der Prüfverband hat uns in allen bisher erfolgten Prüfungen eine Zahlungsfähigkeit bestätigt. Daher gibt es auf Basis der bereits geprüften Jahresabschlüsse keinen Anlass, der auf eine Insolvenzverschleppung hinweisen könnte. Die Einführung eines Mindestkapitals ist durch den Gesetzgeber bei Genossenschaften zur Sicherung des Kollektivs erfolgt und wird durch die Einführung des Paragraphen 8a gedeckt. Deshalb besteht auch hier kein Anlass von Betrug oder einer Insolvenzverschleppung auszugehen. Der Neuaufbau innerhalb der GENO wurde durch das breite Streuen negativer Meldungen in der Öffentlichkeit massiv beeinflusst. Dieser Sachverhalt kann sich daher negativ auf die Geschäfts- und Liquiditätsentwicklung auswirken.

### ZWEI FESTE TERMINE ALS BERATUNGSSTANDARD

Seit Oktober 2015 wird das neu konzipierte Vertriebskonzept gelebt und stetig weiterentwickelt. Die Entscheidung, die Außendienstmitarbeiter fest anzustellen zeigt erste positive Wirkung. Voraussetzung für eine Festanstellung ist eine Zulassung nach Gewerbeordnung § 34c, § 34d und § 34f und § 34i. Zusätzlich schreibt das Konzept vor, alle Vermögenswerte und deren Absicherung sowie die Ausrichtung des Mandanten innerhalb von

zwei festen Beratungsterminen zu analysieren und zu besprechen. Das Ziel „Immer Sicher Wohnen“ steht bei den Mandantengesprächen im Mittelpunkt. Die GENO kann seit Mai 2016 eine deutlich zunehmende Anzahl von Kundenanfragen verzeichnen. Der flächendeckende Aufbau von weiteren Geschäftsstellen befindet sich in Planung. Durch ein großes Netz an Geschäftsstellen und gut qualifizierten Mitarbeitern wird ein deutliches Wachstum im Bereich der Neukundengewinnung angestrebt. Damit verbunden sollten die Liquiditätszuflüsse spürbar ansteigen. Die Liquiditäts- und Geschäftsentwicklung der GENO wird sich in der Anzahl der personell voll besetzten Geschäftsstellen und deren wirtschaftlichen Erfolg widerspiegeln.

### KOOPERATIONEN MIT BANKEN NEHMEN ZU

Die Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie im Jahr 2016 wirkt sich durch ihre strengen Vorgaben bereits schon jetzt deutlich auf die Banken am Markt aus und fordert von ihnen eine Neuausrichtung der Baufinanzierung. Eine attraktive Alternative zur klassischen Bankfinanzierung für tausende von Kreditnehmern und Neuantragstellern stellt hierzu die GENO mit ihrem einzigartigen Optionskaufvertrag oder der Teilbegleitenden Finanzierung dar. Durch die Teilbegleitende Finanzierung kann die GENO inzwischen eine weitere Alternative für bezahlbaren Wohnraum anbieten. Mit dem flächendeckenden Wachstum an Geschäftsstellen sollen weitere Banken als starker Partner gewonnen werden. Somit kann der Kunde, das Mitglied, sich vor Ort ein Bild durch die Beratung der Bank machen, inwieweit die Vorteile der Teilbegleitenden Finanzierung für ihn möglich sind (bisher erfolgt

die Beratung nur durch GENO-Mitarbeiter). Dieser Sachverhalt sollte die GENO wesentlich in der Außenwirkung unterstützen. Die Möglichkeiten sind sicher als außergewöhnlich gut zu bezeichnen, obwohl durch Medienberichte aktuell eine starke Störung zu verzeichnen ist.

## POSITIVE RESONANZ IN DEN MEDIEN HINSICHTLICH DER WOHNIMMOBILIENKREDITRICHTLINIE

Erste Gespräche mit Medienvertretern haben bereits stattgefunden. Wir werden hier weiter viel Energie aufwenden, um eine positive Berichterstattung zu forcieren. Durch die aktuellen Ereignisse innerhalb des Baufinanzierungsmarktes zeichnen sich erhebliche Vorteile für die GENO ab. Auch wenn sich der Kreditzins nach wie vor auf einem sehr niedrigen Niveau bewegt. Was hilft es einem Kreditnehmer, wenn er zukünftig den Tilgungsanteil erbringen kann, jedoch die Zinsen nicht mehr aufzubringen sind? Die Kreditvergaben werden deutlich zurückgehen und die Sparquoten müssen deutlich ansteigen, um das künftig benötigte Eigenkapital bereitstellen zu können.

## WOHNSPARVERTRAG IST EINE GUTE ALTERNATIVE

Eine akzeptable Baufinanzierungslösung ist heute nur wenigen Menschen vorbehalten, denn der Faktor Zeit ist eben nicht mehr für alle Menschen ausreichend. Letztendlich muss die Rente so hoch sein, dass die Bezahlbarkeit der Gesamtraten aller Kredite dauerhaft gewährleis-

tet ist. Was nichts anderes bedeutet, als dass der WohnSparVertrag eine sehr gute Alternative darstellt. Vielleicht für viele Menschen dann die einzige, um sich Wohnen leisten und Vermögen sichern zu können! Der WohnSparVertrag ist ein sehr gutes Altersvorsorgekonzept und ausreichendes Geschäftsguthaben sollte schon frühzeitig zur Sicherung im Alter aufgebaut werden.

## DIE GENO BEFINDET SICH AUF EINEM GUTEN WEG

Der Weg der GENO war nicht immer leicht. Auch in Zukunft werden uns wieder spannende und interessante Herausforderungen begleiten. Die überarbeiteten und an den Markt angepassten Strukturen und Prozesse haben bereits erste Erfolge vorweisen können. Der Innendienst hat sich erfolgreich an alle Neuerungen angepasst und unterstützt unseren Außendienst tatkräftig. Durch die individuelle Beratung in unseren Geschäftsstellen, können wir jedem Kunden jetzt noch besser die jeweils bedarfsgerechten und passenden Lösungen anbieten. Somit sind alle Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

Wir von der GENO sind uns dessen bewusst, dass uns noch ein weiter und sicher auch kein leichter Weg bevorsteht. Dennoch setzen wir alles daran, unsere Zukunft erfolgreich zu gestalten!

**Bilanz zum 31. Dezember 2016**

<b>AKTIVSEITE</b>	2016 EUR	2016 EUR	2015 EUR
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Selbstgeschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0,00		53.163,25
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	85.962,72		20.052,16
		85.962,72	
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte mit Wohnbauten	24.690.554,97		26.810.049,91
2. Geschäftsausstattung	281.104,89		204.013,50
3. Bauvorbereitungskosten	0,00	24.971.659,86	4.738,75
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00		1,00
2. Beteiligungen	100.676,00	100.677,00	100.676,00
<b>Summe ANLAGEVERMÖGEN</b>		<b>25.158.299,58</b>	<b>27.192.694,57</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>			
<b>I. Zum Verkauf bestimmte Grundstücke und andere Vorräte</b>			
1. Andere Vorräte	31.863,22		34.814,56
2. Unfertige Leistungen	145.480,71	177.343,93	168.846,90
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderung aus Vermietung	238.245,07		338.097,81
2. Forderungen aus Verkauf	38.544,03		38.544,03
3. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.202,97		9.899,95
4. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	92.037,69		80.799,46
5. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1.453.268,27		416.415,04
6. Sonstige Vermögensgegenstände	4.393.080,78		2.612.100,11
		6.222.378,81	
<b>III. Flüssige Mittel</b>			
<b>1. Guthaben bei Kreditinstituten</b>		596.905,36	2.382.208,02
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>			
<b>1. andere Rechnungsabgrenzungsposten</b>		3.287,22	4.861,26
<b>Bilanzsumme AKTIVSEITE</b>		<b>32.158.214,90</b>	<b>33.279.281,71</b>



## Bilanz zum 31. Dezember 2016

<b>PASSIVSEITE</b>	2016 EUR	2016 EUR	2015 EUR
<b>A. EIGENKAPITAL</b>			
<b>I. Geschäftsguthaben</b>			
1. der mit Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitglieder	3.918.107,58		4.023.420,72
2. der verbleibenden Mitglieder	21.660.272,64		24.767.614,90
3. aus gekündigten Geschäftsanteilen	39.318,07		30.925,68
4. nach § 8a GenG ausgesetztes Auseinandersetzungsguthaben	6.982.177,01		4.596.989,51
		32.599.875,30	33.418.950,81
<b>II. Bilanzverlust</b>			
1. Verlustvortrag		444.807,47	902.108,93
2. Jahresfehlbetrag		4.393.316,26	4.393.046,71
		27.761.751,57	28.123.795,17
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>			
1. Sonstige Rückstellungen		563.219,49	334.991,12
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>			
1. Erhaltene Anzahlungen	175.165,04		193.320,49
2. Verbindlichkeiten aus Vermietung	0,00		0,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	161.781,35		205.624,32
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0,00		0,00
5. Verbindlichkeiten an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	227.894,87		4.495,41
6. Sonstige Verbindlichkeiten	3.243.978,03		4.348.344,22
		3.808.819,29	4.751.784,44
davon aus Steuern:			
22.521,45 EUR			
37.915,20 EUR im Vorjahr			
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit:			
0,00 EUR			
0,00 EUR im Vorjahr			
<b>D. RECHNUNGSABRENZUNGSPOSTEN</b>			
		24.424,55	68.710,98
<b>Bilanzsumme PASSIVSEITE</b>		<b>32.158.214,90</b>	<b>33.279.281,71</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung vom 01. Januar bis 31. Dezember 2016

	2016 EUR	2016 EUR	2015 EUR
1. Umsatzerlöse			
a) aus der Hausbewirtschaftung	1.388.233,25		1.519.384,33
b) Sonstige Umsatzerlöse	1.028.456,56	2.416.689,81	0,00
2. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an unfertigen Leistungen		-23.366,19	-29.021,21
3. Sonstige betriebliche Erträge		662.749,37	1.163.148,74
4. Aufwendungen für bezogene Lieferungen und Leistungen			
a) Aufwendungen für Hausbewirtschaftung	398.270,68		301.519,84
b) Aufwendungen für andere Lieferungen und Leistungen	76.355,37	474.626,05	65.397,10
<b>5. Rohergebnis</b>		2.581.446,94	2.286.594,92
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	1.527.397,22		1.554.005,34
b) soziale Abgaben	282.443,10		284.120,90
		1.809.840,32	
davon als Altersversorgung		0,00	0,00
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		526.406,08	691.955,49
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen		4.525.869,43	4.112.534,61
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		60.897,50	49.867,38
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		137.888,04	48.572,15
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		-4.357.659,43	-3.454.726,19
Übertrag:		-4.357.659,43	-4.354.726,19

### Gewinn- und Verlustrechnung vom 01. Januar bis 31. Dezember 2016

	2016 EUR	2016 EUR	2015 EUR
Übertrag:		-4.357.659,43	-4.354.726,19
12. Außerordentliche Aufwendungen		0,00	0,00
13. Steuern vom Einkommen und Ertrag		0,00	0,00
14. Sonstige Steuern		<u>35.656,83</u>	<u>38.320,52</u>
<b>15. Jahresfehlbetrag</b>		-4.393.316,26	-4.393.046,71
16. Verlustvortrag		<u>-444.807,47</u>	<u>-902.108,93</u>
<b>17. Bilanzverlust</b>		<u><u>-4.838.123,73</u></u>	<u><u>-5.295.155,64</u></u>



GENO Wohnbaugenossenschaft eG  
Pflugfelder Straße 22 · 71636 Ludwigsburg  
Telefon 07141/4989-0 · Fax 07141/4989-299  
info@geno.ag · www.geno.ag

*Immer Sicher Wohnen*