

Die Mitgliederzeitschrift der VR Bank Kitzingen eG

Rekordbeteiligung bei 6. BonusLauf

4.286 Teilnehmer/-innen trotzten durchwachsenem Wetter

Ursprünglich sollte der 6. BonusLauf im Rahmen des Kitzinger Stadtfestes am 8. Juni stattfinden. Die Hochwassersituation aufgrund der anhaltenden Regenfälle im Vorfeld machte dem einen Strich durch die Rechnung. Doch von Anfang an stand für alle Beteiligten fest, dass der BonusLauf noch in diesem Jahr nachgeholt werden soll. Als Ersatztermin wurde schließlich der 14. September gewählt.



Rekordsumme: 42.860 Euro werden an 119 Organisationen ausgeschüttet.

Um den organisatorischen Aufwand für die Teilnehmer so gering wie möglich zu halten, behielten alle ursprünglich vorgenommenen Anmeldungen ihre Gültigkeit und so fanden sich trotz trübem und regnerischen Wetters 4.286 Laufbegeisterte von 119 Organisationen am Parkplatz am Kitzinger Bleichwasen ein. Damit wurde der Teilnehmerrekord vom vergangenen Jahr noch einmal deutlich übertroffen.

Pünktlich um 10 Uhr fiel der Startschuss und die bunt gewürfelte Menge nahm die 5 km lange Strecke entlang des Mains in Angriff. Die Zeit spielte keine Rolle: Für jeden Teilnehmer, der den Parcours bewältigte, erhielt die anmeldende Organisation eine Laufprämie von 10 Euro und so konnten wir insgesamt die Rekordsumme von 42.860 Euro ausschütten.

Nach Grußworten von Kitzingens Oberbürgermeister Siegfried Müller und dem Vorsitzenden des Bayerischen Landessportverbandes im Kreis Kitzingen, Josef Scheller, sowie der symbolischen Übergabe der Laufprämie durch Vorstand Peter Siegel sorgten ehrenamtliche Mitarbeiter des Bayerischen Roten Kreuzes in Kitzingen für das leibliche Wohl der Läuferinnen und Läufer.

Seit 2008 nehmen wir die Verteilung eines Großteils der uns aus dem VR-Gewinnsparen zur Verfügung stehenden Spendengelder im Rahmen des BonusLaufs vor. Unterstützt werden wir dabei unter anderem von der Abteilung Laufteam der Turngemeinde Kitzingen und dem Bayerischen Landessportverband im Kreis Kitzingen. Neben einer fairen Verteilung an möglichst viele Spendenempfänger setzen wir damit gleichzeitig den Genossenschaftsgedanken, wonach ein Ziel besser in der Gemeinschaft erreicht werden kann, in die Tat um. Insgesamt konnten wir im Rahmen unserer nunmehr sechs BonusLäufe rund 183.000 Euro an Vereine, Schulen, Kindergärten und sonstige gemeinnützige oder wohltätige Einrichtungen aus unserem Geschäftsbereich ausschütten.



Ungewohnter Anblick: 4.286 Laufbegeisterte bevölkern trotz durchwachsenem Wetter den Parkplatz am Bleichwasen.



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

unsere aktuelle VR-News umfasst vier Seiten mehr als gewöhnlich. Grund hierfür ist der dreiseitige Artikel „Das Geld des Dorfes“. Der Beitrag, der vor rund zwei Monaten bereits in der WirtschaftsWoche erschienen ist, schildert, wie die aktuelle europäische Politik uns Genossenschaftsbanken gefährdet. Die stetig zunehmenden Regulierungsvorschriften, der politisch gewollte Niedrigzins und vor allem die Änderungspläne für unsere seit fast 80 Jahren bestehende und bestens funktionierende genossenschaftliche Einlagensicherung sind drei Aspekte, die uns als regionale Kreditgenossenschaft vor große Herausforderungen stellen. Der Artikel schildert eindrücklich, welche erheblichen Auswirkungen Gesetze und Vorschriften, die für die Regulierung von Großbanken richtig und wichtig sind, für regional aufgestellte und seit mehr als 145 Jahren erfolgreich handelnde Banken wie uns haben.

Außerdem finden Sie noch einen zweiten großen Artikel in dieser Ausgabe. Unsere Modellsuche hat zu Jahresbeginn für viel Aufmerksamkeit gesorgt. Uns haben sehr viele originelle Bilder erreicht. Die Gewinner der Ausschreibung haben wir nun nach ihren Erfahrungen in den ersten 100 Tagen als „VR-Model“ gefragt. Im persönlichen Gespräch mit unserer Redaktion haben sie uns erzählt, warum sie sich beworben haben, wie das Fotoshooting ablief und welche Resonanz sie von ihren Freunden, Bekannten oder Kunden bekommen haben.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads 'Peter Siegel'.

Peter Siegel – Vorstand



„Wie ein Blick ins VR-Familienalbum“

Unsere aktuellen VR-Models melden sich zu Wort

Seit rund vier Jahren visualisieren wir unser Verständnis von Mitgliederförderung und die enge Verbundenheit mit unseren Teilhabern mit der Kampagne "Meine Bank gehört mir!". Die erste Generation der VR-Models gab unserer Genossenschaft von 2009 bis 2011 ein Gesicht, von 2011 bis Juni 2013 war die zweite Generation im Einsatz, seit Juli sind unsere aktuellen VR-Models als Werbebotschafter aktiv.



Walter Vierrether, Leiter der Tourist-Info Kitzingen

Für die dritte Runde von "Meine Bank gehört mir!" riefen wir im März dieses Jahres die Menschen in unserem Geschäftsgebiet erstmals auf, sich mit einem originellen Foto als VR-Model zu bewerben. Rund 170 Bewerbungen gingen bei uns ein. Hiervon wurden insgesamt 15 verschiedene Motive ausgewählt, von denen 7 seit Anfang Juli auf Plakaten und Anzeigen im Landkreis Kitzingen zu sehen sind. Nachdem unsere neuen Models rund vier Monate im Einsatz sind, wollten wir wissen, wie es ihnen dabei ergangen ist: Wie war das Fotoshooting? Welche Kommentare gibt es aus dem Freundes- und Bekanntenkreis? Wie

empfinden sie die Kampagne?

Diese und weitere Fragen haben sie uns im persönlichen Gespräch beantwortet. Für unsere jüngsten Models Matti und Levi Eras meldeten sich deren Eltern Tina und Gerald zu Wort.

Was bewog Sie dazu, sich als VR-Model zu bewerben?

Walter Vierrether: Ich kenne den Fotografen, Frank Freihofer, schon lange und habe bei der 2. Runde von "Meine Bank gehört mir!" zu ihm gesagt, dass ich beim nächsten Mal dabei sei. Als dann im März die VR-Modellsuche begann, war für mich klar, dass ich mich bewerbe.

Hebammen: Wir finden die Werbekampagne richtig gut. Da lag es für uns nahe, sich in der Gruppe zu bewerben. Zugegebenermaßen nicht ganz uneigennützig: Wir hoffen, uns Hebammen als VR-Models der breiten Öffentlichkeit präsent machen zu können.

Meryem Ulusoy: Meine Eltern sind seit 1979 Kunde der VR Bank, ich seit 1990. Als ich im Internet von der VR-Modellsuche erfuhr, habe ich mich beworben, um meine Kundentreue auch nach außen zu zeigen.

Ralph Hartner: Schon bei den vorhergehenden Staffeln der Kampagne gefiel mir, Menschen, die ich kenne, in Situationen zu sehen, wie ich sie nicht kenne. Da war es nur konsequent, dass ich mich als VR-Model bewerbe.

Tina & Gerald Eras: Die VR-Modellsuche war uns aus Anzeigen in der FUNDGRUBE und MAINPOST bekannt. Bei einem Spaziergang von Iphofen nach Mainbernheim sahen unsere Jungs eine der orange-blauen Bänke. Mehr aus Spaß haben wir dann ein paar Fotos gemacht und an die VR Bank geschickt.

Alfons Knauer: Schuld ist meine jüngste Enkelin. Sie sagte zu mir "Opa, da machen wir mit!"



Alfons Knauer, Winzer im Ruhestand aus Dettelbach

und hat alles in die Wege geleitet.

Wie war es, als "professionelles" Model bei einem Fotoshooting zu posieren?

Walter Vierrether: Als Kitzinger Hofrat war ich schon einige Male bei Shootings dabei – insofern war es nichts Neues. Aber es war ein Riesenspaß, mit Frank (Freihofer) zu arbeiten.

Stephen Thomas: Das war sehr interessant. Ich bin selbst Hobbyfotograf und fand es spannend, bei einem professionellen Shooting dabei zu sein.

Hebammen: Es war kurz und schmerzlos. Da wir alle gemeinsam zum Shooting erschienen sind, haben die Ärzte unseren Dienst im Krankenhaus übernommen. Also musste es schnell gehen, und wir waren nach 20 Minuten fertig. Trotzdem war es anstrengend, fortwährend zu lächeln und die Bank, die immer schwerer wurde, fürs Foto hochzuhalten.

Meryem Ulusoy: Als Model habe ich keine Erfahrung, lasse mich aber gerne fotografieren. Da hat so ein Shooting viel Spaß gemacht. Und Frank Freihofer hat mit seiner sympathischen Art schon am Telefon jede Nervosität beseitigt.

Ralph Hartner: Es war eine tolle Erfahrung, einem Profi nicht nur über die Schulter schauen zu können, sondern mit ihm zu arbeiten. Herr Freihofer und seine Assistentin schufen eine angenehme Atmosphäre, die mich vergessen ließ, dass ich mich in einem kalten Studio befinde. Das Schwierigste war das Lächeln auf Knopfdruck – das liegt mir überhaupt nicht.

Tina & Gerald Eras: Ein bisschen Sorge hatten wir schon, ob es mit unseren "wilden Jungs" was wird. Aber Herr Freihofer und seine Assistentin hatten die beiden gut im Griff.

Alfons Knauer: Ich dachte, es wird anstrengend. Aber ich musste mich nur hinsetzen und der Fotograf war zufrieden.

Das Kitzinger Hebammen-Team



Wie finden Sie das Ergebnis?

Walter Vierrether: Ich finde das Ergebnis richtig gut und bekomme immer wieder zu hören, wie gut ich getroffen sei. "Walter, das bist Du, wie Du leibst und lebst", heißt es immer wieder.

Hebammen: Das Foto ist gut gelungen – auch wenn manche von uns sich als ein wenig "künstlich" wahrnehmen – aber man selbst mag sich ja am wenigsten auf Fotos.

Ralph Hartner: Das Foto war keine Liebe auf den ersten Blick. Beim zweiten Betrachten gefiel es mir schon besser und mittlerweile finde ich es toll.

Alfons Knauer: Das Foto passt. Das sagt mir jeder, der mich anspricht.

Welche Resonanz haben Sie bisher erfahren?

Walter Vierrether: Bis jetzt haben mich über 100 Leute angesprochen und es gab nur positive Kommentare. Einmal wurde ich gefragt "Bist Du gut versichert? Wir haben fast eine Vollbremsung gemacht, als wir Dich auf den Plakaten gesehen haben."

Stephen Thomas: Ich werde vor allem auf dem Golfplatz darauf angesprochen. Als Trainer bin ich neuen Golfspielern des öfteren von den Plakaten bekannt – das macht das Kennenlernen einfacher. Immer wieder bekomme ich auch lustige Sprüche zu hören, z. B. "Hast Du jetzt schon eine eigene Bank?" oder "Ich wusste gar nicht, dass ich mein Geld bei DIR angelegt habe."

Hebammen: Bis jetzt haben wir nur positive Kommentare gehört. Oft werden wir von Schwangeren bzw. Patientinnen angesprochen, dass sie uns von den Plakaten kennen. Ein schönes Gefühl.

Meryem Ulusoy: Ich habe viele positive Kommentare erhalten. Ein heimlicher Verehrer hat sogar auf ein Plakat "I love you" geschrieben (lacht). Aber das Schönste ist, dass aus meinem Bekanntenkreis viele Mädels mit Migrationshintergrund ermutigt wurden, so etwas auch mal auszuprobieren. Das freut mich sehr.

Ralph Hartner: Meine Jungs finden es cool und meiner Mutter gefällt es sehr. Da die erste Plakatierung mit dem Kitzinger Weinfest

zusammenfiel, wurde ich dort häufig angesprochen. Eine Jugendfreundin, die ich lange aus den Augen verloren hatte, schickte mir sogar eine sehr nette Mail, in der sie mir schrieb, wie überrascht Sie gewesen sei, mich auf den Plakaten zu entdecken und wie gelungen sie die Aktion finde. Und für mich selbst war es ein sehr spezieller Moment, mich in Überlebensgröße auf einem Plakat zu sehen.

Tina & Gerald Eras: Wir haben im Vorfeld nur Mattis und Levis Großeltern von der Aktion erzählt. Seitdem das erste Plakat hing, werden wir sehr oft von den verschiedensten Menschen angesprochen. Wir hätten nie gedacht, soviel Aufmerksamkeit zu erhalten. Sogar ein Mädchen aus Mattis Kindergarten, die ihn gar nicht persönlich kennt, hat uns angesprochen "Das ist doch der von der Werbung, oder?" Erstaunlich, wie insbesondere Kinder die Kampagne wahrnehmen.

Alfons Knauer: Ich bin häufig unterwegs und viele kennen mich, weil ich früher 18 Jahre Mitglied im Stadtrat war und im letzten Jahr Schützenkönig. Da werde ich schon einige Male angesprochen und bekomme Komplimente. Das macht mich gleich ein paar Jahre jünger (lacht). Und im Rheumabad sprechen mich viele Menschen an, von denen ich die Eltern kenne. Einer sagte sogar mal "Ich soll Dir ausrichten, dass mein Vater auch noch lebt."

Wie empfinden Sie die Kampagne "Meine Bank gehört mir!"?

Walter Vierrether: Die Kampagne passt sehr gut zum Genossenschaftsgedanken und ich vergleiche sie gerne mit einem Blick ins VR-Familienalbum. Auch eine Genossenschaft ist wie eine große Familie, in der sich die Mitglieder helfen und gemeinsam Ziele erreichen.

Stephen Thomas: Ich mag die Kampagne, weil sie durch ihr wiederkehrendes Grundmotiv einen hohen Wiedererkennungswert hat. Sie ist sehr persönlich, da echte Mitglieder aus der Region zu sehen sind. Und es ist immer wieder interessant, ob man ein Model kennt.



Matti und Levi Eras, die "wilden Jungs" aus Iphofen

Hebammen: Es ist eine tolle Kampagne, die Vertrauen vermittelt und für ein frisches und positives Image sorgt. Eine gute Idee sind auch die orange-blauen Bänke, die an vielen Orten aufgestellt sind und die man sofort erkennt. Besonders gefällt uns, dass Menschen wie Du und ich gezeigt werden und nicht anonyme Schönheiten.

Meryem Ulusoy: Mir gefällt sie – vor allem, da normale Menschen mitmachen können. Das zeigt, dass man bei der VR Bank nicht nur eine Nummer ist.

Ralph Hartner: Sehr gelungen – der Slogan "Meine Bank gehört mir!" ist schlichtweg toll und hat mich zum Umdenken bewegt. Früher verhielt sich meine Geschäftsbeziehung zur VR Bank ähnlich anonym wie die zu einem beliebigen Telefonanbieter. Heute bin ich ganz bewusst Mitglied "meiner" Bank.

Seit wann und warum sind Sie Mitglied unserer Genossenschaft?

Walter Vierrether: So lange ich denken kann. Ich fühle mich bei "meiner" VR Bank seit jeher gut aufgehoben.

Ralph Hartner: Wenn ich mich recht erinnere, wurde ich Anfang bis Mitte der 90er auf Empfehlung von Hr. Schleyer (Geschäftsstellenleiter in Etwashausen) Mitglied.

Alfons Knauer: Bestimmt schon 50 oder 60 Jahre. Und davor war auch schon mein Vater lange Mitglied.



Ralph Hartner, Verwaltungsbeamter aus Etwashausen



Meryem Ulusoy, Studentin aus Kitzingen



Stephen Thomas, Golf-Professional aus Kitzingen



© Foto: Janiel Kovatsch, 27.09.2012

Millionenmetropole voller Gegensätze

Unser Mitarbeiter Stefan Saalmüller über sein Auslandspraktikum in Nicaraguas Hauptstadt Managua

In meinen Semesterferien hatte ich die Möglichkeit, im Rahmen eines Auslandspraktikums beim Mikrofinanzinstitut Fundeser für zwei Monate ein Land kennen zu lernen, das auf der Welt kaum bekannt ist. Nicaragua ist das zweitärmste Land Lateinamerikas und der Karibik, gleichzeitig aber auch das sicherste.

Obwohl die Armut in diesem Land sehr offensichtlich ist, bietet es einen enormen Reichtum an kulturellen und natürlichen Sehenswürdigkeiten. Die zahlreichen Vulkane, die sich vom Norden bis zum Süden des Landes erstrecken, der Nicaraguasee, gleichzeitig größter See Mittelamerikas, sowie die vielen unberührten Pazifikstrände versetzten mich immer wieder ins Staunen. Die Hauptstadt Managua, in der ich während der zwei Monate lebte, ist mit rund 2 Millionen Einwohnern die größte Stadt des Landes.

Großstadt ohne Zentrum – Managua

Bei meiner Ankunft erlebte ich erst einmal einen Schock, denn das tropische Klima ist für einen Europäer doch sehr gewöhnungsbedürftig. Die Millionenmetropole Managua ist – obwohl nicht wirklich schön – sehr interessant. Das schwere Erdbeben im Jahr 1972 hat der Stadt zugesetzt, und auch der Bürgerkrieg 1978/79 hat ihr ein neues Gesicht verliehen. Trotz der hohen Einwohnerzahl und Fläche fühlt man sich nie wie in einer Großstadt, denn ein traditionelles Stadtzentrum gibt es seit dem Erdbeben nicht mehr. Ballungszentrum ist heute vor allem der Mercado Oriental, der größte Markt Nicaraguas. Dort kann man einfach alles kaufen, von nica-

raguanischen Speisespezialitäten über Möbel bis hin zu Fernsehern. Ein weiterer oft besuchter Ort ist das Einkaufszentrum „Galerias“, das sich im Laufe der letzten Jahre zum Treffpunkt der städtischen Oberschicht gemausert hat. Dort gibt es zahlreiche Bekleidungsgeschäfte, Restaurants und diverse Ausgagemöglichkeiten.

Stadt der Gegensätze

In Managua gibt es die unterschiedlichsten Lebensstandards. Industrie, Wohnviertel, brachliegendes Land und Viertel mit Wellblechhütten grenzen aneinander, alles ist bunt gemischt. Nur wenige Meter vom modernen Einkaufszentrum Galerias und dem Bankenviertel entfernt befinden sich Slums und gleich daneben wiederum gut ausgebaute Wohnviertel. Jedoch habe ich mich in der Stadt nicht einmal gefürchtet, die Menschen sind sehr offen und hilfsbereit und freuen sich, Menschen anderer Kulturen zu treffen.

Einblicke in die Arbeit eines Mikrofinanzinstitutes

Sehr interessant war natürlich für mich der zweimonatige Einblick in das Mikrofinanzinstitut Fundeser mit seinen rund 200 Mitarbeitern. Dieses Unternehmen bietet Menschen, die auf dem Kapitalmarkt aufgrund schlechter Bonität oder nicht vorhandener Sicherheiten keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben, durch die Vergabe von Kleinkrediten die Möglichkeit, deren private und gewerbliche Planungen zu verwirklichen. Fundeser hat seine Hauptzentrale in Managua und besitzt mit 18 weiteren Niederlassungen in ganz Nicaragua ein breites Filialnetz.

Am ersten Tag wurde ich herzlichst vom Team um Geschäftsführer Rene Romero begrüßt und von Anfang an in die tägliche Arbeit eingebunden. Interessanterweise befindet sich Fundeser zurzeit in einer Umstrukturierungsphase von einer Stiftung zu einem eigenständigen Finanzinstitut, wodurch ich an vielen Meetings teilnehmen konnte. Zudem hatte ich die Möglichkeit, Filialen von Fundeser in Zentralnicaragua zu besuchen, was mir einen Einblick in die ländliche Bevölkerung des Landes ermöglichte, wo Pferdekutschen noch zum Standardfortbewegungsmittel zählen.

Eine echte Herausforderung war die Landessprache. Obwohl ich in Deutschland zur Vorbereitung schon Spanischkurse absolviert hatte,



Stefan Saalmüller vor der Ruine der beim Erdbeben 1972 zerstörten Kathedrale Santiago de Managua. Bis zu der Katastrophe befand sich dort auch das Zentrum Managuas.

musste ich während der ersten Wochen nebenbei einen weiteren belegen, um meine Sprachkenntnisse auszubauen. Am Anfang fiel es mir recht schwer, auf Spanisch zu kommunizieren, da der lateinamerikanische Akzent sich teilweise vom spanischen unterscheidet. Daran gewöhnte ich mich jedoch recht schnell: Die meisten Kollegen sprachen und verstanden ausschließlich Spanisch und so war ich gezwungen, mich ausschließlich in der Landessprache zu verständigen.

Im Anschluss an mein Praktikum nutzte ich die Gelegenheit, eine Woche Urlaub in New York City zu verbringen. Der Wechsel von einer Stadt der extremen Gegensätze mit sehr viel Armut in die glitzernde Weltstadt war ein echter Kulturschock.

Insgesamt hatte ich eine unbeschreiblich schöne Zeit, die leider viel zu schnell vorbeiging. Ich bin sehr froh und dankbar, dass ich die Chance hatte, ein Auslandspraktikum in diesem wundervollen Land zu absolvieren. Nun bin ich seit einigen Wochen wieder zu Hause und mir fällt es immer noch schwer, all die einzigartigen Erlebnisse und Eindrücke in Worte zu fassen.



Stefan Saalmüller absolviert in unserer Bank das Verbundstudium, das die Berufsausbildung zum Bankkaufmann mit dem akademischen Studium zum Bachelor of Arts kombiniert. Seinen Abschluss "Bankkaufmann IHK" hat er im Februar dieses Jahres erlangt. Seitdem ist er im Bereich Marketing und Vertrieb eingesetzt und arbeitet gleichzeitig an seiner Bachelorarbeit. Den Bachelor wird er voraussichtlich im Februar 2014 erlangen.

Immobilienervice neu aufgestellt

Bei der Wahl der richtigen Immobilie unterstützen Sie unsere Immobilienexperten

Günstige Finanzierungsbedingungen, moderate Immobilienpreise und mietfreies Wohnen auch im Alter sind nur drei Gründe, die für den Bau oder Kauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung sprechen. Bevor die Entscheidung für die eigenen vier Wände getroffen wird, sollte man sich darüber im Klaren sein, dass man sich mit einer Immobilie einen neuen Lebensmittelpunkt schafft. Erfolg oder Misserfolg einer Immobilieninvestition hängen nicht von kurzfristigen Modetrends ab, sondern von langfristig wirksamen Marktgesetzen, auf die sich erfahrene Immobilienberater schon seit Jahrzehnten stützen.

Das Dienstleistungsangebot unseres Immobilienservices umfasst neben der Vermittlung von Wohn- oder Geschäftshäusern und Grundstücken unter anderem die vereinfachte Wertanalyse und Finanzierungsberatung, die Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen mit den Kaufinteressenten und die Abwicklung der Formalitäten bei Kaufvertragsabschluss.

Unterschiedliche Anforderungen an Wohn- und Gewerbeimmobilien

Das entscheidende Kriterium für die Werthaltigkeit einer Wohnimmobilie ist nach wie vor die Lage des Objektes. So spielen z.B. die Fragen nach Infrastruktur, Schulen, Kindergärten oder Arztpraxen vor Ort sowie der verkehrstechnischen Anbindung zum Arbeitsplatz die entscheidende Rolle.

Bei einer Gewerbeimmobilie steht hingegen der Verwendungszweck bzw. die Nutzung im Vordergrund und bestimmt letztlich die optimale Lage. Damit erfordert deren erfolgreicher Kauf eine eingehende Standortanalyse, die auch künftige Erweiterungsmöglichkeiten des Gewerbebetriebs berücksichtigt.

Prokurist [Franz-Josef Hartlieb](#) und Kundenbetreuer [Sebastian Skoda](#) zeichnen sich neben Fachwissen durch Kreativität sowie umfangreiche Kenntnisse des Immobilienmarktes aus und

stehen Ihnen für Ihre Wünsche rund um die Immobilie gerne zur Verfügung.

Unsere aktuellen Immobilienangebote finden Sie auch im Internet unter www.immowelt.de/vr-bank-kitzingen.



Franz-Josef Hartlieb
Telefon: 09321 915-180
Telefax: 09321 915-101
Mail: franz-josef.hartlieb@vr-bank-kitzingen.de



Sebastian Skoda
Telefon: 09321 915-236
Telefax: 09321 915-101
Mail: sebastian.skoda@vr-bank-kitzingen.de

Strafbarkeitsrisiken für Unternehmer

Strafverteidiger Holger Wirthwein zu Gast beim diesjährigen Unternehmerforum

„Das Unternehmerforum der VR Bank Kitzingen eG ist ein Zeichen für die gelebte Partnerschaft zwischen unserer Genossenschaft und ihren Mitgliedern“. Mit diesen Worten begrüßte Vorstand Peter Siegel die Teilnehmer unseres Unternehmerforums, das sich in diesem Jahr zum fünften Mal jährt. Als Gastgeber fungierte die Gartenbauzentrale Main-Donau eG in Albertshofen.

In seiner Begrüßungsrede betonte Peter Siegel den engen Bezug unserer Genossenschaft zu unseren über 19.000 Mitgliedern mit Geschäftsguthaben von insgesamt 8,9 Mio. Euro. Dass wir zwischenzeitlich über 83% des Passivgeschäftes und rund 72% des Aktivgeschäftes mit unseren Mitgliedern abwickeln, belege, dass wir auf dem richtigen Weg zur Mitgliederbank seien. Dieses Ziel wollen wir bis 2017 erreichen: Dann werden wir Geschäfte ausschließlich mit Mitgliedern tätigen.

Einen kurzen Überblick über die Gartenbauzentrale Main-Donau eG verschaffte anschließend deren Vorstandsvorsitzender Heinz Wenkheimer. Die Genossenschaft mit Betriebsstätten in Gundelfingen und Albertshofen vermarktet Gemüse und Obst für ihre Mitglieder, erzielt einen Jahresumsatz von ca. 20 Mio. Euro und zählt Unternehmen wie Edeka, Rewe und ALDI zu ihren größten Kunden.

„Das Strafbarkeitsrisiko ist heute ein typisches Risiko unternehmerischer Tätigkeit“ ließ Holger Wirthwein unsere Gäste in seinem auch für juristische Laien verständlichen Vortrag „Unternehmensstrafrecht“ wissen. Der Strafverteidiger für Wirtschaftsstrafrecht betreibt eine Kanzlei in Koblenz und ist Mitglied der ARGE Strafrecht des Deutschen Anwaltvereins. Gleich zu Beginn stellte der Jurist klar, dass die Annahme „Mich betrifft das nicht“ falsch sei. Jeder Unternehmer

sei dem Risiko einer Strafverfolgung ausgesetzt. Anhand verschiedener Praxisbeispiele zeigte er, wie schnell auch unbescholtene Unternehmer ins Visier strafrechtlicher Ermittlungen geraten können.

Als besonders bedenklich bezeichnete er den Umstand, dass das in Deutschland geltende Prinzip der Unschuldsvermutung mehr und mehr unterminiert werde. Vor allem der Steuerfahndung reiche ein bloßer Verdacht, um Unternehmer in ernste Bedrängnis zu bringen. Eindringlich wies er auf die Pflicht des Unternehmers hin, Straftaten oder Pflichtverletzungen vorzubeugen und für den Fall einer Straftat oder Pflichtverletzung geeignete Vorsorgemaßnahmen zu treffen.

Sollte man ins Visier der Strafverfolgungsbehörden geraten, gelte es, sich unverzüglich an einen Rechtsbeistand zu wenden und bis dahin vor allem von seinem Schweigerecht Gebrauch zu machen. Für den Fall einer Durchsuchung von Wohn- oder Geschäftsräumen empfahl Wirthwein, den Behörden das im Durchsuchungsbeschluss Genannte unverzüglich herauszugeben, da die Durchsuchung daraufhin unverzüglich beendet werden müsse.

Im Anschluss an den Vortrag hatten die Teilnehmer bei einem Imbiss und Umtrunk Gelegenheit, die Inhalte des Vortrags zu erörtern.

Initiator, Referent und Gastgeber unseres 5. Unternehmerforums (v. links n. rechts): Peter Siegel, Holger Wirthwein und Heinz Wenkheimer.



Das Geld des Dorfes

Angriff aus Brüssel: Wie die Regulierungswut der EU das Erfolgsmodell Volksbank gefährdet

Das urdeutsche Erfolgsmodell regionaler Geldinstitute im Eigentum ihrer Kunden ist in Gefahr: Brüsseler Regulierungswut und politisch verordnete Minizinsen stellen das lokal verwurzelte Geschäft infrage. Den 30 Millionen Kunden drohen höhere Kosten und Filialschließungen.

Lutz Murmann ist seit 30 Jahren Volksbanker und kennt fast jeden der 6.400 Bewohner der südhessischen Gemeinde Eppertshausen persönlich: "Ich habe schon Baufinanzierungen bei mir im Wohnzimmer abgeschlossen", erzählt der 50-Jährige, der in seiner Freizeit die lokale Fußballmannschaft trainiert. Eppertshausen liegt im Dreieck von Frankfurt, Darmstadt und Aschaffenburg. Und nebst Rathaus, Dorfbrunnen, Sportplatz, Bürgerhalle sowie Gewerbegebiet gehört dazu auch Murmanns Arbeitgeber, die Volksbank Eppertshausen. Sie ist Eigentum der im Ort ansässigen Privat- und Firmenkunden.

Volks- und Raiffeisenbanken bedienen 30 Millionen deutsche Verbraucher und Unternehmer, mehr als 17 Millionen davon sind Mitglieder, besitzen also Genossenschaftsanteile ihrer Bank. Die Zahl der Geldgenossen ist damit viel höher als die der Aktionäre mit 4,5 Millionen. Doch das bei den Deutschen so beliebte Dorf- und Wohnzimmerbanking à la Eppertshausen könnte zum Auslaufmodell werden.

Mehrere Fronten

Dem typisch deutschen Erfolgskonzept kleiner und ortsnaher Volks- und Raiffeisenbanken droht Gefahr – ausgerechnet aus dem sich gern verbrauchernah gebenden Brüssel. Bei dem Bemühen, die Banken durch stärkere Regulierung sicherer zu machen, schert sich die EU-Kommission wenig um die Besonderheiten der deutschen Genossenschaftsbanken. In der Folge drohen den Kunden höhere Kreditzinsen, Filialschließungen und geringere Ausschüttungen auf ihre Anteile. Denn das bisher so florierende Geschäftsmodell gerät gleich an mehreren Fronten in die Zange:

- Der politisch gewollte Niedrigzins, der Südeuropas Krisenstaaten über Wasser halten soll, nagt an den Erträgen der Geldgenossen. Sie können ihre hohen Kundeneinlagen weniger rentabel anlegen.
- Strengere Regulatoren und Aufseher wollen nach der Finanzkrise vor allem Großbanken stärker an die Kette legen und eine erneute Haftung der Steuerzahler vermeiden. Doch die

neuen Regeln verursachen Kollateralschäden bei den Genossen. Kleine Häuser können die überbordende Bürokratie nicht schultern und suchen Schutz in der Fusion. Mitarbeiter müssen mehr Zeit für Regulierungsaufgaben verwenden statt für Beratung, das Filialnetz dürfte daher ausgedünnt werden.

- Härtere Liquiditätsvorschriften aus einer EU-Verordnung zur Umsetzung der Baseler Bankenregeln erschweren die von den Volksbanken stark betriebene Finanzierung langfristiger Kredite mit kurzfristig fälligen Spareinlagen.
- Zudem kollidieren die Pläne für eine europaweite Bankenunion mit der eigenen Institutssicherung der Volksbanken.

Dabei haben diese dem deutschen Bankensystem über Jahrzehnte Stabilität verliehen und Sparer, Anleger sowie lokale Unternehmen mit größtenteils einfachen und meist verlässlichen Finanzprodukten versorgt. Rund 1.100 Volks- und Raiffeisenbanken mit rund 13.000 Filialen verteilen sich quer über die Republik. Der Großteil sind Winzlinge wie die Volksbank Eppertshausen mit nur 140 Millionen Euro Bilanzsumme und rund 30 Mitarbeitern.

Als Gruppe ist die Bedeutung der Genossenschaftsbanken enorm (siehe Grafik), manche bezeichnen sie wegen des Fokus auf nationale Kunden als die wahre Deutsche Bank. Die kommt auf eine Bilanzsumme von rund zwei Billionen Euro. Die Finanzgruppe der Genossen bringt inklusive der Zentralinstitute DZ Bank und WGZ Bank, der Bausparkasse Schwäbisch Hall, der R+V Versicherung und dem Fondsanbieter Union insgesamt mehr als eine Billion Euro auf die Waage. Im vergangenen Jahr stieg der Vorsteuergewinn der genossenschaftlichen Finanzgruppe um mehr als die Hälfte auf 6,9 Milliarden Euro. Innerhalb der Gruppe hilft die DZ Bank den lokalen Genossenschaftsbanken bei der Finanzierung und legt auch deren Gelder am Kapitalmarkt an. Wegen strengerer Bankenregeln müssen die Genossen nun das Kapital ihres Spitzeninstituts aufstocken.

Die deutsche Erfindung kundeneigener Kreditinstitute stammt aus dem 19. Jahrhundert und hat zwei Weltkriege, Inflation sowie Währungsreformen überlebt. Sie kam auch ohne Staatsgeld durch die Finanzkrise. Die genossenschaftliche Tradition der gegenseitigen Selbsthilfe von Unternehmern, Landwirten und Verbrauchern lebt in der Tatsache weiter, dass mehr als die Hälfte

der gut 30 Millionen Kunden auch Anteile an ihrer Bank zeichnen – in der Regel 50 bis maximal 500 Euro – und diese so mit Haftkapital ausstatten.

Umso erbitterter kämpfen die Genossenschaftsbanken gegen die Brüsseler Pläne für eine europaweite Sicherung der Kundeneinlagen. Bisher schützen sie das Geld ihrer Kunden in voller Höhe, indem kriselnde Häuser notfalls von gesunden Nachbarbanken übernommen werden. Das kommt selten vor. Ein Fall betraf die Berliner Volksbank, die Ende der Neunzigerjahre zwei Schwesterinstitute unter ihre Fittiche nehmen musste, die sich mit Immobilieninvestments verhohten hatten.

Kern der Institutssicherung ist die Prävention durch ständige Überwachung der Mitgliedsbanken. So prüfen die Regionalverbände regelmäßig die Geschäfte der Bankvorstände vor Ort. Dieses autarke Konzept würde mit einer gemeinschaftlichen EU-Einlagensicherung kollidieren, weil dabei die Europäische Zentralbank als Oberaufseher mitentscheidet, welche Banken Entschädigungen für ihre Kunden bekommen. Zudem droht wegen der Probleme vor allem südeuropäischer Banken eine Transferunion zu Lasten der zahlreichen Volksbank-Sparer. Denn auch die genossenschaftliche Institutssicherung speichert Reserven für den Fall, dass Mitgliedsbanken gestützt werden müssen.

"Für mich erschließt sich der Nutzen einer EU-weiten Einlagensicherung nicht", schimpft Eva Wunsch-Weber, Chefin der Frankfurter Volksbank mit 475.000 Kunden und 8,1 Milliarden Euro Bilanzsumme. "Die Volks- und Raiffeisenbanken bieten ihren Kunden einen besseren Schutz als alles, was in der EU zu diesem Thema diskutiert wird".

Prompt rutschte ihrem Kollegen Stephan Götzl, Präsident des Genossenschaftsverbands Bayern, als Reaktion auf die jüngsten EU-Vorschläge zur Bankenunion der drastische Vergleich mit dem Ermächtigungsgesetz der Nazis heraus.

Diplomatischer bringt es Reinhard Schmidt auf den Punkt, Finanzprofessor an der Frankfurter Goethe-Universität: "Bei den europäischen Regulierern ist das Verständnis für alternative Bankformen wie die Genossenschaften nicht besonders stark ausgeprägt." Brüssel wolle zwar die Diversität im Bankensektor erhalten, doch die aktuellen Vorschläge zur Bankenunion zeigten in eine andere Richtung.

Selbsthilfe statt Staatshilfe

"In 170 Jahren hat der deutsche Staat nie eine Genossenschaftsbank gestützt", sagt Gerhard Hofmann, beim Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) zuständig für Regulierungsfragen. Die Institute seien einzeln zu klein, um auf Staatshilfen hoffen zu können. Sie stützen sich notfalls gegenseitig, indem schwächere Institute mit stärkeren Nachbarn fusionieren. Das passierte 2012 20-mal. Dabei waren aber nicht akut drohende Pleiten der Grund, sondern Kundenschwund in bevölkerungsarmen Gegenden oder steigender Bürokratieaufwand, den kleine Häuser nicht mehr allein schultern konnten. "Die Zahl der Fusionen unserer Mitgliedsinstitute steigt", sagt BVR-Vorstand Hofmann. Eine Prognose gibt der Verband nicht ab. In den zurückliegenden zehn Jahren schrumpfte die Zahl der eigenständigen Volksbanken bereits um 26 Prozent.

Kein Wunder, dass BVR-Präsident Uwe Fröhlich gegen die EU-Pläne für eine europäische Einlagensicherung zu Felde zieht. Er hat erreicht, dass sie nicht mehr so offensiv propagiert werden wie 2012. Damals machten die Genossen Hand in Hand mit den ebenfalls betroffenen Sparkassen mit Zeitungsanzeigen mobil und brachten die Bundesregierung auf ihre Linie.

Für den Fall, dass der Widerstand gegen Brüssel nachlasse, liege die nächste Kampagne fertig in der Schublade der Genossen, heißt es im politischen Berlin. "Bei einer rot-grünen Regierung wissen wir nicht genau, ob sie eine ebenso entschlossene Haltung einnimmt oder eher bereit wäre, die Einlagensicherungen in Europa zusammenzulegen", sagt BVR-Regulierungsexperte Hofmann. "Wir werden unser über viele Jahrzehnte erfolgreiches System verteidigen und den Bürgern verdeutlichen, was eine Vergemeinschaftung der Einlagensicherung in Europa

bedeuten würde."

Die ist noch nicht in Stein gemeißelt, allerdings bildet die gemeinsame Aufsicht, Abwicklung und Einlagensicherung für Geldhäuser den logischen Dreiklang der EU-Bankenunion. Fest stehen aber schon weitere Regulierungsverschärfungen aus Brüssel. Wie die sich an der Filialfront auswirken, zeigt das Beispiel Eppertshausen.

Kundennähe als Prinzip

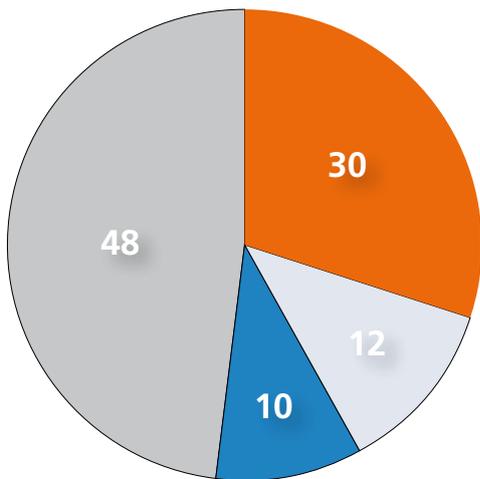
Volksnahe Berater wie Lutz Murmann sind das Rückgrat der Genossenschaftsbanken. Sie gehen keinem Stammtisch aus dem Weg und sind aktives Mitglied in fast jedem lokalen Verein. In Eppertshausen hat der Aufsichtsrat festgelegt, dass Vorstände im Ort wohnen müssen – eine Regel, die bei vielen Volks- und Raiffeisenbanken gilt.

Fortsetzung auf Seite 8.

Marktanteile deutscher Banken¹

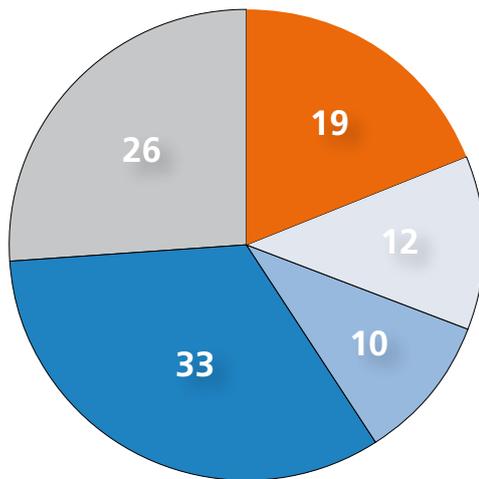
Bei Girokonten, Tages- und Festgeld

Gesamte Spareinlagen: 622,6 Mrd. Euro



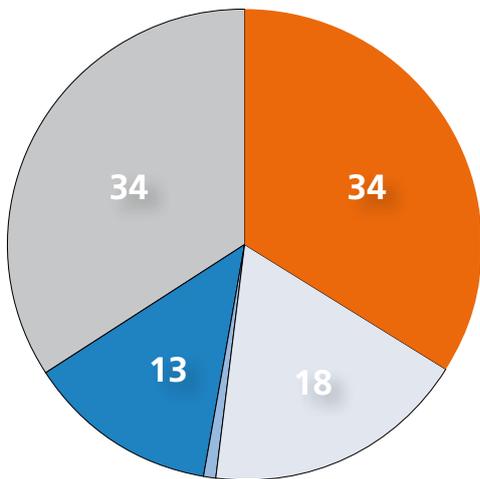
Bei Krediten an Unternehmen und Privatleute

Gesamtes Kreditvolumen: 2,45 Billionen Euro



Bei Bankfilialen in Deutschland

Gesamtzahl: 38.336



- Volksbanken / Raiffeisenbanken
- Grobbanken²
- Landesbanken
- Sonstige³
- Sparkassen

¹Stand Dezember 2012, Angaben in Prozent, Zahlen gerundet

²Deutsche Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank, Postbank

³z. B. Privatbanken, ausländische Banken, Bausparkassen

Quelle: Bundesbank, eigene Berechnungen

Ob samstags beim Grillen im Garten oder sonntags auf der Tribüne des Fußballvereins - auch in der Freizeit haben Volksbanker immer mindestens einen Kunden neben sich stehen oder sitzen. Oder einen, der es noch werden könnte. Das hält auf Dauer nur durch, wer diesen Job lebt.

Um ihre Kundschaft bei Laune zu halten, scheuen die Volksbanker keine Mühen. So kann Murmann zu den Mitgliederveranstaltungen nebst Würstchen und Bier routiniert Karnevalshumor beisteuern: Er schlüpft auch privat ins Narrenkostüm und tritt während der hessischen Fastnacht in verrauchten Gemeindegärten oder nach Turnschuhen müffelnden Sporthallen auf.

Dieses bodenständige Idyll gerät nun ins Visier von Big Brüssel: "Die neue Bankenregulierung schlägt sich bis auf die kleinste Ortsbank nieder", klagt Murmanns Chef Klaus Spinnler, Vorstand der Volksbank Eppertshausen. Die Auflagen seien zwar grundsätzlich richtig, doch kleine Banken könnten ihre Verwaltung nicht ausbauen.

So erfordern etwa die strengeren Vorschriften für die Prüfung von Kreditanfragen, Meldung von Finanzdaten oder Protokollierung von Wertpapiergeschäften Bürokratie, die sich kleine Volksbanken nicht leisten können. Wenn Spinnler Mitarbeiter dafür einplant, fehlen diese für die Beratung oder müssten teuer neu rekrutiert werden. Einige Genossenschaftsbanken bieten daher keine beratungsintensiven Wertpapiergeschäfte mehr an.

Aus Sicht von BVR-Präsident Fröhlich werden vor allem kleine Ortsbanken an die Wand gedrückt. Deren Chef sei oft zugleich der einzige Spezialist für Regulierungsfragen. Den Extra-Aufwand könne er neben seinen operativen Aufgaben nicht leisten.

Fröhlich schätzt, dass der steigende Regulierungsaufwand zusätzliche Kapazitäten in der Größenordnung von 1.200 Mitarbeitern bindet. Das mag im Vergleich zur Gesamtzahl von 190.000 Mitarbeitern verkraftbar erscheinen. In der kleinteiligen Struktur von Banken mit teilweise nur einer Handvoll Mitarbeiter lässt sich der Personalaufwand aber kaum organisieren. Auslagern an externe Anbieter ist keine Lösung, weil die Haftung für Fehler bei den Volksbanken hängen bliebe. Zudem wäre Mehrwertsteuer auf die eingekauften Leistungen fällig, die Banken sich nicht von ihren Kunden wieder holen können.

Das Bild geplagter Geldgenossen gleicht sich - ob im Norden oder Süden. "Jede noch so kleine Volks- und Raiffeisenbank muss mittlerweile fast dieselbe Regulierungsbürokratie betreiben wie die Deutsche Bank", bekräftigt Michael Brandt, Vorstandsmitglied der Volksbank Lübeck. Dafür sind neben den Kapital- und Liquiditätsvorschrif-

ten der EU auch deutsche Regeln verantwortlich. So fragt die Finanzaufsicht BaFin neben den Risiken aus dem täglichen Bankgeschäft sogar Maßnahmen ab, wie die Bank auf Naturkatastrophen oder Terroranschläge reagieren würde.

Weil sie wegen des hohen Aufwands ihre Kunden nicht mehr adäquat hätte bedienen können, schloss sich die Raiffeisenbank aus dem Lübecker Stadtteil Travemünde mit ihren 22 Mitarbeitern 2012 der größeren Volksbank an. Die zählt jetzt insgesamt 180 Mitarbeiter und 15.000 Mitglieder. Zu den Firmenkunden gehören Spediteure und Händler, die sich rund um den Lübecker Hafen angesiedelt haben. Auch die Miniwerft Grell in Lübeck-Schlutup ist Kunde. Das 16-Mann-Unternehmen baut und restauriert Yachten. Chef Jan Grell findet Auftragsfinanzierungen mit der Volksbank angenehmer als mit Großbanken. "Die Entscheider der Volksbank sitzen vor Ort, deshalb läuft eine Kreditvergabe persönlicher ab", sagt Grell.

Auch in der wirtschaftlich florierenden Region des Bodensees suchten zwei regulierungsgeplagte Häuser Zuflucht im Zusammenschluss: die Raiffeisenbanken Ravensburg und Voralldg fusionierten 2012.

Das Beispiel Ravensburg zeigt zugleich, wie die neuen Liquiditätsregeln aus der EU-Verordnung zur Bankenregulierung zum Problem für die Volks- und Raiffeisenbanken werden. Die Regeln müssen von 2015 bis 2018 schrittweise in Deutschland umgesetzt werden.

"Das Geld des Dorfes dem Dorfe", dieses historische Motto seiner Bank zitiert Arnold Miller gerne. "Wir geben das Geld vom Sparbuch der Oma als Baukredit an den Enkel weiter", fasst der Vorstand der Raiffeisenbank Ravensburg das Geschäftsmodell zusammen. Zusätzlich vergibt die Bank Firmenkredite an Kunden wie den Schleifmaschinenbauer Knecht aus dem benachbarten Bergatreute, die die unkomplizierte Zusammenarbeit schätzen. "Bei einem Großinstitut muss ich als lokaler Kunde lange auf ein Feedback aus der Zentrale warten, das ist mir zu bürokratisch", sagt Unternehmenschef Manfred Knecht.

Doch die Methode der lokalen Genossenschaftsbanken gerät unter Druck, weil Kredite und Baufinanzierungen laut EU-Vorgaben bald stärker mit langfristig angelegten Geldern refinanziert werden müssen. Das schnell kündbare Sparkonto der Oma lässt sich dann nicht mehr so leicht für den Baukredit des Enkels heranziehen. "Das könnte zu einem deutlichen Problem für unser Geschäftsmodell werden, weil wir uns hauptsächlich mit kurzfristigen Kundeneinlagen finanzieren", sagt der Ravensburger Raiffeisenbanker Miller.

Zusätzlich in die Klemme geraten die kunden nahen Genossen durch die niedrigen Zinsen.

Betroffen sind davon alle Banken, aber die Volks- und Raiffeisenbanken trifft es besonders hart. Nur rund 80 Prozent der Kundeneinlagen in Höhe von insgesamt 542 Milliarden Euro können sie als Kredite vergeben. Für den Einlagenüberhang von fast 100 Milliarden Euro gibt es kaum noch lukrative Anlagechancen. Zugleich laufen immer mehr bisher hoch verzinsten Anlagen aus und können nur durch schlechter rentierende ersetzt werden. Die betroffenen Banken reagieren, indem sie höhere Risikoprämien von ihren Kreditkunden verlangen. "Die Zinsen für private Baufinanzierungen werden daher mittelfristig steigen", prophezeit der Eppertshäuser Volksbankchef Spinnler.

Wie die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank durchschlägt, zeigt sich etwa bei der Raiffeisenbank Ravensburg. Sie kann nur 80 Prozent der Einlagen in Höhe von 370 Millionen Euro als Kredite an Unternehmen und Verbraucher vergeben. Nach Schätzung von Vorstandsmitglied Miller wird der Zinsertrag der Genossenschaftsbanken in den kommenden zwei bis drei Jahren um etwa 30 Prozent schrumpfen.

Druck auf die Filialstruktur

Nach der Fusion mit den Kollegen aus dem Voralldg hatte Millers Raiffeisenbank das Personal in den Filialen zunächst sogar aufgestockt. "Aber wegen der sinkenden Zinserträge müssen die Volks- und Raiffeisenbanken künftig sparen, was bei manchen Banken Druck auf die Filialstruktur ausüben könnte", sagt Miller. Im Klartext heißt das: Es wird deutschlandweit wohl weniger Filialen geben, und diese werden mit weniger Mitarbeitern besetzt sein. Volksbanken müssen Standardaufgaben stärker als bisher an zentralen Stellen bündeln, kleine Ortsbanken sich mit größeren Nachbarn zusammenschließen.

Die Volksbank Eppertshausen hat Fusionsbestrebungen bisher tapfer widerstanden - schon vor 32 Jahren hätte sie aus Spargründen mit einem anderen Institut zusammengelegt werden sollen. Doch Regulierung und Kostendruck lasten weiter auf dem Mini-Institut, dessen Mitarbeiterzahl in den vergangenen acht Jahren um 20 Prozent schrumpfte. "Die Volksbank Eppertshausen wird es nicht ewig geben", fürchtet Berater Murmann. "Aber 10 bis 15 Jahre sollten wir auf jeden Fall noch schaffen."

Der vorliegende Artikel ist ein Auszug aus der Zeitschrift WirtschaftsWoche (Ausgabe NR. 031 vom 29.07.2013, Seite 040); Nachdruck mit freundlicher Genehmigung der Handelsblatt GmbH.

© Handelsblatt GmbH.
Alle Rechte vorbehalten.

Das große Los gezogen

10.000 Euro für Gewinnsparerin der VR Bank Kitzingen eG

Über ein üppiges Sommergeschenk konnte sich Elisabeth Schütz aus Kitzingen freuen. Bei der August-Auslosung des Gewinnsparvereins der Raiffeisenbanken und Volksbanken in Bayern zog sie mit ihrem Los einen Hauptgewinn von 10.000 Euro. Der glücklichen Gewinnerin und ihrem Ehemann Ludwig gratulierten Prokurist Peter Dill sowie Kundenberaterin Claudia Seipel.

Nachdem im letzten Jahr Gewinne von über 127.000 Euro an die Gewinnsparer unserer Bank ausgeschüttet wurden, können sich die Gewinne auch in diesem Jahr sehen lassen: Bis September flossen Geldgewinne von rund 94.000 Euro, zusätzlich konnte ein Gewinner sich über ein nagelneues Golf Cabriolet freuen.

Mit einem Betrag von 5 Euro monatlich kann man am Gewinnsparen teilnehmen. Dabei beläuft sich der Spieleinsatz für die eigentliche Lotterie auf 1 Euro, die restlichen 4 Euro werden als Sparbeitrag am Ende jedes Jahres dem Konto des Gewinnsparers gutgeschrieben.

Die größten Gewinner sind laut Peter Dill jedoch mildtätige und gemeinnützige Einrichtungen, denen der jährliche Reinertrag aus dem Gewinnsparen in Form von Spenden zu Gute kommt. So konnten wir im vergangenen Jahr insgesamt rund 60.000 Euro an Vereine, Schulen, Kindergärten und sonstige Institutionen innerhalb unseres Geschäftsgebietes ausschütten



Elisabeth und Ludwig Schütz aus Kitzingen (Bildmitte) freuen sich gemeinsam mit Prokurist Peter Dill und Kundenberaterin Claudia Seipel über 10.000 Euro

Meine Region ist mir wichtig!

Unter dieser Rubrik stellen wir Ihnen unsere Mitarbeiter und ihr Ehrenamt vor

Viele unserer Mitarbeiter üben in ihrer Freizeit ein Ehrenamt aus und leisten damit einen wichtigen Beitrag für unsere Gesellschaft. Dieses Engagement wollen wir als Arbeitgeber fördern. Daher starteten wir in der letzten Ausgabe der VR-News die Artikelserie "Meine Region ist mir wichtig!" Hierin stellen wir Ihnen Mitarbeiter unserer Genossenschaft vor, die in ihrer Freizeit einen ehrenamtlichen Beitrag für das Gemeinwohl leisten.

Kirchenvorstand und Kirchenpfleger in Mainstockheim

Hauptberuflich steht Firmenkundenbetreuer **Werner Zürlein** unseren Geschäfts- und Firmenkunden als Partner für alle Finanzangelegenheiten zur Verfügung.

In seiner Freizeit agiert er als Kirchenvorstand und Kirchenpfleger der evangelisch-lutherischen Kirchengemeinde Mainstockheim. Im persönlichen Gespräch erfuhren wir mehr über die damit

verbundenen Aufgaben und seine Motivation.

verbundenen Aufgaben und seine Motivation.

Herr Zürlein, was hat Sie dazu bewegt, sich als Kirchenpfleger in Mainstockheim zu engagieren? Vor ca. 7 Jahren kam der damalige Kirchenvorstand auf mich zu und fragte, ob ich mir eine Kandidatur für das Amt des Kirchenvorstandes vorstellen kann. Da mir die Kirche schon immer am Herzen lag, habe ich dem Wunsch spontan entsprochen und mich der Wahl gestellt. Seitdem bin ich als Mitglied im Kirchenvorstand für die evangelische Kirchengemeinde und gleichzeitig als Kirchenpfleger für die Finanzen zuständig.

Was sind die Aufgaben eines Kirchenpflegers? Dem Kirchenpfleger obliegt die Verwaltung der Finanzen der Kirchengemeinde. Er erstellt gemeinsam mit dem Kirchenvorstand den jährlichen Haushalt und überwacht die Einhaltung der verschiedenen Haushaltsansätze im laufenden Jahr. Er ist für den kompletten Zah-

lungsverkehr und – insbesondere in Mainstockheim – für die Finanzen des Kindergartens und des Friedhofs verantwortlich. Alle Zahlungen, z.B. auch die Elternbeiträge des Kindergartens, laufen über den Tisch des Kirchenpflegers.

Wieviel Freizeit wenden Sie für Ihr Ehrenamt auf? Das Amt als Kirchenvorstand, verbunden mit dem Amt des Kirchenpflegers, erfordert mindestens 7-10 Stunden wöchentlich. Aber da darf man nicht darauf schauen. Viel wichtiger ist, dass man es versteht, andere zu motivieren und mitzuziehen. Alleine kann man hier – egal mit welchem Zeitaufwand – nichts erreichen. Aber es macht viel Spaß und bringt mir selbst auch eine Menge. Das Amt darf nicht nur Kraft kosten, sondern es muss einem auch eine positive Rückkoppelung geben. Nur dann kann man solch eine Aufgabe auf Dauer erfüllen.

Üben Sie weitere Ehrenämter aus? Im Sommer wurde ich in den Dekanatsausschuss gewählt. Daneben bin ich seit vielen Jahren aktiver Tennisspieler in Mainbernheim und habe im Verein schon verschiedene Posten in der Vorstandschaft übernommen. Derzeit bringe ich mich als 2. Abteilungsleiter der Tennisabteilung ein.

Was sagen Sie Menschen, – z. B. Ihren Kindern – die Sie zur Ausübung eines Ehrenamtes bewegen wollen? Übernehmt ruhig Verantwortung und seid aktiv in den Bereichen, die Euch wichtig sind, bzw. die Euch am Herzen liegen. Von alleine werden keine Arbeiten erledigt und wenn Ihr etwas erreichen wollt, müsst Ihr auch etwas dafür tun. Denn leider gibt es immer weniger Leute, die bereit sind, sich zu engagieren. Schade!



Mehr Übersicht, mehr Service, viel Komfort

Unsere neue Online-Geschäftsstelle ist seit dem 29. August eröffnet

Vor rund zwei Jahren fiel der Entschluss, unseren zwischenzeitlich in die Jahre gekommenen Internetauftritt zu überarbeiten. Die Bedienerfreundlichkeit für unsere Mitglieder und die Möglichkeiten, mit uns in Kontakt zu treten, sollten verbessert und das Informationsangebot weiter ausgebaut werden.

Anregungen durch Mitgliedervertreter

Doch was genau wollen und brauchen unsere Mitglieder? Auf was gilt es zu achten? Was ist wichtig, was weniger? Fragen, die das verantwortliche Projektteam um Prokurist Franz-Josef Hartlieb nicht ohne Unterstützung der Betroffenen beantworten wollte. Daher luden wir im September letzten Jahres unsere Vertreter ein, in einem Workshop gemeinsam mit Mitarbeitern unserer Bank einen Anforderungskatalog für die Homepage ihrer Genossenschaftsbank zu erarbeiten.

Unser neuer Internet-Auftritt solle, so der Tenor der Workshop-Teilnehmer, vor allem einfach und übersichtlich sein. Einzelne Seiten sollten nur die benötigten Informationen enthalten und nicht durch zusätzliche Banner oder ständig wechselnde Motive den Nutzer mit Eindrücken überfrachten. Wichtig seien auch die Darstellung persönlicher Ansprechpartner und die Möglichkeit, mit diesen einfacher als bisher online in Kontakt zu treten.

Mehr als nur ein neues Design

An der Umsetzung der wertvollen Anregungen und Wünsche in die Praxis haben wir anschlie-

ßend intensiv gearbeitet. Erklärtes Ziel war es, unseren Mitgliedern am Ende nicht nur ein zeitgemäßes und übersichtliches Design, sondern eine echte Geschäftsstelle mit umfassendem Service- und Produktangebot zur Verfügung zu stellen. Die hierfür erforderlichen Arbeiten waren sehr umfangreich und nahmen, da wir sämtliche Arbeitsschritte in Eigenregie durchführten, mehr Zeit in Anspruch als ursprünglich angenommen.

Nach der Festlegung grundsätzlicher Inhalte und Strukturen galt es, insgesamt rund 400 einzelne Sites zu gestalten und mit Text zu füllen. Über 80 Mitarbeiter wurden fotografiert und unzählige Fotos bei verschiedenen Bildagenturen gesichtet, um unserer Online-Geschäftsstelle ein ansprechendes Gesicht zu geben. Arbeitsabläufe und Prozesse mussten neu geregelt und Verantwortlichkeiten festgelegt werden.

Die Erwartungen an unsere Online-Geschäftsstelle waren hoch und mit Spannung blickten alle Beteiligten dem "Eröffnungstermin" entgegen. Am 29. August 2013 war es soweit und unsere Online-Geschäftsstelle ging ohne größere Schwierigkeiten ans Netz.

Rund um die Uhr Aufträge erteilen und Konten eröffnen

Die wohl bedeutendste Neuerung ist die Möglichkeit, mittels verschiedener Serviceaufträge rund um die Uhr mit uns interagieren zu können. Aufträge, die bisher am Schalter aufgegeben werden mussten, können jetzt schnell und einfach online erteilt werden.

Mittels Serviceauftrag können z. B. Adressen geändert, Vollmachten vergeben, Kreditkarten oder Fremdwährungen bestellt, Dispositionskredite beantragt oder Kontomodelle geändert werden. An unsere Berater können Gesprächswünsche zu Themen wie "Erben & Vererben", "Depot-Check", "Immobilienfinanzierung" oder "Existenzgründung" übermittelt werden.

Unseren Geschäftskunden bieten wir spezielle Dienstleistungen, beispielsweise Leasinganfragen oder Münzgeld-Bestellungen, an. Abgerundet wird das Angebot durch die Möglichkeit, Terminwünsche oder Mitteilungen an den Berater zu hinterlassen.

Ein weiteres Novum ist die Möglichkeit, verschiedene Konten online abschließen und VR-GewinnSparlose erwerben zu können.

Online-Banking ebenfalls im neuen Gewand

Serviceaufträge und Online-Produktabschlüsse stehen selbstverständlich auch den Online-Banking-Anwendern innerhalb unseres ebenfalls runderneuterten eBanking-Bereichs zur Verfügung. Dort kann der Zahlungsverkehr komfortabel und sicher abgewickelt werden. Überweisungen können direkt oder per Termin durchgeführt werden, Daueraufträge angelegt, der Kontoauszug elektronisch abgerufen oder die Freistellungsaufträge verwaltet werden. Darüber hinaus können Wertpapieraufträge einfach von zuhause oder unterwegs im System erfasst und so unmittelbar an der Börse ausgeführt werden – schneller und kostengünstiger als über den Berater.

Sagen Sie uns Ihre Meinung

Wir freuen uns, unseren Mitgliedern mit unserer neuen Online-Geschäftsstelle einen klar strukturierten und bedienerfreundlichen Zugang zu allen notwendigen Informationen rund um Finanzthemen und unkomplizierte Interaktionsmöglichkeiten anbieten zu können.

Um Ihre Erwartungen weiterhin erfüllen zu können, sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Mit unserem Serviceauftrag "Lob und Kritik" können Sie uns mitteilen, wenn Ihnen etwas nicht gefällt oder wir etwas besser machen können. Bitte machen Sie hiervon Gebrauch. Wir versuchen, soweit dies möglich ist, konstruktive Kritik und Verbesserungsvorschläge in die Tat umzusetzen.

Mit unseren zahlreichen Serviceaufträgen können Sie uns rund um die Uhr mitteilen, was wir für Sie tun können.

The screenshot shows the VR Bank Kitzingen website. At the top, there is a navigation bar with links like 'Suche', 'Kontakt', and 'Login'. Below that, a section titled 'Ihr Auftrag an uns' (Your request to us) is displayed. A hint says: 'Hinweis: Wenn Sie das Online-Banking bereits nutzen, bitten wir Sie, diese und weitere Serviceaufträge dort zu erteilen.' Below the hint is a list of service requests, each with a blue icon and a text label:

- Adresse ändern
- BankCard bestellen
- Bescheinigung anfordern
- DepotCheck
- Erben & Vererben
- Ersatzauszug bestellen (kostenpflichtig)
- Existenz gründen
- Freistellungsauftrag erteilen/ändern/löschen
- Fremdwährung bestellen
- Goldbetrag bestellen
- Jahresgespräch vereinbaren
- Jugendkonto eröffnen
- Kartenterminal beantragen
- Kontakt zur VR Bank Kitzingen eG
- Kontomodell wechseln
- Kreditkarte beantragen
- Leasing anfragen
- Lob & Kritik
- Mitglied werden
- Münzgeld bestellen
- Online-Banking freischalten
- PrämienCheck
- Rückruf-Service
- Schliefbach mieten
- Überziehungsmöglichkeit beantragen/ändern
- Veranstaltung anmelden
- VR-FinanzPlan erstellen lassen
- VersicherungsCheck
- Vollmacht erteilen
- Vollmacht widerrufen
- Wohnraum finanzieren
- WunschKredit

At the bottom of the page, there are several promotional banners, including one that says 'Erfahren Sie mehr über unseren Weg zur Mitgliederbank.' and another that says 'Hier finden Sie Ihre Geschäftsstelle und den richtigen Ansprechpartner.'

Jeder kann helfen

Aktionstag "Ein Leben retten. 100 Pro Reanimation"



Stehend (v. links n. rechts): Assistenzarzt Sebastian Eibicht, Chefarzt Dr. Stephan Rapp, Vorstand Peter Siegel und BRK-Rettungsdienstleiter Sven Appold.
Sitzend: Unsere Mitarbeiter Udo Nahr und Daniela Rauchbar

Der plötzliche Herztod ist mit bis zu 100.000 Fällen pro Jahr eine der häufigsten Todesursachen in Deutschland. Obwohl jeder helfen könnte, tun es die wenigsten. Dabei ist es gerade bei einem Herzstillstand unerlässlich, schnell zu handeln: Bereits drei Minuten nach einem Herzstillstand wird das Gehirn nicht mehr genügend mit Sauerstoff versorgt – es treten irreparable Schäden auf. Schon mit einer einfachen Herzdruckmassage bis zum Eintreffen des Rettungsdienstes wird die Überlebenschance entscheidend erhöht.

Um das Selbstvertrauen der Bürger in ihre eigenen Fähigkeiten als Ersthelfer zu stärken, organisierten die Deutsche Gesellschaft für Anästhesiologie und Intensivmedizin (DGAI) und

der Berufsverband Deutscher Anästhesisten (BDA) gemeinsam mit dem German Resuscitation Council (GRC) im September bundesweit die „Woche der Wiederbelebung“.

Im Zusammenhang mit der Aktion hatten auch unsere Mitarbeiter Gelegenheit, unter dem Motto „Ein Leben retten. 100 Pro Reanimation“, ihre Fähigkeiten aufzufrischen, um im Notfall die entscheidende Ersthilfe leisten zu können. Dr. Stefan Rapp, Chefarzt der Anästhesie an der Klinik Kitzinger Land, Assistenzarzt Sebastian Eibicht und Sven Appold, Leiter des BRK-Rettungsdienstes in Kitzingen, zeigten in der Schalterhalle unserer Hauptstelle, welche medizinischen Möglichkeiten in Notfallsituationen zur Verfügung stehen und wie damit Leben gerettet werden kann.

Ehrung für unsere Jubilare

Im Rahmen einer Jubiläumsfeier dankten unsere Vorstände Roland Köppel und Peter Siegel sowie Aufsichtsratsvorsitzende Edelgard Pieper-Pavel unseren diesjährigen Betriebsjubilaren. 18 Mitarbeiter mit Betriebszugehörigkeiten zwischen 10 und 45 Jahren blicken auf insgesamt 565 Jahre VR Bank Kitzingen eG zurück.

45 Jahre

- Johann Stöcker (Personalabteilung, Altersteilzeit)

40 Jahre

- Roland Blohberger (Versicherungsdienst)
- Maria Englert (Kundenberaterin)
- Gerhard Höhn (Kundenberater, Altersteilzeit)
- Ernst Kahl (Innenrevision, Altersteilzeit)
- Christine Puf (Servicemitarbeiterin)

35 Jahre

- Karin Esch (Kreditabteilung, Betriebsratsvorsitzende)
- Erika Schätzlein (Servicemitarbeiterin)
- Karl Schleyer (Geschäftsstellenleiter KT-Et washausen)

30 Jahre

- Peter Dill (Prokurist, Bereichsleiter Beratungs- und Servicebank)
- Michael Rößner (Geldversorgung und Hausdienste)
- Carmen Rüdinger (Servicemitarbeiterin)
- Gudrun Wolbert (Kundenberaterin)

25 Jahre

- Ralf Braun (Kreditabteilung)

20 Jahre

- Stefanie Hoffmann (Servicemitarbeiterin)
- Rosita Paulus (Prokuristin, Bereichsleiterin Organisation)
- Anita Uhl (Marktfolge)

10 Jahre

- Volker Krüger (Bereichsleiter Firmenkunden)

Reinigungsfachkraft Anneliese Schultheiß verabschiedete sich in ihren verdienten Ruhestand. Sie war 32 Jahre für unsere Bank im Einsatz.

Unsere Jubilare freuen sich über die Glückwünsche von den Vorständen Roland Köppel (hinten links) und Peter Siegel (hinten rechts) sowie Aufsichtsratsvorsitzender Edelgard Pieper-Pavel (2. v. links).



Die Ausbildung bei unserer Bank

Drei Ausbildungsmöglichkeiten als Basis einer erfolgreichen Karriere

12

Mit drei verschiedenen Ausbildungsmöglichkeiten bieten wir jungen Leuten die Basis für eine erfolgreiche Karriere in einer interessanten und abwechslungsreichen Branche.

Wer sich für eine Ausbildung in unserer Bank interessiert, sollte folgende Voraussetzungen erfüllen:

- ausgeprägtes Interesse an wirtschaftlichen und bankspezifischen Themen
- Freude am Umgang mit Menschen
- gute Umgangsformen und sicheres Auftreten
- Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Verantwortungsbewusstsein, Flexibilität und Eigeninitiative

Darüber hinaus sind weitere Anforderungen zu erfüllen. Welche das sind, hängt vom jeweils eingeschlagenen Ausbildungsweg ab.

Bankkaufmann/-frau

Die Ausbildung "Bankkaufmann/-frau" dauert in der Regel 2½ Jahre und findet im dualen System statt, d.h. im Bankbetrieb und in der Berufsschule. Die Auszubildenden durchlaufen alle Abteilungen unserer Bank; nach Abschluss ihrer Ausbildung stehen ihnen verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung, z. B. der Abschluss als Bankfachwirt (IHK) bzw. als Fachwirt BankColleg.

Voraussetzung für die Ausbildung ist die Mittle-re Reife oder der Hauptschulabschluss (M-Zug).

Transferstudium "Dualer Bachelor"

In Kooperation mit der ADG Business School/Steinbeis-Hochschule Berlin werden in 4 Jahren zwei Abschlüsse erlangt: der/die "Bankkaufmann/-frau (IHK)" und der Universitätsabschluss zum "Bachelor of Arts".

Während ihres Grundstudiums besuchen die Auszubildenden die ADG Business School für ca. 32 Tage. Die Präsenzzeit an der Schule für die parallel verlaufende Ausbildung zuzum Bankkauffrau/-mann beläuft sich auf rund 35 Tage. In der restlichen Zeit wird das Bankgeschäft durch den Einsatz in unseren Geschäftsstellen und allen wichtigen Funktionsbereichen umfassend kennengelernt. Während des Hauptstudiums "Banking & Finance" wird neben den Präsenztagen und der Arbeit in unserer Bank die Bachelor-Thesis verfasst.

Verbundstudium Bankkaufmann/-frau und Bachelor

Mit dem Verbundstudium werden in rund 4 ½ Jahren zwei Abschlüsse erreicht: der Abschluss "Bankkauffrau/-mann (IHK)" und der "Bachelor of Arts (FH)". Das Verbundstudium startet jeweils im August mit der Ausbildung



Unsere Auszubildenden 2013 (v. links n. rechts): Nadja Neubert, Jonas Döblinger, Marissa Helemann, Michell Osew und Rene Rodamer.

"Bankkaufmann/-frau". Im ersten Jahr durchlaufen die Verbundstudenten verschiedene Abteilungen unserer Bank und starten im folgenden Herbst an der FH Würzburg-Schweinfurt mit ihrem Studium. Während der Semesterferien und des Praxissemesters wird die Ausbildung in der Bank fortgesetzt. Im 5. Semester (Praxissemester) wird die IHK-Prüfung "Bankkaufmann/-frau" abgelegt; anschließend wird das Studium fortgesetzt. Verbundstudenten besuchen nicht die Berufsschule, sondern bereiten sich in Seminaren an der Akademie Bayerischer Genossenschaften (ABG) sowie mit eLearning-Modulen auf Bankpraxis und IHK-Prüfung vor.

Für das Transferstudium "Dualer Bachelor" und das Verbundstudium sind zusätzlich folgende Voraussetzungen erforderlich:

- Abitur oder Fachhochschulreife, Bereitschaft zu hohem Arbeitseinsatz, PC-Kenntnisse, analytisches Denkvermögen

Unsere Auszubildenden 2013

In diesem Jahr konnten wir fünf neue Auszubildende begrüßen: Marissa Helemann absolviert eine Ausbildung zur Kauffrau für Versicherungen und Finanzen, Jonas Döblinger und Michell Osew haben sich für den traditionellen Ausbildungsweg zum Bankkaufmann entschieden, Nadja Neubert und Rene Rodamer durchlaufen das Verbundstudium.

Für das Jahr 2014 sind noch freie Ausbildungsplätze vorhanden. Bewerbungen nehmen wir bis Mitte November entgegen:

VR Bank Kitzingen eG, Personalabteilung, Luitpoldstraße 14, 97318 Kitzingen

Mehr Informationen über die Ausbildung in unserer Bank und weiterführende Links finden Sie auf unserer Homepage unter www.vr-bank-kitzingen.de/ausbildung.

Starte Deine Karriere bei einer starken Bank!

www.vr-bank-kitzingen.de/ausbildung



Für
Ausbildung &
Studium
bis
15.11.2013
bewerben!

 VR Bank
Kitzingen eG