

Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

DIE OPTIMISTISCHE BANK

Über die Aussichten der
Volksbank Lahr

DER SUPER MARKT

Das Maß der Dinge: Kohlers
Flagship-Store für Edeka

DAS GROSSE JUBILÄUM

Die besondere Verbindung von
Volksbank und Europa-Park

SO LOHNT
SICH SPAREN!

Ob Tagesgeld, Festgeld
oder Fonds-Starter:
Wir erklären in dieser
Ausgabe, für wen sich
was rechnet

Mut statt Stillstand

WIRTSCHAFTSKRISE? STAGNATION? NICHT BEI UNS! IN DIESEM HEFT
VERRATEN MARTIN-DEVID HERRENKNECHT, MAXIMILIAN KOHLER
UND BERND NEUGART, WIE SIE NEUE CHANCEN SUCHEN UND NUTZEN



Volksbank Lahr

Heute alles regeln. Morgen profitieren!

Ihre Vorteile:

- › **An alles gedacht:**
Weitergabe definieren und Vermögen regeln.
- › **Volle Kontrolle:**
Zuzahlungen und Entnahmen sind möglich.
- › **Steuervorteile:**
für Sie und Ihre Begünstigten.
- › **Keine Komplexität:**
einfache Regelung Ihres Vermögens.



**Jetzt Termin bei
Ihrer Volksbank
Lahr vereinbaren!**

„Genossenschaften gestalten eine bessere Welt“

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

2025 haben die Vereinten Nationen zum Internationalen Jahr der Genossenschaften erklärt. Ein starkes Zeichen – auch für uns als Volksbank Lahr, die genossenschaftliche Idee in den Fokus zu rücken und aufzuzeigen, was gemeinsames Handeln bewegen kann.

Genossenschaften bündeln wirtschaftliche Kraft, aber vor allem auch Menschlichkeit, Nähe und Gemeinschaftssinn. Sie schaffen Werte und regionale Wertschöpfung zum Wohle ihrer Mitglieder. Ein Beispiel dafür ist unsere Solarinitiative. Zahlreiche regionale Vereine werden mit einer kostenfreien Photovoltaikanlage ausgestattet. Gleichzeitig konnten unsere Mitglieder in eine nachhaltige Geldanlage direkt vor Ort investieren, ein Beitrag für die regionale Energiewende.

António Guterres, Generalsekretär der Vereinten Nationen, bringt es auf den Punkt: „Genossenschaften sind die Lösung für viele globale Herausforderungen unserer Zeit. Sie tragen entscheidend dazu bei, die nachhaltigen Entwicklungsziele der Weltgemeinschaft zu erreichen. Sie fördern regionales Unternehmertum, ermöglichen den Zugang zu Märkten und bekämpfen weltweit Armut und soziale Ausgrenzung. Genossenschaften gestalten eine bessere Welt.“

Wir sind fest in der Region verwurzelt und suchen gemeinsam mit Ihnen Lösungen für eine intakte und lebenswerte Zukunft. Im Sinne unserer Mitglieder und Kunden haben wir unsere genossenschaftlichen Werte verstärkt: Heimatliebe, Mut, Wertschätzung und Zusammenhalt begleiten uns in die Zukunft, bereichern unseren Alltag und prägen uns als Volksbank Lahr Family. Wir freuen uns, diesen Weg gemeinsam mit Ihnen zu gestalten, mit viel Herz, innovativen Ideen und echter Verbundenheit. Danke für Ihr Vertrauen und viel Freude mit der aktuellen Ausgabe.

Herzliche Grüße

Peter Rottenecker



WIE MAN BEI HERRENKNECHT AN DIE ZUKUNFT DENKT

04

PETER ROTTENECKER UND REINER RICHTER IM INTERVIEW

08

DIE ZINSEN SIND ZURÜCK: WIE MAN DIE RICHTIGE GELDANLAGE FINDET

16

WARUM VERMÖGENSPLANUNG KEINE FRAGE DES ALTERS IST

20

50 JAHRE EUROPA-PARK UND EINE GANZ BESONDERE KREDITKARTE

28

WARUM NEUGART IN KIPPENHEIM GERADE JETZT INVESTIERT

32

KOHLER UND SEIN NEUES EDEKA-FLAGGSCHIFF IN OFFENBURG

36

GEFÄLLT IHNEN UNSER MAGAZIN? FRAGEN BEANTWORTEN UND EUROPA-PARK-TICKETS GEWINNEN!

Wie gefällt Ihnen unser Wert.e Magazin? Schreiben Sie uns, welche Themen Sie am meisten interessieren und welche Sie noch vermissen, direkt an presse@volksbank-lahr.de. Unter allen Einsendungen verlosen wir 4 Eintrittskarten für den Europa-Park in Rust!



50
EUROPA PARK
ERLEBNIS-RESORT



* Das Gewinnspiel läuft bis zum 31. August 2025. Teilnahme ab 18 Jahren. Der Gewinner wird ausgelost und schriftlich benachrichtigt. Pro Person wird nur eine Einsendung berücksichtigt. Mitarbeiter der Volksbank Lahr und deren Angehörige sowie Mitarbeiter der am Gewinnspiel beteiligten Unternehmen sind vom Gewinnspiel ausgeschlossen. Der Gewinnversand erfolgt nur innerhalb Deutschlands. Eine Barauszahlung ist nicht möglich, der Rechtsweg ausgeschlossen.

Gestatten, das ist Alice!
Diese Tunnelbohrmaschine
hat Aucklands Waterview
Connection Project ermög-
licht – mal sehen, was als
Nächstes kommt...





Und nach dem Durchbruch?

Im Tunnelbau zählt jedes Bauteil. Im Kehler Hafen haucht der Weltmarktführer Herrenknecht ausgedienten Komponenten neues Leben ein. Das reduziert nicht nur die Fertigungszeiten und spart Ressourcen, sondern sichert auch die Lieferfähigkeit bei internationalen Großprojekten. Und demnächst hofft man in Schwana u, auch mal wieder vor der eigenen Haustür zu bohren...

Text: Ulf Tietge

Der Hafen Kehl ist die Heimat der Herrenknecht Rebuild Services (HRS). 150 Mitarbeiter, zehn Hektar Fläche, zigtausend Tonnen Stahl und rund 7000 Artikelnummern. Friedhof der Buddeltiere, wenn man böse sein will und sich vom ersten Eindruck täuschen lässt. Denn natürlich sieht es hier ein bisschen wild aus. Das eine oder andere Stahlteil hat seinen großen Durchbruch schon hinter sich und nun Flugrost angesetzt. Als Außenstehender kann man sich nur schwer vorstellen, dass man hier den Überblick behalten kann.

Typen wie Olaf Kortz aber können das. Der Mann ist Direktor bei HRS und stolz darauf, dass durch das Verwenden bereits eingefahrener Teile für neue Tunnelbohrmaschinen (TBM) rund 70 Prozent weniger Emissionen verursacht werden. Kortz: „Allein das Teil da vorn: 250 Tonnen.“ Bester Stahl! Das Bauteil wird gründlich geprüft, überholt, auf neue Anforderungen angepasst, und dann geht es wieder nach Paris, „noch ein paar Kilometer Metro-Tunnel bohren“.

Anderorts hat Katar seine Spuren hinterlassen. Einen knappen Kilometer vor dem

Werksgelände liegt eine ganze Schiffsladung: Bohrkopf, Förderschnecken, Nachläufer. Fein säuberlich sortiert und beschriftet, übergangsweise gelagert zwischen dem Rhein und dem Hafenbecken an der Weststraße. Die Teile hat man einst von Schwana u aus in die Wüste geschickt – jetzt warten sie als 3D-Puzzle auf neue Herausforderungen. Als Teile für eine neue TBM „und das as good as new“, sagt Produktions-Vorstand Martin-Devid Herrenknecht. Er ist nach seinem Maschinenbau- und Bauingenieur-Studium erst als Projektleiter ins Familienunternehmen eingestiegen – und inzwischen im Vorstand verantwortlich für die Produktion. Dass Themen wie Kreislaufwirtschaft, Nachhaltigkeit und Re-Manufacturing bei Herrenknecht immer wichtiger werden, das hat durchaus mit Martin-Devid Herrenknecht zu tun.

NIE STEHEN BLEIBEN!

Auf Baustellen und in den Werkshallen war er schon mit zwölf unterwegs, hat sich begeistern lassen von einigen der größten Maschinen, die im deutschen Mittelstand hergestellt werden. Technologische und >

Fotos: Herrenknecht AG



Fotos: Jlgat Fichtner

Im Bohrkopf einer Tunnelbohrmaschine, die nach ihrer Überholung die nächsten Metrotunnel in den Pariser Untergrund fräsen darf: Martin-Devid Herrenknecht

> tatsächliche Durchbrüche hat Martin-Devid Herrenknecht live wie am Abendbrottisch der Familie miterlebt. Als junger Ingenieur hat er Projekte in Mexiko, Katar und China geleitet. Später übernahm er die Verantwortung für die Mining-Sparte, inzwischen verantwortet er zusätzlich die Produktion beim Weltmarktführer für Tunnelbohrmaschinen und hilft dem Vater im Vertrieb. Denn die Herrenknecht AG ist eine Firma, die wirklich nie stehen bleibt. Daher auch das mit dem Recycling in XXL. Es ist eines der vielen neuen Themen bei Herrenknecht, wo mit Martin-Devid Herrenknecht längst auch die zweite Generation den Helm aufhat – auch wenn Gründer Martin Herrenknecht auch mit 82 noch jeden Tag ins Büro geht. Selbst an seinem Geburtstag...

EINE WELT VOLLER UNIKATE

Re-Manufacturing: Das ist ein Geschäft, so langwierig wie nachhaltig. Seit 20 Jahren kaufen die Herrenknechts ihren Kunden alte Maschinen wieder ab – obwohl es in dieser Welt nur Unikate gibt. Jede Maschine ist eine Sonderanfertigung, jede Geologie ist anders, jeder Durchmesser, jeder Tunnelradius. Aber die Herrenknechts waren ja schon immer stur. Man kann die Alpen nicht durchbohren? Wollen wir erst mal sehen! So muss man wohl sein, wenn man als inoffizielles Firmencredo sagt: Der einzige Ausweg ist mitten hindurch.

Passend dazu wirbt draußen ein Schild für Herrenknecht als Arbeitgeber: „Maschine braucht Charakter!“ Wie passend. Inzwischen gibt es die ersten Tunnelbohrmaschinen, die drei Zyklen hinter sich haben. „Die hier zum Beispiel“, sagt Martin-Devid Herrenknecht und zeigt auf ein gerahmtes Foto an der Wand vom Besprechungsraum. „Elf Meter Durchmesser, zuletzt in Holland im Einsatz.“ Re-Manufacturing wird also immer wichtiger. Nicht nur wegen der Umweltbilanz – auch wegen der Lieferzeiten. „Wenn wir die Teile nicht erst bauen müssen, sind wir

„Wir haben festgestellt: Im Silicon Valley kocht man auch nur mit Wasser.“

MARTIN-DEVID HERRENKNECHT
über das Aufeinandertreffen mit Elon Musk

natürlich viel schneller!“ Ergo wird gehortet und sortiert, gepuzzelt und geschweißt, dass die Funken fliegen. Mit ein bisschen Lack ist es eben nie getan – ganz im Gegenteil... „Wie viele Teile wir hier haben? Das kann ich nicht sagen“, meint HRS-Direktor Olaf Kortz. „Aber es finden sich rund 7000 verschiedene Artikelnummern auf den 98 000 Quadratme-

tern hier.“ Kein Wunder also, dass sich der Gang übers Werksgelände zieht, wo derzeit 150 Menschen arbeiten. Weniger als erwartet, um ehrlich zu sein, schließlich beschäftigt Herrenknecht inzwischen insgesamt rund 5400 Menschen. Weltweiter Umsatz: rund 1,4 Milliarden Euro, 95 Prozent davon außerhalb Deutschlands, wo keine Bürgerinitiativen Projekte verlangsamten. Herrenknecht ist eine irre Erfolgsgeschichte – erst recht, wenn man bedenkt, dass alles 1977 mit einem 25 000-Euro-Darlehen der Mutter begonnen hat.

Herrenknecht ist Weltmarktführer, vor allem wenn es um Tunnelbohrmaschinen für U-Bahnen, Straßen- oder Bahntunnel geht – aber die Konkurrenz schläft nicht. In China sind es einige große staatliche Baukonzerne, die Tunnelbohrmaschinen nicht nur einsetzen, sondern auch selbst bauen. In den USA ist es Elon Musk mit seiner Boring Company, der Tunnel für seine Hyperloop-Idee bohren will. „Die Software kriegen die Amerikaner ganz gut hin“, sagt MDH mit einem hinter sinnigen Lächeln. „Maschinenbau aber ist eben mehr als nur Software.“

Musk hat daher mal versucht, Technologie der Deutschen zu kaufen – und ein unanständiges Angebot gemacht. Mit Verweis auf seine damals fünf Kinder wollte er ein Fünftel der Angebotssumme bezahlen – na ja.



Impressionen von der Arbeit bei Herrenknecht Rebuild Services: Am Kehler Hafen werden alte Tunnelbohrmaschinen nach ihren Einsätzen be- oder umgearbeitet

„Darauf konnten wir uns nicht einlassen und waren zwei Jahre lang ein bisschen nervös. Aber dann haben wir festgestellt: Im Silicon Valley kocht man auch nur mit Wasser“, sagt Herrenknecht, der genau weiß, dass der Anschaffungspreis der Maschine bei den meisten Projekten gar nicht groß ins Gewicht fällt. Rund 12 Milliarden Euro kostete der Bau des Gotthard-Tunnels – da sind die rund 40 Millionen Euro fürs Bohrgerät fast ein Schnäppchen – auch wenn am Ende natürlich trotzdem jeder Cent ins Gewicht fällt.

BOHREN STATT SPRENGEN

Bei Herrenknecht hat man eine Vision, von der man sich weder vom reichsten Menschen noch vom größten Staat der Welt abbringen lässt. „Tunnel zu bohren, ist viel sicherer, nachhaltiger und effizienter, als sie zu sprengen“, sagt Herrenknecht und bezieht das eben nicht nur auf Löcher in der Horizontalen. Herrenknecht Vertical ist spezialisiert auf senkrechte Geothermiebohrungen (die in Kanada und den USA gerade mächtig Konjunktur haben), im Geschäftsfeld Mining baut man Schachtbohranlagen für Weltkonzerne wie Rio Tinto oder BHP und hat auch in diesem Bereich noch gigantisches Potenzial. Denn wie viel sicherer ist es, Gold und andere Bodenschätze aus Stollen einfach herauszubohren und über Förderbänder ans Tageslicht zu bringen, als sich Stück für

Stück den Weg freizusprennen! „Wir nutzen da unser Wissen“, sagt MDH. „Wenn man sich mit Getriebestufen und Elektromotoren auskennt, kann man auch Komponenten für den Bergbau fertigen.“

Für die Olympischen Spiele in Paris und die Erweiterung der dortigen Metro wurden gleich 22 Maschinen ins Rennen geschickt – und alle kamen aus Deutschland. „Schwanau ist und bleibt unser Hauptwerk“, sagt MDH, der in Lahr wohnt und hier auch aufs Gymnasium gegangen ist. Wenn er davon spricht, dass inzwischen 75 Prozent aller Maschinen als Buy-Backs wieder erworben werden, dann sagt er „Wir holen sie nach Hause“ und ist mit dem nächsten Gedanken schon wieder in der Welt unterwegs.

„Wir haben Endmontagewerke in Indien, China, Thailand und den USA – aber unser Herz schlägt hier!“ Die Menschen, die Landschaft, die Natur: Die Herrenknechts sind heimatverbunden. Daher auch die Mitarbeit im Aufsichtsrat der Volksbank Lahr und im Investment Committee von Johannes Weide und der BlackVRst Capital Management. Gemeinsam was bewegen, Chancen erkennen, Start-ups zum Fliegen bringen. Genau sein Ding! Herrenknecht liebt die Region – und er liebt den Fußball. Zig Jahre hat er selbst gespielt.

In den nächsten Jahren soll wieder vor der Haustür gebohrt werden. Der Schäuble-

Tunnel, die Rheintalbahn unter Offenburgs Kellern hindurch. Natürlich ein Projekt, das Herrenknecht gern machen würde – aber die Chinesen eben auch. „Wenn es der Staat ernst meint mit Themen wie Lieferketten-

„Wir montieren in Indien, China, Thailand und den USA – aber unser Herz schlägt hier.“

MARTIN-DEVID HERRENKNECHT
über die Verbundenheit zur Heimat

gesetz und Nachhaltigkeit, müssten wir den Auftrag bekommen“, sagt Herrenknecht. Aber wenn es nur um den Preis geht, könne es auch sein, dass die Chinesen um jeden Preis versuchen werden, Offenburg als ganz besonders delikates Referenzprojekt zu ergattern. Im Vorgarten des großen Konkurrenten zu bohren – das wäre mehr als ein Nadelstich.

„Warten wir es mal ab“, sagt Martin-Devid Herrenknecht. „2028 wird bestellt, 2029 soll die Maschine fertig sein, daher sammeln wir hier in Kehl schon jetzt Teile für dieses Projekt.“ 2032 soll der Tunnel fertig sein, drei Jahre später dürften dann die ersten Züge fahren. Direkt Richtung Gotthard... 



Halten die Werte der Genossenschaft hoch: der Vorstandsvorsitzende Peter Rottenecker und Vorstand Reiner Richter



„Am Ende muss es dem Kunden nützen“

Trotz Krisenzeiten war 2024 für die Volksbank Lahr ein stabiles Jahr. Dabei geht es nicht immer ums große Ganze, wie die beiden Vorstände im Interview erklären – sondern um jeden Einzelnen...

Text: Ulf Tietge

Ist noch Krise oder ist das schon die neue Normalität? Peter Rottenecker will die eigene Strategie permanent überprüfen und an die sich wandelnden Rahmenbedingungen anpassen





„Der Mensch steht bei uns schon immer im Fokus.“

Bilanzzahlen machen in Krisenzeiten nicht immer Spaß. Bei der Volksbank Lahr freut man sich deshalb umso mehr, dass die eigene Entwicklung im vergangenen Jahr stabil blieb. Mehr noch: Die ersten Signale aus der regionalen Wirtschaft seien inzwischen schon wieder positiv, berichten die beiden Vorstände Peter Rottenecker und Reiner Richter in unserem Interview. Dabei sind Zahlen auch nicht alles, wie wir ebenfalls noch erfahren...

Deutschlands Wirtschaft in der Krise, die Weltpolitik aus den Fugen – aber die Volksbank Lahr blickt voller Optimismus nach vorn. Ist das Zweckoptimismus oder ist die Volksbank wirklich so etwas wie das berühmte gallische Dorf von Asterix und Obelix?

Peter Rottenecker: Weder noch. Eher würde ich die Frage umdrehen. Befinden wir uns in einem Krisenmodus oder eher in einer neuen Normalität? Und wenn ja: Wie gehen wir dann mit diesen neuen Zeiten um? Das ist es, womit wir uns beschäftigen und was uns momentan sehr gut trägt.

Reiner Richter: Vielleicht muss man in diesem Zusammenhang auch noch mal an Charles Darwin erinnern, der herausgefunden hat, dass evolutionsbiologisch nicht die größten oder stärksten Tiere langfristig überleben, sondern die, die sich am besten und am schnellsten an geänderte Rahmenbedingungen anpassen können. Und in etwa so sehen wir uns: als Gegenentwurf zu Dinosauriern.

Also ist das Geheimnis des anhaltenden Erfolgs die Anpassungsfähigkeit – aber wie lehrt man das einer Organisation? Und wie bringt man Mitarbeiter dazu, sich auf Neues nicht nur einzulassen, sondern Wandel aktiv zu gestalten?

Peter Rottenecker: Der Mensch steht bei uns immer im Fokus. Als Mitarbeiter wie als Kunde. Gleichzeitig glauben wir daran, dass eine intrinsische Motivation die stärkste Triebfeder ist. Unsere Aufgabe ist es daher, die richtigen Ziele zu identifizieren und dann mit Spaß und Freude an deren Erreichung zu arbeiten. Dann ergibt sich die Veränderungsbereitschaft von innen heraus.

Es scheint, als ändere sich die Strategie der Volksbank Lahr aktuell. Anstatt auf vier klassische Erfolgsfaktoren und einen Fünf-Jahres-Plan zu setzen, stehen Werte im Vordergrund: Zusammenhalt, Mut, Heimatliebe, Wertschätzung. Warum ist das so? Und was sind Ihre Ziele?

Peter Rottenecker: Es geht hier nicht um eine Änderung der Strategie, eher sprechen wir über das Fundament, auf dem unsere Strategie basiert. Die genossenschaftlichen Werte – und dazu gehören die Themen Zusammenhalt, Mut, Heimat und Wertschätzung – waren immer da. Gleichzeitig ist es so, dass wir formal einen Fünf-Jahres-Plan machen müssen. Keiner von uns aber weiß genau, was in zwölf Monaten der Fall sein wird. Wie geht das mit der Wirtschaftspolitik der USA weiter? Wie schnell verändert KI unser Leben? Wohin entwickeln sich die Zinsen? Wir haben daher nach wie vor eine Strategie,

die wir aber jährlich flexibel an sich wandelnde Rahmenbedingungen anpassen.

Geht es dabei auch um so etwas wie den inneren Zusammenhalt und das Zusammenrücken innerhalb der Volksbank-Lahr-Family?

Reiner Richter: Ganz klar! In einer Welt, die extrem dynamisch ist, die von einem anhaltenden Krisenmodus geprägt ist, da suchen sowohl die Mitarbeiter wie die Kunden nach Stabilität. Nach Traditionen und Dingen, an denen sie sich festhalten können. Und da kommt der Begriff Zusammenhalt her. Einmal innerhalb der Volksbank-Lahr-Familie mit der Belegschaft, aber eben auch als Genossenschaft mit vielen tausend Mitgliedern, die sich gegenseitig stärken und stützen. Dadurch sind wir so stabil.

Eine Bank-Bilanz besteht aus vielen Zahlenkolonnen. Da gibt es die Bilanzsumme, das Kundenvolumen, die Zahl der Kunden und Konten, der Mitglieder und Marktanteile. Was ist Ihre wichtigste Kennzahl?

Peter Rottenecker: Das Kundenvolumen und die Zahl der Kunden. Daraus ergibt sich ein Marktanteil, und auf lange Sicht beeinflusst das Kundengeschäft eben auch die Entwicklung der Mitgliederzahl, die für uns als Volksbank von hoher Bedeutung ist. Wir sind die Bank der Menschen in unserer Region. Und eben diese Menschen stimmen jeden Tag wieder darüber ab, ob wir einen guten Job machen oder nicht. Und genau das kann man in der Bilanz an der Entwicklung >

> des Kundenvolumens ablesen: Es ist der Gradmesser des uns entgegengebrachten Vertrauens und umfasst eben Guthaben auf Bankkonten ebenso wie Darlehen, Bausparverträge und Geldanlagen.

Und können Sie an dieser Kennzahl festmachen, dass die Volksbank Lahr wächst und gedeiht?

Reiner Richter: Absolut. Das betreute Kundenvolumen ist in 2024 um 2,1 Prozent auf 6,486 Milliarden Euro angewachsen. Wir wachsen mit unseren Kunden und haben trotz Wirtschaftsflaute in einigen Bereichen absolute Bestzahlen erreicht. Noch nie haben unsere Kunden so viele Fondssparpläne abgeschlossen und so viele Bausparverträge nachgefragt.

Ich spreche mit zwei Vorständen einer Bank über die Bilanz des vergangenen Jahres, und keiner von Ihnen beiden kommt auf das Thema Gewinn zu sprechen. Warum nicht?

Peter Rottenecker: Gewinn ist eine grundsätzliche Voraussetzung dafür, dass man eine gute Bilanz ziehen kann. Aber wir sind keine Gewinn-Maximierer, sondern agieren zum Wohle unserer Kunden und sind unseren Mitgliedern verpflichtet. Es ist deren Bank, die wir führen dürfen und in deren Sinne wir darauf achten, stabile Gewinne zu erwirtschaften, um damit die Solidität der Bank immer weiter zu verbessern.

Reiner Richter: Im Grunde ist Gewinn bei uns nur die logische Folge richtigen Handelns. Er folgt daraus, dass wir Volumen haben. Denn unser Ansatz ist, dass jedes einzelne Geschäft sich rentiert. Wir sind da sehr ehrlich und widerstehen gern der Versuchung, Lockangebote zu machen und bestimmte Geschäfte quersubventionieren.

Dieses Wachstum von 2,1 Prozent, von dem Sie vorhin sprachen: Ist das mehr als das Wachstum des Marktes?



Peter Rottenecker: Auf jeden Fall! 2024 war ein Jahr der Rezession, und 2025 dürfte ähnlich laufen. Mit einem Wachstum von plus 2,1 Prozent kann man durchaus zufrieden sein, wenn um einen herum die Wirtschaft schrumpft.

Reiner Richter: Wir wachsen auf zweierlei Weise. Zum einen ist die Zahl der Kunden im vergangenen Jahr erneut gestiegen. Das ist die quantitative Betrachtung. Dazu gesellt sich ein qualitatives Wachstum, das wir an der Produktnutzungsquote messen. Im Private Banking nutzen unsere Kunden inzwischen durchschnittlich 5,6 Produkte von uns – deutlich mehr als noch 2022. Hinzu kommt: Der Wettbewerb der Banken ist heute größer denn je. Früher gab es die Sparkasse, dann vielleicht noch die Deutsche und die Commerzbank – heute haben Sie durch das Internet hunderte Wettbewerber. Und wenn man sich dann so behauptet und sogar noch weiter wächst: Dann muss man dem Team wirklich gratulieren.

Ist eine Universalbank wie die Volksbank für Kunden nach wie vor besser als ein Konglomerat spezialisierter Fin-Techs für jeweils kleine Teilbereiche wie etwa das Wertpapiergeschäft oder die rein digitale Kontoführung?

Peter Rottenecker: Wir meinen ja. Auch wenn wir vielleicht nie in jeder Nische der absolut günstigste Anbieter sein können. Gleichzeitig aber sehen wir, dass unsere Kunden einen Partner auf ihrer Lebensreise haben wollen. Von der Geburt bis zum Tod begleiten wir unsere Kunden in allen Lebenslagen. Und da bin ich wieder beim Thema Tradition, beim Thema Stabilität und beim Thema Verlässlichkeit, die von unseren Kunden und Mitgliedern geschätzt wird. >



276.000.000

276 Mio. € beträgt das Gesamtvolumen der neu vergebenen Kredite im vergangenen Jahr



Reiner Richter freut sich,
dass die Volksbank Lahr
mit den eigenen Kunden
wächst und im vergange-
nen Jahr trotz Krisen Best-
werte erreichen konnte





Treffen die wichtigen Entscheidungen gemeinsam: Reiner Richter (L.) im Austausch mit seinem Vorstandskollegen Peter Rottenecker

Ähnlich sieht es aus bei Versicherungsverträgen: Mehr als 10 000 neue Verträge sind einerseits natürlich ein Vertriebs Erfolg – aber ist das alles oder steckt mehr hinter dieser Entwicklung?

Reiner Richter: Wir erleben, dass Kunden Wert auf eine ganzheitliche Beratung legen und eben nicht einen Vertrag hier, einen da und einen dritten sonstwo abschließen. Wir decken das gesamte Spektrum ab, und wie gut unsere Beratung ist, spüren und erleben unsere Kunden. Wir haben jederzeit und für nahezu alle Fragen sehr kompetente Spezialisten im Zugriff. Und auch das ist etwas, das klassische Vertreter oder auch Internetportale eben nicht leisten können.

Für 2025 hat die Volksbank ihre Passivprodukte neu aufgestellt – also Sparprodukte wie Festgeldanlagen und flexible Festzinsangebote?

Was erwarten Sie hier?

Reiner Richter: Wir haben uns hier neu aufstellen müssen, weil diese Produkte in Phasen von Null- und Negativ-Zinsen natürlich nicht mehr gefragt waren. Das hat sich wieder verändert, und so haben wir ausgehend von den Wünschen unserer Kunden hier ein sehr umfassendes und attraktives Produktportfolio zusammengestellt, das jetzt in den ersten Wochen auch sehr gut angenommen wird. Wir sind hier wieder absolut konkurrenzfähig und bieten Konditionen an, die teilweise deutlich besser sind als das, was Direktbanken momentan offerieren.

Wie steht es um die langfristige Zukunft der Bank: Ist die Volksbank bei Kunden der neuen Generationen ähnlich erfolgreich wie mit Millennials und Boomern?

Peter Rottenecker: Ja! Und das ist wichtig, denn die Zukunftsfähigkeit der Volksbank hängt davon ab, wie attraktiv wir für die Generation Z und die Generation Alpha sind. Verstehen wir deren Wünsche? Sprechen wir deren Sprache? Bieten wir das, was diese jungen Menschen von uns erwarten? Genau das ist unser Anspruch.

Lässt sich das auf die junge Marke der Volksbank zurückführen, also auf BlackVRst?

> **Reiner Richter:** Am Ende ist entscheidend, was zum Kunden passt und was ihm nützt. Als Universalbank können wir unsere Kundinnen und Kunden umfassend beraten – als Spezialist geht das nicht. Und das spielt zum Beispiel in Sachen Altersvorsorge eine große Rolle. Wenn man bei fünf Anbietern je einen Vertrag hat und niemand überblickt, ob sich aus dieser Gemengelage vielleicht Risiken ergeben oder man Chancen verpasst, dann kann das am Ende richtig teuer werden. Ähnlich ist es beim Hausbau, wenn man Finanzierungen, Fördermittel und Versicherungen ganzheitlich betrachtet, oder auch bei steuerlichen Gestaltungsfragen. Je komplexer es wird, desto wertvoller ist es, einen Ansprechpartner zu haben, der einen kennt, und eben nicht nur einen Telefonisten in ei-

nem Call-Center oder einen KI-gestützten Chatbot.

Wenn man sich das Zahlenwerk 2024 einmal genauer anschaut, stößt man auf Besonderheiten. Noch nie wurden so viele Sparpläne verkauft wie in 2024. Woran liegt das?

Reiner Richter: Das hat zwei Gründe: Zum einen haben wir immer mehr Kunden, die in den Aktienmarkt investieren wollen. Und auf der anderen Seite ist es aufgrund der momentan relativ starken Schwankungen am Markt einfach vernünftiger, nicht Einmalbeträge zu riskieren, sondern kontinuierlich zu investieren und Cost-Average-Effekte zu nutzen. Unserer Erfahrung nach ist das die beste Möglichkeit, um langfristig am Aktienmarkt erfolgreich zu sein. Und das spricht sich rum.

74.900.000

74,9 Mio. € neue Bausparverträge

2.791

NEUE FONDSSPARPLÄNE

mit einem Volumen von

180,1 MIO. €

wurden abgeschlossen

82,1

MIO. EURO

PRODUKTIONSVOLUMEN BEI LEBENS- UND
RENTENVERSICHERUNGEN

Peter Rottenecker: Sicherlich ist BlackVRst hier ein ganz großer, ein ganz wesentlicher Vorteil. Unsere junge Marke ist bereits im siebten Jahr, hat sich etabliert, und wir haben es geschafft, im Gegensatz zu vielen, vielen anderen keine Kunden zu verlieren in diesem so wichtigen zukunftsfähigen Segment. Wir sind also auf einem guten Weg und haben die Marke daher im Januar auch noch einmal verjüngt, spielen neue Gesichter und neue Themen. Wir sind zuversichtlich, und auch in diesem Kundensegment sind wir durchaus erfolgreich.

Bei einer Entwicklung dürften Sie noch Luft nach oben sehen: bei der Zahl der Mitglieder. Das ist nicht unbedingt nur ein wirtschaftliches Thema, das ist vor allem ein Gradmesser für Verbundenheit, bei dem quasi alle Volksbanken in Deutschland ihre Probleme haben. Was machen Sie, um junge Menschen als Genossen zum Mitmachen zu bewegen?

Peter Rottenecker: Das ist definitiv ein sehr großes Thema für uns, weil das Fundament einer Genossenschaftsbank, das sind die Genossen, das sind die Mitglieder, und früher hatten wir es in dieser Beziehung einfacher. Denn in früheren Zeiten hat man nur einen Kredit bekommen, wenn man auch Mitglied war. Das aber hat sich inzwischen geändert, und wir müssen den jungen Menschen heute eben proaktiv erklären, warum eine Mitgliedschaft in der Genossenschaftsbank so wichtig ist.

Reiner Richter: Wie gut uns das gelingt, sieht man an einer Zahl: Etwa 800 neue Mitglieder gewinnen wir Jahr für Jahr. Mit Blick auf die älteren Jahrgänge und die frühere Pflicht zur Mitgliedschaft gleicht sich das zwar am Ende nicht ganz aus – aber wir erleben gleichzeitig, dass viele unserer jungen Mitglieder sehr aktiv sind und sich einbringen. Und das zeigt mir dann: Genossenschaften sind ein Zukunftsmodell!

Wie steht es um das Mittelstandsgeschäft der Volksbank? So ganz einfach ist es für Zulieferer und andere Branchen nicht gerade – spürt man das schon in der Kreditabteilung?

Reiner Richter: Nicht so, wie Sie es vermuten würden. Die wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Kreditnehmer sind bisher sehr überschaubar, und hinzu kommt, dass viele Mittelständler ihr Eigenkapital in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut haben. Vor zehn Jahren waren wir im Schnitt bei 20 Prozent Eigenkapitalquote, mittlerweile sind wir bei 30. Die Widerstandskraft gegenüber Krisen ist also deutlich besser als früher. Gleichzeitig beobachten wir seit Anfang dieses Jahres eine deutliche Belebung des Kreditgeschäfts. Im ersten Quartal legten die gewerblichen Anfragen um fast 80 Prozent zu – und das wiederum ist für uns Zeichen, dass der Mittelstand weiterhin optimistisch nach vorn schaut und sehr wohl Chancen sieht.

Was ist hier Ihre Strategie für die Zukunft? Glauben Sie an den Mittelstand in der Region?

Peter Rottenecker: Absolut! Wir sehen das Kreditgeschäft weiterhin als unsere Stärke und haben das auch in unserer Strategie verankert. Wir sind der Partner des Mittelstands in unserer Region.

Reiner Richter: Dazu gehört auch, dass wir, wo immer es sinnvoll ist, auch Fördermittel und Angebote der L-Bank oder der KfW mit einsetzen und so einen optimalen Finanzierungsmix erarbeiten. Wir versetzen uns dabei immer in die Perspektive des Kunden: Was ist aus dessen Sicht die beste Strategie? Das ist es, woran wir uns orientieren, und ich glaube: Ein bisschen trägt das auch dazu bei, die aktuelle Wirtschaftskrise gemeinsam gut zu überstehen.

Wohin mit dem Geld? Ob Tages-,
Fest- oder Kündigungsgeld, ob
Zinstreppe, Fondsstarter oder
Geldanlage Plus: Je nach Anforderungen
gibt es verschiedene
Zinsprodukte für kurz-, mittel oder
langfristige Anleger



Foto: stock.adobe.com/ruangrit19

So lohnt sich Sparen!

Die Volksbank Lahr hat eine Reihe neuer Geldanlage-Produkte im Programm, die für jeden Bedarf attraktive Konditionen bieten

Text: Verena Vogt

Die Zinsen heben ab!“ – mit dieser Überschrift berichteten wir noch vor zwei Jahren über steil steigende Renditen. Die Europäische Zentralbank hatte den Leitzins damals nach vielen Jahren Flaute gerade auf 3,75 Prozent angehoben, wenig später folgte der Anstieg auf 4 Prozent. Sparer freuten sich über attraktive Angebote und fragten Zinsprodukte nach wie lange nicht. Doch seit Juni 2024 hat sich der Trend gedreht: Die EZB hat den Leitzins mittlerweile sechsmal in Folge gesenkt, zuletzt auf nur noch 2,25 Prozent. Das hat Auswirkungen für alle, die ihr Geld kurz- und mittelfristig anlegen wollen. Längerfristige Zinsfestschreibungen dagegen sind nicht gravierend gefallen, die langfristigen Zinsen haben sogar leicht angezogen. Doch es gibt gute Nachrichten: Die Volksbank Lahr hat ihre Geldanlage-Optionen zum Jahresbeginn grundlegend überarbeitet – und bietet Sparern eine Reihe an lohnenden kurz-, mittel- und langfristigen Zinsprodukten.

POLSTER FÜR DEN NOTFALL

Eins vorweg: Bevor man über eine Geldanlage nachdenkt, sollte man zunächst ein ausreichendes Polster für Notfälle ansparen, das bei Bedarf sofort verfügbar ist, erklärt Melanie Weber-Edelmann, Bereichsleiterin Vertriebsmanagement bei der Volksbank Lahr. „Wir empfehlen unseren Kunden, einen Wohlfühlbetrag von rund drei Monatsgehältern für unvorhergesehene Ausgaben auf die hohe Kante zu legen.“ Bestens dafür geeig-

net ist das neu ausgestaltete VR-Tagesgeld, das bis zu einer Anlagesumme von 20 000 Euro mit 1,0 Prozent (*) verzinst wird. Für Beträge darüber hinaus gibt es 0,25 Prozent (*).

KÜNDIGEN OPTIONAL

Wer sein Geld flexibel, aber dennoch mit der Chance auf etwas mehr Rendite anlegen will, für den gibt es das neue VR-Kündigungsgeld. „Hier profitieren unsere Kunden von einer attraktiven Verzinsung zwischen 1 und 1,75 Prozent (*) – abhängig vom Status innerhalb unseres Loyalo-Treueprogramms“, erklärt Weber-Edelmann. „Gleichzeitig bleibt die Anlage flexibel, denn wer Geld benötigt, kann es sich mit einer Kündigungsfrist von nur 35 Tagen auszahlen lassen.“ Das VR-Kündigungsgeld ist ab einer Anlagesumme von 5 000 Euro bis maximal 150 000 Euro verfügbar, eine Kündigung ist jederzeit möglich. „Gerade in unsicheren Zeiten ist eine solche Anlageform ideal, da sie eine ordentliche Verzinsung mit einer gewissen Planbarkeit kombiniert“, sagt Weber-Edelmann.

STUFE FÜR STUFE ZUR RENDITE

Für Kunden, die ihr Geld für ein bis drei Jahre anlegen möchten, ist die VR-Zinstreppe eine interessante Wahl. Hier wird die Anlagesumme – mindestens 15 000 Euro – gleichmäßig auf drei Konten mit einer Laufzeit von einem, zwei und drei Jahren aufgeteilt. „Im ersten Jahr gibt es auf die erste Tranche mit 3,25 Prozent (*) äußerst attraktive Konditionen – Angebote, die sich in der aktuellen Markt- ➤

„Attraktive Konditionen im ersten Jahr: Die VR-Zinstreppe kann sich sehen lassen!“

> lage wirklich sehen lassen können“, so Weber-Edelmann. Am Ende einer jeden Laufzeit kann der Kunde dann entscheiden, ob er sich die fällige Tranche auszahlen lassen oder zu einem attraktiven Zins für drei weitere Jahre anlegen möchte. „Die Mischung aus fester Verzinsung und jährlich verfügbaren Teilbeträgen ist besonders für Anleger interessant, die sich noch nicht allzu langfristig binden möchten, aber dennoch eine hervorragende Rendite suchen.“

FESTGELD MIT FLEXIBILITÄT

Ebenfalls neu im Angebot ist das VR-Festgeld Flex. „Hier investieren Kunden mindestens 10 000 Euro für fünf Jahre

– und profitieren von unserem Sicherheitsversprechen“, erklärt Weber-Edelmann. Das bedeutet: Falls unvorhergesehene Ereignisse wie Hauskauf oder Hausbau, Umzug, Scheidung, ein Todes- oder Pflegefall eintreten, kann das gesamte Kapital innerhalb von 35 Tagen freigegeben werden. Zudem besteht die Option, sich während der Laufzeit einmalig einen Teilbetrag von 10 oder 25 Prozent auszahlen zu lassen – das muss bei Vertragsabschluss schon festgelegt werden und spiegelt sich in einem reduzierten Zinssatz von 1,85 beziehungsweise 1,70 Prozent statt der regulären 2,1 Prozent (*) wider.

KAPITALMARKT FÜR BEGINNER

Wer hingegen vom Kapitalmarkt profitieren will, für den ist der VR-Fondsstarter eine spannende Option. Anleger können hier Beträge zwischen 15 000 und 50 000 Euro mit einem festen Zinssatz von 2,25 Prozent (*) pro Jahr für zwei Jahre anlegen. „Das Besondere daran: Die Zinsen werden monatlich

ausgezahlt und direkt in einen Fondssparplan bei der Union Investment oder der R+V Versicherung investiert“, erläutert Weber-Edelmann. Das angelegte Kapital bleibt in dessen erhalten, sodass die Sparer am Ende der Laufzeit wieder über den vollen Betrag verfügen.

INVESTIEREN MADE EASY

Im Gegensatz dazu wird bei der VR-Geldanlage Plus das Kapital der Anleger über vier Jahre schrittweise in ausgewählte Anlagen bei den Partnern der Volksbank Lahr umgeschichtet – also bei der R+V Versicherung, Union Investment oder der DZ Bank. „Statt

eine große Summe auf einmal zu investieren, zahlt der Kunde regelmäßig einen Teilbetrag ein.

Aufgrund der Kursschwankungen kauft man damit mal zu einem höheren und mal zu einem niedrigeren Preis. Letztendlich erzielt man so langfristig meist einen günstigeren Durchschnittspreis für seine Anlage – und muss sich dazu keine Gedanken um den perfekten

Einstiegszeitpunkt machen“, erklärt Weber-Edelmann.

Ein weiterer Vorteil: Eine Kündigung ist nicht nötig – das Konto wird automatisch aufgelöst, sobald das Guthaben im Zuge der Umschichtung unter 25 Euro fällt. Der Mindestanlagebetrag liegt bei 5000 Euro, die Zinsen von 2,00 Prozent (*) werden vierteljährlich zum Quartalsende gezahlt. „Gerade in schwankenden Märkten kann diese Form der Anlage sehr vorteilhaft sein“, so Weber-Edelmann. „Das Risiko verteilt sich besser, und die Kunden profitieren zudem von einer sehr attraktiven Verzinsung.“

(*) Alle Zinsangaben sind Stand 28. Mai 2025



Melanie
Weber-Edelmann

GOLD – EINE SICHERE BANK?

Gold gilt nach wie vor als die ultimative Wertanlage in unsicheren Zeiten. „Allerdings sind auch Edelmetalle nicht zu hundert Prozent krisensicher, daher sollte man sie immer nur als Beimischung fürs Anlageportfolio nutzen. Wir empfehlen, 5 bis 10 Prozent des Gesamtvermögens in Edelmetalle zu investieren“, rät Weber-Edelmann. Besonders einfach geht das mit dem **Goldsparplan der Reisebank**, bei dem Anleger bereits mit 25 Euro pro Monat einsteigen können.



Mehr Infos zum Goldsparplan? Der QR-Code bringt Sie direkt hin

Investieren mit Weitblick

Swiss Innovation Plus setzt auf die Sicherheit und Chancen des Schweizer Finanzplatzes

Text: Verena Vogt

Die Schweiz steht für wirtschaftliche Stabilität, politische Verlässlichkeit und eine der stärksten Währungen weltweit. Gleichzeitig ist sie eine der führenden Innovationsnationen: Ob in der Medizintechnik, im Maschinenbau oder in der Digitalwirtschaft – Schweizer Unternehmen setzen regelmäßig neue Maßstäbe. Diese Kombination macht den Standort nicht nur für internationale Konzerne attraktiv, sondern natürlich auch für Anleger.

INNOVATION UND WACHSTUM

Mit Swiss Innovation Plus bietet die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG eine Vermögensverwaltung, die gezielt auf diese Stärken setzt. Sie investiert in innovative Schweizer Unternehmen aller Größenklassen – von etablierten Marktführern über mittelständische Wachstumsunternehmen bis hin zu

vielversprechenden Start-ups. Ergänzend dazu werden globale Unternehmen aufgenommen, die sich durch Innovationskraft auszeichnen. Außerdem setzt das Konzept auf Staats- und Unternehmensanleihen, die überwiegend in Schweizer Franken denominiert sind.

„Die Diversifikation über verschiedene Branchen, Unternehmensgrößen und Anlageklassen reduziert Schwankungsrisiken und sorgt für eine ausgewogene Anlagestrategie“, so Frank Kux, Leiter Private Banking bei der Volksbank Lahr. „Swiss Innovation Plus ist damit ideal für alle, die auf Sicherheit setzen, aber auch von den Wachstumschancen innova-

tiver Unternehmen profitieren möchten.“ Angestrebt wird eine Quote von 65 Prozent Aktien und 35 Prozent Anleihen. Thematisch stehen dabei insbesondere Gesundheit, Nachhaltigkeit, der technologische Fortschritt sowie struktureller Wandel im Fokus.

Interessierte Anleger können mit mindestens 60 000 Euro in Swiss Innovation Plus einsteigen. Die Verwaltungsvergütung beträgt 1,70 Prozent pro Jahr – für Anleger, die bis zum 30. Juni 2025 einsteigen und weniger als 250 000 Euro investieren, liegt sie sogar bei nur 1,50 Prozent. Die Konto- und Depotführung erfolgt über die DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG in Zürich.

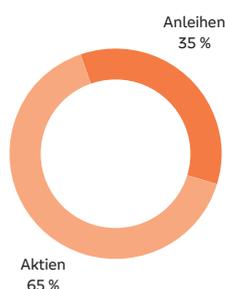


Frank Kux
Leiter Private Banking

AUSPRÄGUNGEN

Produktausprägung	Fondslösung
Mindestanlagesumme	60 000 EUR
Verwaltungsvergütung	1,70 % p.a. *
Referenzwährung	CHF
Konto-/ Depotführung	Schweiz
Vermögensverwalter	DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG

ZIELQUOTE



ANLAGEGRENZEN IN PROZENT

Anlageklasse	Min.	Max.
Liquidität	0	30
Anleihen	20	50
Aktien	50	80
Fremdwährungen	0	30

* Bei Abschluss der Vermögensverwaltung bis zum 30. Juni 2025 beträgt die Verwaltungsvergütung bei einem Anlagevolumen < 250 000 EUR lediglich 1,50 % p. a.



Vorsorgen statt verdrängen

Niemand spricht gern darüber – doch wer frühzeitig für Notfälle und die finanzielle Zukunft plant, entlastet sich und seine Familie. Die Volksbank Lahr zeigt mit ihrem GenerationenCenter, wie gute Beratung aussieht: persönlich, kompetent und mit einem offenen Ohr für alle Lebenslagen

Text: Stephan Fuhrer



Informierten in Seelbach über die persönliche Vorsorge: Regionalmarkt-leiter Rainer Griesbaum, Rechtsanwalt Ulrich Weber, die Leiterin des GenerationenCenters der Volksbank Lahr Karin Weyer und R+V-Versicherungs-experte Sven Bürkle (von links)

Der Bürgersaal in Seelbach ist bis auf den letzten Platz gefüllt. 340 Menschen sind an diesem Abend gekommen. Ein deutliches Zeichen: Das Thema persönliche Vorsorge bewegt. Pflege, Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Testament – alles Dinge, die man ja eigentlich mal machen müsste. „Fast jeder von uns kennt jemanden, der mit dem Thema Pflege konfrontiert ist“, sagt Karin Weyer, Leiterin des GenerationenCenters der Volksbank Lahr, gleich zu Beginn. „Und viele wissen: Das kann jede Familie an ihre Grenzen bringen.“ Die Zahlen bestätigen genau das: In 94 Pro-

**„Das Thema
Pflege kann jede
Familie an ihre
Grenzen bringen.“**

zent aller Partnerschaften wird mindestens einer der Partner im Laufe des Lebens pflegebedürftig. Doch Vorsorge ist nicht nur ein Thema für Ältere, auch das ist eine Botschaft, die die Expertin direkt am Anfang platziert. „Schicksalsschläge wie Unfälle oder plötzliche Erkrankungen können alle treffen – auch junge Leute“, betont sie. Umso wichtiger sei es, sich rechtzeitig mit der Frage zu beschäftigen, wer im Ernstfall handeln darf.

REGELMÄSSIGE INFOABENDE

Mittlerweile organisiert das Generationen-Center der Volksbank Lahr regelmäßig Info- ➤

Wichtige Dokumente



VORSORGEVOLLMACHT

Eine selbstbestimmte Vorsorge ist gut umsetzbar, wenn einige Dinge im Vorfeld geklärt sind. Wer eine Vorsorgevollmacht aufsetzt, vermeidet einen gesetzlichen Betreuer und braucht keine gerichtlichen Genehmigungen, beispielsweise bei Anschaffungen.

BETREUUNGSVERFÜGUNG

Mit einer Betreuungsverfügung wird festgelegt, wer als gerichtlicher Betreuer eingesetzt wird, wenn man selbst nicht mehr handeln kann und es keine Vorsorgevollmacht gibt.

PATIENTENVERFÜGUNG

In der Patientenverfügung wird der eigene Wille dargelegt, wie man in bestimmten Situationen, in denen man sich nicht mehr äußern kann, behandelt werden will, zum Beispiel bei Demenz, Hirnschädigung oder im Sterbeprozess. Somit kann man entscheiden, ob man lebenserhaltende Maßnahmen möchte oder nicht. Wie alle Vollmachten muss die Patientenverfügung schriftlich erstellt werden.

TESTAMENT

Um Erbstreitigkeiten zu vermeiden, ist es ratsam, zu Lebzeiten seinen Nachlass zu regeln. Ein Testament kann handschriftlich sein und sollte unbedingt beim Nachlassgericht hinterlegt werden. Das Testament kann auch vom Notar beurkundet werden, hier sind höhere Kosten damit verbunden. Ist ein notarielles Testament vorhanden, kann oft auf einen Erbschein verzichtet werden.



Für weitere Informationen und wer Sie beraten könnte, scannen Sie bitte den QR-Code.

> abende wie diese. „Die Nachfrage ist riesig, Stühle bleiben dabei eigentlich nie frei“, erzählt Weyer, die zusammen mit ihrer Kollegin Carolin Singler Familien bei der generationenübergreifenden Vermögensplanung berät. Die Resonanz zeige zwar, dass die Menschen das Thema auf dem Schirm hätten, tatsächlich würden ihrer Erfahrung nach zu viele sich erst damit auseinandersetzen, wenn etwas passiert sei. „Dann wird es leider manchmal unnötig kompliziert, erst recht, wenn plötzlich Betreuungsfragen auftauchen und Gerichte mitentscheiden müssen, weil vorher keine klaren Regelungen getroffen wurden“, weiß die Expertin aus eigener Erfahrung. „Viele Eltern wissen zum Beispiel gar nicht, dass sie im Fall der Fälle gar nichts mehr zu sagen haben, sollte ihr Kind bereits 18 oder älter sein.“

EXPERTISE UND TIPPS

An dem Abend in Seelbach bleibt es allerdings nicht beim Aufruf, es geht mit Expertise auch in die Tiefe: Rechtsanwalt Ulrich Weber führt die Zuhörer durch die rechtlichen Grundlagen. Wer darf eigentlich über Versicherungen, Vermögen oder gar die eigene medizinische Behandlung entscheiden, wenn man selbst dazu nicht mehr in der Lage ist? Dabei warnt er vor fehlerhaften Internetformularen, erklärt, wie wichtig rechtssichere Vorsorgedokumente sind, und gibt den Tipp, Patientenverfügungen alle paar Jahre auch noch mal zu überprüfen.

Der nächste Referent des Abends, Sven Bürkle von der R+V Versicherung, lenkt den Blick auf die Kostenseite. „Pflege ist teuer“, betont er. Allein in den vergangenen vier Jahren seien die Eigenanteile für Pflegeheim massiv gestiegen. „Eine durchschnittliche Rente reicht oft nicht aus, um das zu stemmen“, warnt Bürkle und rät: offen mit der Familie sprechen, finanzielle Spielräume prüfen und den kostenlosen Pflegeratgeber der R+V nutzen. Die Zuhörer nehmen die Hinweise dankend an, und es ist spürbar: Der ein oder andere hat an diesem Abend nicht nur Antworten bekommen, sondern auch den Mut gefasst, die Dinge endlich anzupacken.

Wenn es um Vorsorge geht, ist genau das leider viel zu häufig das Problem: der Startschuss. „Wir erleben oft, dass Menschen das Thema aufschieben, manchmal kommen sie zu mehreren Vorträgen, bevor sie aktiv werden“, erzählt Karin Weyer. Dabei habe sie oft



Das Team des GenerationenCenters: Christa Rieth, Karin Weyer, Claudia Herdrich und Carolin Singler (v. L.)

„Die Beratung bei den Menschen zu Hause macht die Leute offener.“

genug erlebt, wie groß die Erleichterung in den Familien ist, wenn alles geregelt sei. Und genau das ist das Ziel der Beratung des GenerationenCenters, die klassische Bankangelegenheiten natürlich miteinbezieht und dennoch weit darüber hinausgeht: von der Vorsorgevollmacht über Patientenverfügung bis hin zu Unternehmvollmachten. All das – so das Ziel von Karin Weyer und Carolin Singler – soll besprochen und so vorbereitet werden, dass der Gang zum Rechtsanwalt oder Notar, die schließlich kraft ihres Amtes die Vollmachten und Testamente erstellen, am Ende nur noch eine Formsache ist. Und auch hier hilft die Volksbank Lahr bei der Vermittlung.

BERATUNG AM LEBENSMITTELPUNKT

Die Beratung selbst findet dabei oft nicht in der Bankfiliale statt, sondern bei den Menschen zu Hause: „Das macht die Leute lockerer und offener“, weiß Weyer. Außerdem können auch mal schnell noch Unterlagen

herbeigeht, die auf den ersten Blick vielleicht gar nicht so wichtig erscheinen. „Wir bringen Zeit mit und besprechen Schritt für Schritt, was individuell zu regeln ist“, erklärt Weyer das Vorgehen. Dabei geht es nicht nur um Formalitäten, sondern auch darum, Patchwork-Familien, minderjährige Kinder oder besondere Lebenssituationen zu berücksichtigen. Viele haben zwar schon Unterlagen, wissen aber nicht genau, was darin steht – oder haben an der falschen Stelle unterschrieben. Hier hilft die persönliche Erklärung und eine maßgeschneiderte Lösung.

Im Gegensatz zu vielen Anbietern, die nur Einzellösungen verkaufen, bietet die Volksbank Lahr einen Rundumblick: „Wir bauen Brücken zwischen unseren Kunden, Notaren, Anwälten und anderen Experten“, erklärt Volksbank-Vorstand Peter Rottenecker. Auf Wunsch werden wichtige Dokumente übrigens auch sicher bei der Bank aufbewahrt. So haben die Angehörigen im Ernstfall schnellen Zugriff.

NEUES GENERATIONENCENTER

Das Team um Karin Weyer bietet Analyse der Vermögenssituation sowie Beratung bei Vollmachten, Erbfall, Nachlass, Betreuung bzw. Vertretung im Notfall und mehr. Kontakt per Tel. 07821/272-5555 oder per E-Mail an generationencenter@volksbank-lahr.de

PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT

Die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Pflegefall eintritt:



66 %
aller Männer



81 %
aller Frauen

werden im Laufe ihres Lebens pflegebedürftig.



94 %
beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass bei Paaren einer von beiden betroffen ist

Quelle: BARMER GEK Pflegebericht 2021; Prozentwerte sind kaufmännisch gerundet

Blick auf den Wyhler Baggersee: Rechts produziert die schwimmende PV-Anlage der Firma Uhl Strom, links fördert der Schwimmbagger Kies und Sand – Rohstoffe für Häuslebauer in der Region



Sonne, See und Strom

Die Firma Uhl versorgt ihr Kieswerk in Wyhl mit Strom von der eigenen PV-Anlage auf dem Baggersee.

Ein nachhaltiges Projekt, unterstützt von der Volksbank Lahr

Text: Jana Welle

Funkelndes türkisblaues Wasser, eine laue Brise, kaum ein Wölkchen am Himmel: Sommerstimmung pur am Wyhler Baggersee – und beste Bedingungen, um nachhaltigen Strom zu produzieren. „Wir haben hier die erste Floating PV-Anlage unseres Unternehmens installiert“, sagt Florian Buchta, Geschäftsführer der Firma Uhl, die im Kaiserstuhl und in der Ortenau Kies und Sand abbaut. 2784 schwimmende PV-Module bedecken acht Prozent der Wasseroberfläche des Wyhler Baggersees. Für das Unternehmen mit Hauptsitz in Schutterwald ist die Anlage

ein Pilotprojekt, von dem man für die Zukunft lernen will – denn im Thema Floating PV steckt noch viel Potenzial für nachhaltige Stromerzeugung, das derzeit immer mehr Unternehmen in der Kiesbranche für sich entdecken. Die schwimmende Solaranlage in Wyhl ist die erste ihrer Art im Landkreis Emmendingen.

NACHHALTIGE ROHSTOFFE AUS DER REGION

Immer gut, wenn man beim Betreten von Neuland auf verlässliche Partner an seiner Seite zählen kann. „Wir arbeiten schon lange mit der Volksbank Lahr zusammen – und

auch bei diesem Projekt war ihre Beratung zu Fördermitteln und Finanzierung, die Schnelligkeit und Flexibilität der Genossenschaftsbank sensationell“, sagt Florian Buchta. Schlussendlich habe man sich für ein Investitionsdarlehen der Volksbank Lahr entschieden. „Unser Kreditportfolio soll grüner werden“, sagt Reiner Richter, Vorstand der Volksbank Lahr und zuständig für das Firmenkundengeschäft. „Ein so nachhaltiges Projekt wie die schwimmende PV-Anlage der Firma Uhl unterstützen wir sehr gerne.“ Nachhaltig ist die Anlage im ökologischen wie ökonomischen Sinne: „Angesichts der



schwankenden Strompreise in den vergangenen Jahren wollen wir unseren Bedarf selbst decken können“, sagt Buchta. Im Mai 2024 ging die Floating PV in Wyhl ans Netz – und liefert seitdem Strom für den Abbau von Sand und Kies, Rohstoffe für den Bau von Häusern in der Region.

Eine schwimmende PV-Anlage hat noch viele weitere Vorteile: „Sie verbraucht keine wertvollen Flächen an Land“, sagt Florian Buchta. Gerade für das Kieswerk in Wyhl eine tolle Lösung, da wenig Dachfläche auf dem Firmengelände zur Verfügung steht. Die

PV-Anlage schwimmt nun in einem Bereich, in dem der Kies bereits abgebaut wurde. Weitere Vorteile einer Floating PV: Das Wasser reflektiert die Sonnenstrahlen und kühlt die Paneele von unten, die wie ein flexibler Teppich auf dem See treiben und auch mit Windwellen keine Probleme haben.

STROM FÜR 400 HAUSHALTE

Mit der schwimmenden Anlage spart Uhl rund 450 Tonnen CO₂ pro Jahr ein. Das Kieswerk benötigt vor allem tagsüber und während der Sommermonate Strom, wenn auf den Baustellen in der Region Hochbetrieb >

**Floating PV
verbraucht keine
Flächen an Land
– und spart CO₂**



„Bei PV-Projekten wenden wir uns an die Volksbank Lahr.“

Freuen sich über 1,5 Megawatt Strom aus Sonnenenergie: Reiner Richter, Vorstand der Volksbank Lahr, Uhl-Geschäftsführer Florian Buchta, Christian Acs, Leiter Individual Banking Volksbank Lahr, und Andreas Hipfel, Technischer Geschäftsführer bei der Firma Uhl (von links)

> herrscht – was sich optimal mit den Zeiten maximaler Sonneneinstrahlung deckt.

„Mit unserer Anlage, die 1,5 Megawatt Peak produziert, können wir nicht nur unser Kieswerk hier in Wyhl mit Strom aus erneuerbaren Energien versorgen, sondern auch noch unsere zwei weiteren Standorte im Kaiserstuhl“, sagt Buchta. Wenn Strom übrig bleibt, etwa an sonnigen Feiertagen und an Wochenenden, wird dieser in das öffentliche Netz eingespeist. Rund 1,6 Millionen Kilowattstunden produziert die Anlage pro Jahr – das würde umgerechnet für knapp 400 Haushalte reichen.

WEITERE ANLAGEN KÖNNTEN FOLGEN

Im Frühjahr 2024 wurde die Anlage von einem 20-köpfigen Trupp montiert, die Wartung erfolgt seitdem per Boot und ist damit etwas aufwendiger als eine PV-Anlage auf dem Dach. Florian Buchta und Andreas Hipfel, Technischer Geschäftsführer bei Uhl, sind nach einem Jahr Laufzeit trotzdem sehr zufrieden mit ihrer Investition. Schließlich sind schwimmende PV-Anlagen ein Zukunftsthema für die gesamte Kiesbranche, die so

einen entscheidenden Beitrag zur Energiegewende leisten könnte – wenn man sie nur lässt. Denn aktuell müssen die PV-Anlagen laut Gesetz 40 Meter Abstand zum Ufer halten, maximal 15 Prozent der Gewässeroberfläche dürfen bedeckt sein, um Pflanzen und Tiere im See nicht zu beeinträchtigen. Erste Forschungen weisen allerdings darauf hin, dass auch größere Flächen ökologisch unbedenklich wären – im Gespräch sind aktuell 25 oder gar bis zu 45 Prozent Gewässeroberfläche.

Die Firma Uhl will am Thema nachhaltige Energieerzeugung dranbleiben – und denkt bereits über weitere Floating PV-Anlagen an Abbaustätten in der Ortenau nach. „Und eines ist sicher: Wenn wir noch eine Anlage bauen, wenden wir uns wieder an die Volksbank Lahr“, sagt Geschäftsführer Florian Buchta.

STOFF FÜR HÄUSLEBAUER

Die Firma Uhl liefert Sand und Kies für Landschaftsgestaltung, außerdem Transportbeton und Betonzeugnisse wie Pflastersteine. Mehr Infos unter uhl.de

MEHR ENERGIE, MEHR EFFIZIENZ

Sie wollen mit Ihrem Unternehmen die Energiewende mitgestalten, Energiekosten einsparen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern? Die Volksbank Lahr berät Sie gerne zu staatlichen Fördermitteln und weiteren Finanzierungsmöglichkeiten wie Energieeffizienzkredit.



Jetzt online Termin vereinbaren für eine Beratung! Der QR-Code führt hin

Jung und motiviert

Jana Isenmann hat die Leitung von BlackVRst übernommen – und bringt frischen Wind in die junge Marke der Volksbank Lahr

Text: Alexandra Monsch

Seit dem 1. Juni 2024 ist Jana Isenmann in der Leitung von BlackVRst, dem Angebot der Volksbank Lahr für junge Kundinnen und Kunden. Mit gerade einmal 25 Jahren bringt sie nicht nur Fachwissen, sondern auch ein gutes Verständnis für die Lebensrealität der Zielgruppe mit. Ihre Ausbildung zur Finanzassistentin hat sie bei der Volksbank Lahr absolviert und ist seither Teil des BlackVRst-Teams. Die Marke kennt sie von Grund auf – und genau das macht sie zur idealen Besetzung für die Position. Als Teamleiterin ist sie nun verantwortlich für die Koordination der Berater an den verschiedenen Geschäftsstellen. Zusätzlich betreut sie auch weiterhin eigene Kunden und treibt die Weiterentwicklung der Marke voran – stets mit Blick auf die Bedürfnisse junger Menschen.

DAS IST BLACKVRST

Als junge Marke der Volksbank Lahr richtet sich BlackVRst gezielt an Kundinnen und Kunden im Alter von 18 bis 30 Jahren. Seit

2018 bietet BlackVRst einen Raum, in dem Finanzthemen verständlich, unkompliziert und nah an der Lebensrealität junger Menschen behandelt werden – ohne Fachjargon, ohne steife Förmlichkeit, dafür mit echter Relevanz – stets auf Augenhöhe.

Die Idee hinter der Marke: Junge Menschen werden von einem jungen Team betreut, das sich in einer ähnlichen Lebensphase befindet wie sie selbst. Ob Berufseinstieg, Ausbildung, Studium oder das erste Auto – genau diese Fragen stehen hier im Mittelpunkt. Neben persönlichen Gesprächen und klassischem Kontakt via E-Mail oder Telefon sind auch Terminvereinbarungen über WhatsApp möglich. Das macht BlackVRst nicht nur zu einer klassischen Bankmarke, sondern auch zum Begleiter durch entscheidende Lebensphasen.

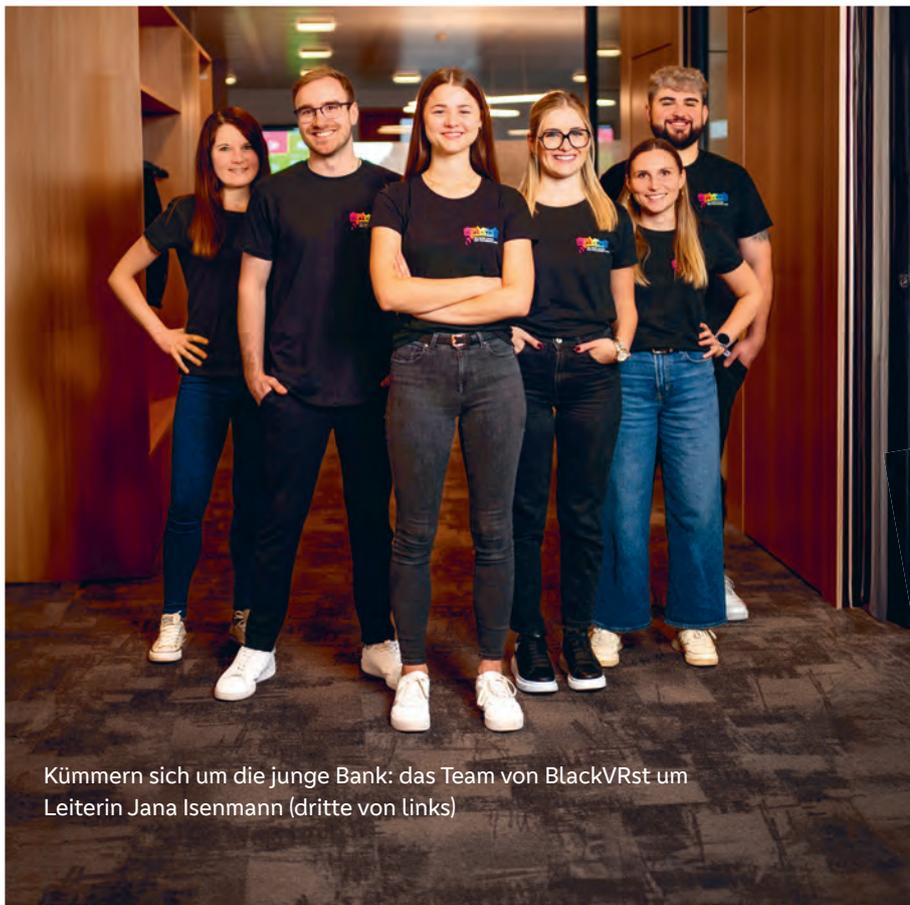
Auch der Online-Bereich „Meine Welt“ der Website bietet Themen und Auskunft rund um Finanzen, die so aufbereitet sind, dass sie für jeden leicht verständlich sind.



Neuer Look

RELAUNCH MIT KLARER LINIE

Mit dem jüngsten Relaunch hat BlackVRst ein einheitliches, frisches Erscheinungsbild erhalten. Dunklere Töne als Grundfarben, ergänzt durch auffällige Neon-Akzente und die markanten Dreiecke aus dem Logo, prägen nun die Website, den Look der Beraterinnen und Berater sowie der Club-Goodies – darunter nachhaltige Coffee-to-go-Becher, Fischerhüte oder Stofftaschen. Wer Teil des BlackVRst-Clubs werden will, kann sich einfach über die Website blackvrst.de registrieren.



Kümmern sich um die junge Bank: das Team von BlackVRst um Leiterin Jana Isenmann (dritte von links)



Noch schneller geht's hier lang:



Fünzig Jahre – und kein bisschen langsam!

Ein halbes Jahrhundert Europa-Park in Rust: eine besondere Erfolgsgeschichte. Genauso lange währt die Partnerschaft zur Volksbank Lahr, die gerne mitfeiert – mit einem ebenso besonderen Angebot...

Text: Stephan Fuhrer

Ein runder Geburtstag ist immer etwas Besonderes. Freunde und Familie kommen zusammen, verbringen eine gute Zeit miteinander und lassen das Geburtstagskind hochleben. So auch beim Europa-Park in Rust, der in diesem Jahr 50 Jahre alt wird. Grund zum Feiern gibt es genug – schließlich ist der Unternehmerfamilie Mack mit ihrem Freizeitpark, der mehrfach zum besten der Welt gekürt wurde, ein Meisterstück geglückt: Von 16 auf 95 Hektar ist er in den fünf Jahrzehnten angewachsen. Kamen anfangs jährlich noch 250 000 Menschen, so sind es mittlerweile 6 Millionen. „Bei unseren Feierlichkeiten zum eigentlichen Eröffnungstag am 12. Juli wird daher sicherlich gemeinsam angestoßen“, sagt Frederik Mack, der im Resort als Direktor Human Resources sowie als Beauftragter der Ge-

schäftsführung für Finanzen & Controlling zuständig ist. Und der Unternehmer in achter Generation – Opa Franz Mack hatte den Europa-Park 1975 mit Frederiks Onkel Roland Mack gegründet, Vater Jürgen kam später dazu – darf in diesem Jahr sogar gleich zwei runde Geburtstage feiern: den Fünfziger im Park und den eigenen Dreißiger.

40 GEWONNENE STOFFTIERE

Entsprechend kann Frederik Mack zwar nicht aus den Anfängen des Parks berichten, dafür aber aus Kindheitstagen. Und, wenn wir schon beim Thema sind: von seinen eigenen Kindergeburtstagen. „Die haben natürlich alle im Europa-Park stattgefunden“, erinnert er sich. Witzig sei es auch in den Sommerferien gewesen, wo er etwa mal mit seinem Cousin beinahe täglich beim Pferde-Derby, >

50 JAHRE



1973

Der Gedanke eines Freizeitparks entsteht

Die Entscheidung, den Europa-Park zu gründen, fällt über den Wolken – im Flugzeug nach einer Reise.

1975

Der Europa-Park öffnet seine Tore!

Nach zwei Jahren und drei Monaten Bauzeit wird der Freizeitpark am 12. Juli bei strahlendem Sonnenschein eröffnet.

1978

Die erste große Attraktion im Park

Der Europa-Park startet mit dem Bau einer neuen großen Attraktion: die heute noch beliebte Tiroler Wildwasserbahn

Familienpaß und Abenteuer:
Der Europa-Park zählt nicht
nur zu den besten Freizeit-
parks weltweit, er ist längst
auch für die gesamte Region
zum Leuchtturm geworden



Fotos: Europa-Park



1982

Bühne frei für wahre Emotionen!

Die ersten Shows und beeindruckende Artisten und Künstler kommen in den Europa-Park.

1989

Der Eurosat entsteht im Europa-Park

Das Quartier Français mit der neuen Attraktion wird zum Wahrzeichen des Freizeitparks.

1995

Das erste Themenhotel wird eröffnet

Der erste Freizeitpark mit eigenem Hotel: Das El Andaluz entsteht passend zum angrenzenden Themenbereich.



BESTELLEN & TICKETS SICHERN!

Privatkunden aufgepasst! Wer sich jetzt ganz schnell die Mastercard in Gold mit ihrem zusätzlichen umfassenden Versicherungspaket im schicken Europa-Park-Jubiläums-Design sichert, hat die Chance auf Frei-Tickets! Denn: Für die ersten 50 Bestellungen gibt es jeweils eine Eintrittskarte gratis dazu.



Jetzt direkt hier bestellen und sich die Tickets für den Europa-Park sichern!



Auch Business-Kunden können künftig mit Volksbank-Kreditkarten im Europa-Park-Look bezahlen

> einem Kugelspiel, abgeräumt habe. „Wir haben 30, 40 Stofftiere eingehemst, die meine Mutter dann immer wieder zurückgebracht hat“, erinnert sich Mack schmunzelnd.

Fan des Parks sei er bis heute geblieben, doch klar: Vom Bürostuhl aus habe er mittlerweile auch noch ganze andere Dinge im Blick. Zum Beispiel die Finanzen. Dabei ist er auch regelmäßig mit der Volksbank Lahr in Kontakt. Es ist eine Partnerschaft, die in diesem Jahr quasi auch ihren Fünfziger feiert. Schließlich sind die Genossen vom ersten Tag an der Seite des Europa-Parks.

„Für uns ist es ein großer Vorteil, eine so gewachsene Verbindung auf Augenhöhe direkt vor der eigenen Haustür zu haben“, sagt Frederik Mack. Zumal das gegenseitige Vertrauen mit der Zeit natürlich stetig gewachsen sei. „Man kennt sich, trifft sich regelmäßig, und wenn man mal ein wichtiges Anliegen hat, dann wird das auch gleich auf der anderen Seite so verstanden und mit der nötigen Ernsthaftigkeit angegangen.“ Dazu kommt: Vater Jürgen ist im Aufsichtsrat der Volksbank Lahr, Frederik im Mittelstandsbeirat. „Das heißt ja auch, wir sind nicht nur Partner, sondern direkt involviert.“

Das sieht man auch bei der Volksbank Lahr so und gratuliert dem engen Partner zum Geburtstag mit einer eigens entworfenen Europa-Park-Kreditkartenkollektion: einer Mastercard in Gold für Privatkunden, die die

klassischen Leistungen mit einem umfassenden Versicherungspaket verbindet, und einer blauen VISA-Card für Geschäftskunden.

„Mit der Familie Mack verbindet uns eine langjährige und vertrauensvolle Partnerschaft“, sagte Volksbank-Vorstand Peter Rottenecker bei der Vorstellung der Kreditkarten. Eine, die auf Loyalität, offener Kommunikation und Zusammenhalt basiere. „Diese Partnerschaft über mehrere Jahrzehnte erfolgreich weiterzuführen, zeigt zudem, dass unsere Region zusammensteht – und darauf sind wir stolz!“



In Feierstimmung:
Frederik Mack

„EXTREM HIER VERWURZELT“

Die Region als Basis des Erfolgs – das sieht man auch im

Europa-Park so. „Wir sind hier extrem verwurzelt, wir leben alle hier, waren hier in der Schule, in den Vereinen“, sagt Frederik Mack. Und umgekehrt profitiert die Region ja auch vom Europa-Park. Vom Arbeitgeber etwa mit mehr als 5000 Mitarbeitenden oder vom Tourismusmagneten (neben dem Kölner Dom und Schloss Neuschwanstein gehört der Park seit Jahren zu den Top-Drei-Reisezielen in Deutschland).

„Unsere bisherigen Erfolge sind natürlich schön, aber darauf wollen wir uns nicht ausruhen“, betont Frederik Mack. Und der Europa-Park wäre nicht der Europa-Park, wenn die nächsten Ausbaupläne nicht auch schon wieder in den Schubladen lägen. Man darf also gespannt sein, was da in Rust in den nächsten 50 Jahren noch so alles kommen wird...



2001

Der erste Winterzauber im Europa-Park lädt ein

Als erster Freizeitpark in Deutschland öffnet der Europa-Park im Winter 2001/2002 für eine Wintersaison.



2019

Die Wasserwelt Rulantica wird eröffnet

Mit Rulantica, seinen mehr als 50 Attraktionen und dem Museum-Hotel Krønāsår bekommt Rust ein ganz neues Highlight.

2025

Wir feiern 50 Jahre Europa-Park!

Unter dem Motto „Europa.Gemeinsam. Erleben.“ steht das Jahr 2025 ganz im Zeichen des großen Jubiläums!



Neubau stärkt Gengenbach

Die Volksbank Lahr errichtet am nördlichen Stadteingang von Gengenbach im Gewerbegebiet ein neues Kompetenzzentrum. Das derzeitige Gebäude am Marktplatz sei inzwischen zu groß geworden, erklärt der Vorstandsvorsitzende Peter Rottenecker. Der Hintergrund: Durch die stark veränderten internen Prozesse und die zunehmende Digitalisierung nutzen viele Kunden zusätzlich immer häufiger Online-Services. Dennoch möchte die Volksbank an ihrem Filialkonzept festhalten, um den persönlichen Service für die Kunden auch weiterhin zu sichern. Rottenecker betonte dies als „ausgewogenen Mix aus Tradition und Innovation“, da gerade der persönliche Kontakt entscheidend für den Aufbau von Vertrauen sei. Der Neubau ist Bekenntnis zum Standort Gengenbach. Geplant ist ein modernes Gebäude auf einer Fläche von 4330 Quadratmetern, das sich am Vorbild des Neubaus in

Ettenheim orientieren wird, der Anfang 2023 eröffnet wurde. Vorteile des neuen Standorts sind vor allem die gute Erreichbarkeit, zahlreiche Parkplätze und die Option, interne Abteilungen dorthin zu verlagern. Dies könnte für Mitarbeitende nicht nur kürzere Arbeitswege, sondern auch nachhaltigere Mobilitätsoptionen bedeuten. Der 1. stellvertretende Bürgermeister Achim Fuchs begrüßt das Projekt und sieht darin eine wichtige Aufwertung des Wirtschaftsstandorts Gengenbach. Neben dem Markus Dreher seinen neuen Firmensitz errichten, was ein Zusammenspiel zweier starker Partner bedeutet, die künftig das Stadtbild mitprägen werden. Der Gemeinderat hat dem Bebauungsplan bereits zugestimmt. Was mit dem bisherigen Bankgebäude am Marktplatz geschieht, ist aktuell noch offen; die Volksbank steht hierzu bereits in Gesprächen mit der Stadt.

Neue Karriereseite ist online

Mit der neuen Karriereseite karriere.volksbank-lahr.de präsentiert die Volksbank Lahr sich online mit einem klaren Ziel: Interessierten einen transparenten und unkomplizierten Zugang zu den Karrieremöglichkeiten der Bank zu bieten. Neben einer übersichtlichen Darstellung aktueller Stellenangebote bietet die Seite auch umfassende Informationen zu Ausbildungsplätzen und dualen Studiengängen. Besonders für junge Menschen, die sich erstmals beruflich orientieren, gibt es zudem praxisnahe Einblicke in die verschiedenen Tätigkeitsbereiche sowie Hinweise zu Entwicklungsperspektiven innerhalb der Bank. In kurzen Videoclips kann man dafür Mitarbeitende der Volksbank Lahr aus unterschiedlichen Bereichen sehen, um einen Einblick in ihre Aufgaben und den Arbeitsalltag zu bekommen. Auch durch die Vereinfachung der Berufsbeschreibungen soll der Bewerbungsprozess zukünftig deutlich erleichtert werden: Interessierte können sich mit wenigen



Schritten direkt online bewerben, wobei auch Initiativbewerbungen möglich sind. Ergänzt werden die Stellenanzeigen durch klare Angaben zu Aufgabenprofilen, Anforderungen und Abläufen, um Orientierung zu geben und mögliche Hürden abzubauen.



In Kürze ...

GELDTRANSFERS FÜR PROFIS

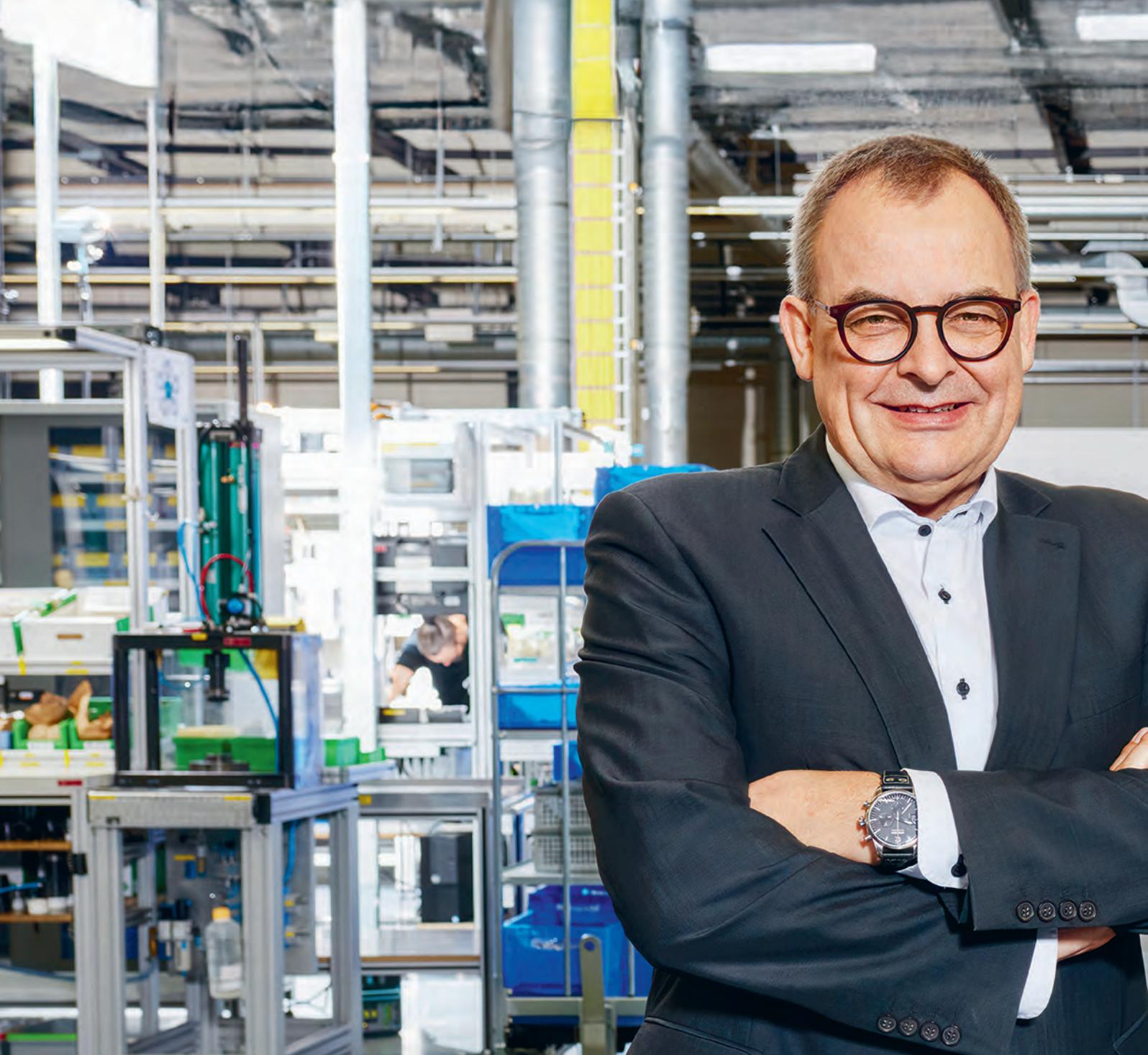
Das neue Zahlungs-Tool Wero Pro ermöglicht zukünftig Kleinunternehmern und Selbstständigen die Zahlungsabwicklung per Smartphone – auch über Privat- und Geschäftskonten. Mit der QR-Code-Technologie zum Empfangen und Anfordern von Zahlungen ersetzt es Bargeld und erledigt Transaktionen und Weiteres in Sekunden. Praktische Funktionen wie Transaktionsbelege, Referenznummern, Zahlungserinnerungen und monatliche Abrechnungen erleichtern außerdem zusätzlich den Geschäftsalltag.

EFFIZIENTER ABRECHNEN

Mit Mastercard Smart Data bietet die Volksbank Lahr ein webbasiertes Kartenmanagement-Tool für effiziente Abrechnungsprozesse. Unternehmen können Belege ganz einfach per App hochladen und erhalten Unterstützung bei Analyse und Verwaltung der Zahlungsdaten ihrer Master- und Visa-BusinessCards. Das Tool sorgt für Transparenz, indem es alle Umsätze der Mitarbeitenden übersichtlich darstellt und Ausgabenreports direkt ins ERP-System exportiert. Die Buchung erfolgt unkompliziert über das Unternehmenskonto – ohne zusätzlichen Software-Kauf oder Implementierungsaufwand.

BRONZE FÜR TV GENGENBACH

Der TV Gengenbach holte beim Bundesfinale der „Sterne des Sports“ Platz drei. Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier überreichte die Auszeichnung für die Initiative „Natürlich FIT im Weinberg“. Neben 5000 Euro Preisgeld gewann der Verein neue Mitglieder und Partner. Der Wettbewerb würdigt seit 2004 gesellschaftliches Engagement, diesmal mit über 85 Projekten bundesweit. Die Volksbank Lahr unterstützt den Wettbewerb seit 20 Jahren und freut sich bis Ende Juni auf viele teilnehmende Vereine auf regionaler Ebene.



Mit Mut im Bauch nach vorne

Bei Neugart in Kippenheim traut man sich: In schwierigen Zeiten hat der Getriebehersteller 25 Millionen Euro investiert und Anfang März ein neues Werk eröffnet

Text: Carolin Johansen

Foto: Neugart GmbH



Investieren in die Region:
die Neugart-Geschäftsführer Bernd Neugart (L.)
und Matthias Herr

Die aktuelle Wirtschaftslage gleicht eher einem stürmischen Ozean als einem spiegelglatten See. Grund genug für zahlreiche Unternehmen, Investitionen zu verschieben und abzuwarten, bis sich die Wogen wieder glätten. Die Neugart GmbH tut genau das Gegenteil und investiert in neue Produktionskapazitäten – trotz schwieriger Zeiten. Das Ziel dahinter: Die Investition in ein neues, modernes Werk am Stammsitz in Kippenheim, das Werk 3, soll die Grundvoraussetzung dafür bilden, das Umsatzkapazitätspotenzial des Herstellers von Präzisionsgetrieben und Antriebssystemen zu erhöhen.

STRATEGISCHES WACHSTUM IN DER HEIMAT

Mehr als 25 Millionen Euro hat das Unternehmen für seinen Neubau in die Hand genommen. Es ist die größ-

te Einzel-Investition in der Geschichte des Produzenten. „Mit der aktuellen Investition möchten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch unseren Nachbarn in der Region signalisieren: Neugart steht für Innovation, Stabilität und grundsolides Wachstum – und damit für sichere Arbeitsplätze mit Zukunft“, erklärt Geschäftsführer Matthias Herr. Und genau dazu soll das neue Werk mit seinen hochmodernen neuen Maschinen und einer verbesserten Vernetzung nun beitragen. „Mit der damit verbundenen Kapazitätserweiterung können wir sowohl aktuelle als auch zukünftige Aufträge noch schneller und effizienter abwickeln“, freut sich der Geschäftsführende Gesellschafter Bernd Neugart. Neugart-Produkte kommen heute weltweit in Maschinen und Anlagen aller Industriebranchen zum Einsatz, etwa in Automation und >

Unternehmenszentrale und Stammsitz: Neugart ist seit mehr als 80 Jahren in Kippenheim zu Hause – und will es auch weiterhin bleiben



- Robotik, in Intralogistiksystemen, Werkzeugmaschinen sowie in der Verpackungs- und Lebensmittelindustrie.

JEDE MENGE KOMPETENZ

Gegründet 1928, ist die Firma Neugart seit mehr als 80 Jahren in Kippenheim ansässig. Von hier aus hat sie sich zu einem weltweit aktiven Technologieführer mit heute 780 Mitarbeitern entwickelt. Geblieben ist seitdem eine traditionell große Wertschöpfungstiefe sowie die regionale Verwurzelung am Produktionsstandort Deutschland – im Besonderen in Kippenheim. Die dortige Unternehmenszentrale ist bis heute der wichtigste Standort der international aufgestellten Neugart Group. 660 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und damit der allergrößte Teil der Gesamt-Belegschaft – arbeiten hier. Mit dem Neubau, der die Produktionsflächen um zusätzliche 7000 Quadratmeter erweitert, setzt Neugart nun ein weiteres klares Zeichen für Wachstum, Innovation und Effizienz in der Kippenheimer Produktionsstätte.

„Mehr als acht Jahrzehnte am selben Standort: Das bedeutet auch eine enorme Kompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort – zumal Neugart immer schon großen Wert auf die Ausbildung von Nachwuchs im eigenen Haus legt“, sagt Bernd Neugart. „Dieses Spezialwissen braucht es in unserem Geschäft unbedingt, denn bei Konstruktion

Neues Werk, neue Möglichkeiten: Für 25 Millionen entstand die neue Produktionshalle mit zusätzlich 7000 Quadratmetern. Mit dem Neubau hat Neugart sein Umsatzkapazitätspotenzial deutlich erhöht



**„In unserem
Geschäft braucht
es jede Menge
Spezialwissen.“**

und Bau von Präzisionsgetrieben zählt buchstäblich jedes Detail.“

Auch wenn das Funktionsprinzip von Getrieben auf den ersten Blick einfach erscheint, stelle sich die Konstruktion und Fertigung im Detail doch außerordentlich komplex dar, ergänzt Matthias Herr. „Damit ein Getriebe auch nach vielen tausend Betriebsstunden noch die gewünschte Leistung bringt, müssen viele Komponenten exakt aufeinander abgestimmt sein.“ Die Verzahnung, das Ineinandergreifen der einzelnen Zahnräder, bildet dabei das technische Herzstück eines jeden Getriebes. „Sie bestimmt damit ganz entscheidend über dessen Qualität“, so Herr. Nicht nur die Entwicklung, sondern auch die hochpräzise Fertigung entsprechender Komponenten erfordere daher besondere Kompetenzen. Bei Neugart arbeitet eine eigene Abteilung daran, die Leistungsfähigkeit der Neugart-Getriebe immer weiter zu steigern, um auch zukünftigen Marktanforderungen gerecht zu werden. Dieses sogenannte Neugart Verzahnungskompetenzzentrum (kurz VKZ) wird ständig weiterentwickelt – und findet nun im Werk 3 eine neue Heimat.

Das hilft, um auf dem Weltmarkt bestehen zu können. Schließlich ist die Produktion in Deutschland vergleichsweise teuer, der Zeit-

druck hoch. „Dafür müssen alle Fertigungs- und Supply-Chain-Prozesse reibungslos laufen“, erklärt Matthias Herr. Dabei helfen auch anspruchsvolle IT-Systeme, mit denen Kunden, Produkte, Produktion sowie erforderliche Lieferanten und Maschinen vernetzt werden. „Das ermöglicht optimal aufeinander abgestimmte Supply-Chain-Prozesse, die wie Zahnräder in einem Planetengetriebe ineinandergreifen“, fügt Bernd Neugart hinzu. „Am Ende bringt das für unsere Kunden nicht nur eine hohe Lieferpräzision, sondern auch kürzeste Lieferzeiten bis hin zu 24 Stunden.“

NACHHALTIGE ZIELE

Auch dem Thema Nachhaltigkeit kam beim Neubau eine zentrale Rolle zu. Das Ziel am Standort Kippenheim: die Klimaneutralität erreichen, ohne Kompensationsmaßnahmen. Dabei setzt das Hightech-Unternehmen auf alle verfügbaren Möglichkeiten in der Produktions-, Gebäude- und Energietechnik. Schon das 2008 neu eröffnete (und 2014 erweiterte) Werk 2 in Kippenheim erfüllt hohe Effizienz- und Umweltstandards – von einer energiesparenden Betonkernkühlung über entsprechende Belüftungs- und Beleuchtungskonzepte bis zur Regenwassernutzung und Renaturierung des Dorfbachs. Das Bestandswerk (Werk 1) wurde entsprechend nachgerüstet.

Das neue Werk 3 setzt nun noch einmal ganz neue Maßstäbe: Es ist mit einer großflächigen Photovoltaik-Anlage ausgestattet. Mit 550 kWp Leistung ist diese bei voller Auslastung in der Lage, die Hälfte des Strombedarfs am Standort zu decken. Das entspricht dem Verbrauch von etwa 180 Haushalten. Auch ein Messstellen- bzw. Energiemonitoring-Konzept für mehr Verbrauchsdatentransparenz wurde umgesetzt.

„Wir fühlen uns schon immer an Werte gebunden, die einen verantwortungsvollen Umgang mit Menschen und Ressourcen selbstverständlich erscheinen lassen“, erklärt Bernd Neugart. Auch deswegen wurde das neue Werk so teuer. Das sei aber eine bewusste Entscheidung gewesen, betont Matthias Herr. „Wir verstehen uns als in jeder Hinsicht verlässlicher Arbeitgeber. Dazu zählen auch optimale Arbeitsbedingungen mit modernster Produktionstechnik. Und nicht zuletzt gewährleistet ein – im besten Sinne – nachhaltig zufriedener Mitarbeiterstamm Stabilität in wirtschaftlich bewegten Zeiten und trägt dazu bei, den allgemeinen Fachkräftemangel abzufedern.“

Das neue Werk in Kippenheim steht deshalb auch symbolisch für die langfristige Vision von Neugart als Familienunternehmen mit fast hundertjähriger Tradition, dessen Fokus auf Zukunft, Digitalisierung und internationale Expansion gerichtet ist.

„Wir Edekaner sind alle Genossenschaftsfans“

Die Kohlers haben mit ihrem neuen E-Center in Offenburg eine Blaupause für den Markt der Zukunft geschaffen. Und die nächste Generation um Dr. Maximilian Kohler hat den Blick schon wieder nach vorn gerichtet...

Text: Ulf Tietge

Die Kohlers und das Einkaufen: Das ist eine Geschichte, die 1950 auf 30 Quadratmetern mit Martha und Wilhelm Kohler in Oberweier begann. Sohn Helmut heiratete später seine Lieblingskundin. 60 Jahre später führt deren Sohn Uwe den Aufsichtsrat der Edeka und feiert im Herbst ein doppeltes Jubiläum: 75 Jahre sind die Kohlers nun Kaufleute, und seit 25 Jahren gibt es die Arena in Lahr. Vor ein paar Monaten hat die Familie in Offenburg einen Supermarkt der Superlative eröffnet. Eine Blaupause für künftige E-Center – und eine Aufgabe für die vierte Generation, mit der das Familienunternehmen weiter expandiert. Wie diese Lahrer Erfolgsgeschichte weitergeht und warum er im Getränkemarkt begonnen hat, das hat uns Junior-Chef Dr. Maximilian Kohler im Interview verraten...

Lieber Dr. Kohler, können Sie eigentlich noch ganz normal einkaufen?

Nein, ich glaube nicht. Ich achte dann immer auf alle möglichen Details und fang immer an, irgendwo Dinge aufzuheben und aufzuräumen. Am Ende brauche ich deshalb wahrscheinlich doppelt so lange wie andere.

Wie ist das, wenn man aus einer Kaufmannsfamilie kommt – wenn man als Kind auf der Baustelle der Arena war und später einen Schülerjob im Getränkemarkt hatte. Das prägt, oder?

Na klar! Man ist immer sehr nah dran am Unternehmen, wenn man in einer Edeka-Familie aufwächst. Denn natürlich gibt es da sonntags die Diskussionen am Mittagstisch. Ich war immer involviert, hatte hier meinen Schülerjob im Getränkemarkt und hab dabei

gelernt, was der Sinn von all dem ist, was wir hier machen. Und das ist der Kunde. Das darf man nie vergessen angesichts der ganzen Dinge, die im Alltag auf einen einprasseln. Der Kunde muss immer im Mittelpunkt stehen – alles andere richtet sich danach aus.

„Schon als Schüler habe ich gelernt, was der Sinn der Sache ist. Der Kunde steht im Mittelpunkt!“

DR. MAXIMILIAN KOHLER
Vierte Generation Edeka Kohler

Nach dem Abi in Lahr ging es für Sie zum Studieren raus in die Welt. BWL in Hamburg, Wirtschaftswissenschaften in Kopenhagen...

Ja, ich hatte eine gute Uni, und die Zeit in Hamburg war super. Das Tor zur Welt, eine tolle Stadt! Mir gefällt auch die Idee des ehrbaren hanseatischen Kaufmanns: sachlich, kompetent und selbstbewusst, aber niemals protzig. Nach dem Bachelor wollte ich dann noch mal etwas weiter weg und über den Tellerrand schauen.

Daher Kopenhagen?

Genau! Zum einen, um mein Englisch aufzubessern, aber auch weil die Dänen so anders sind. Es gibt viel weniger Hierarchie. Jeder duzt sich, auch die Professoren. Und es geht dort weniger darum, Wissen auswendig zu lernen, sondern in der Praxis anzuwenden. Und dann bin ich nach Hause gekommen...

2020, während der Pandemie.

Die Zeit war schon sehr außergewöhnlich, gerade für unsere Branche. Während es für andere vielleicht Momente gab, wo man mal innegehalten hat, war für uns die totale Action angesagt. Intensiv, anstrengend – aber wir konnten glänzen mit dem, was uns ausmacht.

Das klingt gar nicht so negativ.

War es auch nicht! Während meine Studienkollegen in der Großstadt auf kleinem Raum zurechtkommen mussten, war in Lahr der Schwarzwald und die Natur um die Ecke.

Dafür war Zeit? Ich mein: Sie haben berufsbegeleitend noch Ihren Doktor gemacht – braucht es das, um das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen? Oder ging es eher darum, die eigenen Grenzen zu verschieben?

Man kann ein Unternehmen sicherlich auch ohne Promotion erfolgreich in die Zukunft führen. Aber man lernt viele nützliche Dinge – zum Beispiel sich schnell eigenständig in völlig Neues einzuarbeiten, die richtigen Fragen zu stellen und die entsprechenden Daten neutral auszuwerten. Mir hat das großen Spaß gemacht.

Was war das Thema Ihrer Promotion?

Ich hatte ein Controlling-Thema. Wir haben im Einzelhandel sehr viele Daten und zahlreiche Möglichkeiten, uns zu benchmarken. In meiner Dissertation habe ich mich damit beschäftigt, wie man diese Daten mit Hilfe der heute zur Verfügung stehenden digitalen Tools optimal für unsere Mitarbeiter auf der Fläche aufbereitet. Dazu habe ich in Zusammenarbeit mit der Edeka Südwest

Motiviert und optimistisch blickt Dr. Maximilian Kohler, das Gesicht der vierten Generation, auf zukünftige Aufgaben





Integriert in die neue Edeka Südwest-Zentrale: das E-Center in Offenburg auf 5500 Quadratmetern. Unten: Gerd, Maximilian und Uwe Kohler (v.L.)



> über ein Dreivierteljahr zwei Feldexperimente durchgeführt. Eines der daraus entstandenen Paper wurde bereits im Journal of Accounting Research veröffentlicht.

Sie arbeiten als Teil einer Einkaufsgenossenschaft und engagieren sich im Mittelstandsbeirat der Volksbank Lahr. Sind Sie ein Genossenschafts-Fan oder ist das so etwas wie ein Warm-up, um irgendwann auch in einem Aufsichtsgremium mitmischen zu können?

Wir Edekaner sind alle Genossenschafts-Fans, weil es eine ganz tolle Form des Wirtschaftens ist. Es ermöglicht selbstbestimmtes Unternehmertum vor Ort, ohne dass die Vorteile eines Konzerns verloren gehen. Das Beste aus zwei Welten, wenn man so will. Die Freiheit und die Verbundenheit vor Ort und die Kostenvorteile gemeinsamer Strukturen, durch die man Sachen skalieren kann. Der Mittelstandsbeirat ist für mich aber noch aus einer anderen Sicht spannend – denn er ermöglicht mir, mich mit Unternehmern aus anderen Branchen zu vernetzen und gleichzeitig zu verstehen, wie eine Bank tickt und was die Bankwelt beschäftigt. Das ist wirklich inspirierend.

Wie viel Handlungsspielraum hat man eigentlich als Kaufmann in einer Genossenschaft wie der Edeka?

Man hat sehr viel Freiraum. Im Grunde bei allem, was den Kunden betrifft, und deswegen



gibt es auch so unterschiedliche Märkte, die sich immer ihrem jeweiligen Umfeld anpassen. Die Preisgestaltung kann man selber machen, genauso das Sortiment bestimmen. Man ist frei in der Ladengestaltung und der Mitarbeiterführung – aber bei den Prozessen im Backend hat man professionelle Unterstützung: bei der Logistik, dem Einkauf, der IT...

Warum ist der Lebensmitteleinzelhandel eigentlich so robust? Gefühlt verlagern wir jeden anderen Lebensbereich ins Internet – aber nicht das Einkaufen. Oder ist das nur ein „noch nicht“?

Ich bin überzeugt, dass die Menschen auch in Zukunft mit Begeisterung vor Ort einkaufen werden. Während Corona wurde extrem viel Geld in Online-Handelsangebote investiert, die Umsätze schossen in die Höhe – aber jetzt pendelt sich das wieder ein. Es gibt ein gewisses Sättigungsgefühl und sogar Gegenbewegungen. BookTok etwa bringt Menschen dazu, wieder in Buchläden zu gehen und vermehrt gedruckte Bücher zu kaufen. Dass speziell Lebensmittel online so schlecht laufen, hat aber noch mehr Gründe. Es geht dabei um das Erlebnis des Einkaufens und um die Inspiration durch schöne Ware sowie um soziale Kontakte, denn so ein Markt ist immer auch ein Ort, um Menschen zu treffen. Hinzu kommt die hohe Filialdichte, durch die es einfach bequemer ist, schnell hinzufahren, wenn man etwas braucht, als bis morgen zu warten und zusätzlich Liefergebühren zu bezahlen.

Der Edeka-Markt in Offenburg setzt neue Maßstäbe. Wie lange muss man für so ein Objekt eigentlich im Voraus planen?

Wir sind in Offenburg auf unserer Fläche Mieter. Das heißt, für uns geht die Ladenbauplanung in die heiße Phase, sobald klar ist, wie viel Verkaufsfläche es gibt und wie das Gebäude strukturiert ist. Anschließend werden die Sortimente gesetzt, Farben abgestimmt, Möbel platziert... Das ist ein iterativer Prozess. Ein großes Puzzle, an dem viele beteiligt sind, vom Ladenbauer über das Marktteam bis hin zu den ausführenden Firmen. In Offenburg haben wir damit schon zwei Jahre vor der Eröffnung begonnen.

Was muss man investieren, um so einen Markt zu eröffnen?

Wir haben acht Millionen Euro investiert.

Und ist so ein dreimal größerer Supermarkt auch dreimal rentabler als ein kleiner?

„Ich bin überzeugt, dass die Menschen auch in Zukunft mit Begeisterung vor Ort einkaufen.“

Er macht auf jeden Fall mehr Umsatz. Wie rentabel er ist – das wiederum liegt daran, wie gut er betrieben wird.

Diese acht Millionen Euro – das ist eine Investition auf wie viele Jahre? Auf 20?

Ja. Wir rechnen damit, dass wir alle 20 Jahre eine Totalsanierung machen und dazwischen nach jeweils zehn Jahren eine umfassende Modernisierung. Die Entscheidung für Offenburg und auch für die anderen neuen Standorte – das ist langfristig gedacht.

Was macht aus einem Supermarkt einen super Markt? Die Vielfalt des Angebots, die Architektur, das Team oder die Technik hinten dran?

Über diese Frage könnte man ein ganzes Buch schreiben. In Summe ist es ein Puzzlespiel der Kleinigkeiten. Die Ladenarchitektur ist die Bühne, das Sortiment sind die Instrumente, aber den Unterschied machen die Mitarbeiter und das Team aus. Du merkst als Kunde wie als Profi, ob so ein Markt eine Seele hat. Eine warme Atmosphäre. Das macht extrem viel aus, denn man merkt sofort, wie die Stimmung ist.

Wie sehr zeigt Offenburg schon heute, wie unser Einkaufserlebnis der Zukunft aussehen wird?

Für uns ist das jetzt erstmal die Blaupause für neue Standorte. Und man sieht, dass wir weiter voll auf Frische und Service setzen. Auf eine große Frischeauswahl, auf Bedientheken mit Beratungskompetenz und damit auf serviceintensive Bereiche. In Zeiten des Fachkräftemangels ist es zwar eine Kraftanstrengung, gute Mitarbeiter zu finden, aber am Ende ist dieser Service, den wir bieten können, dann auch das Alleinstellungsmerkmal gegenüber Onlinehandel und Discounter.

Ich habe mich gewundert, dass es so viele Kassen gibt, an denen Menschen sitzen und bedienen. Nur auf SB-Kassen wollten Sie nicht setzen?

Wir sehen hier auch in Zukunft einen Mix. Ein paar Artikel scannt man schnell selbst, das ist superpraktisch, aber mit dem großen Wocheneinkauf ist man an der klassischen Kasse schneller und besser bedient. Außerdem ist der schnelle Plausch mit der Kassiererin etwas, was gerade unsere älteren Kunden sehr schätzen. Manche kommen sogar mehrfach am Tag und sagen dann an mehreren Kassen guten Tag.

Wenn Roland Mack eine neue Achterbahn eröffnet, fragt man ihn nach der nächsten. Wie ist das bei den Kohlers? Was kommt nach Offenburg?

Bei uns geht es gerade ziemlich ab. Wir haben gerade in Kollmarsreute ein Grundstück gekauft und eröffnen dort Ende des Jahres. In Altenheim (Neuried) haben wir unseren Markt von der Gemeinde erworben und bauen auch dort gerade um – es gibt also viel zu tun für unsere kleine Verwaltung.

Klein? Ihr beschäftigt mehr als 900 Mitarbeiter.

In den Märkten, ja. Aber unsere Verwaltung ist klein. Wir sind gerade mal zu zehnt. 

DIE KOHLER-MÄRKTE

In einem umgebauten Schlaf- und Wohnzimmer mit 30 Quadratmeter Fläche beginnt die Erfolgsgeschichte der Familie Kohler in Oberweier. Mittlerweile sind es 16 Lebensmittelmärkte verteilt auf vier Landkreise in Südbaden. Der neueste steht in Offenburg. Weitere Infos auf www.edeka-kohler.de

Schaufenster Nachhaltigkeit

„Artenschutz und Klimaschutz sind Aufgaben, die uns alle angehen und nur gemeinsam bewältigt werden können.“

Mit innovativen Projekten und gezielter Förderung trägt die Volksbank Lahr dazu bei, unsere Natur zu erhalten und einen umweltbewussten Lebensstil zu fördern

Text: Carolin Johannsen



Wildblumenwiese für mehr Artenvielfalt

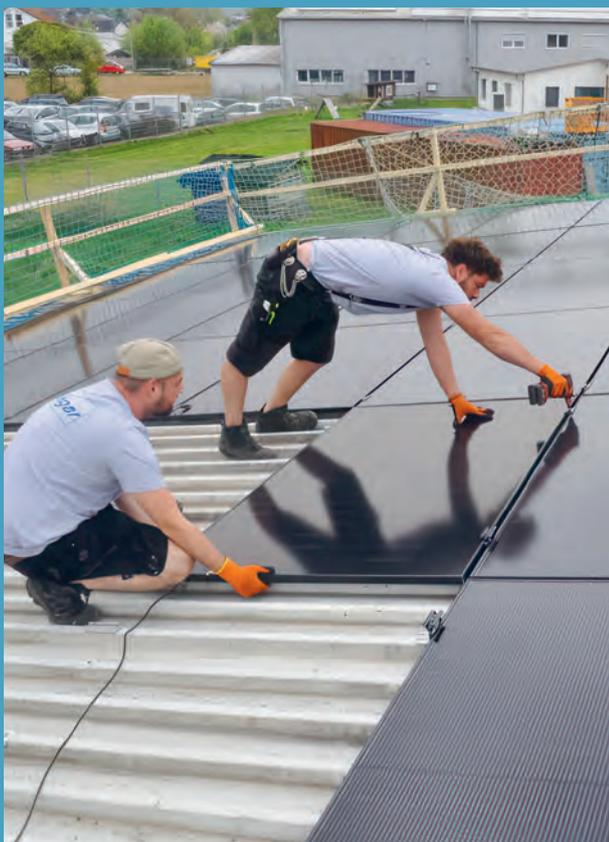
Im Rahmen der Initiative „Unsere Region blüht und summt“ haben rund 90 Kinder der Geroldseckerschule Lahr mit dem Naturschutzbund Lahr und der Volksbank Lahr eine Wildblumenwiese am Hohbergsee eingesät. Der Nabu stellte die Fläche direkt am See zur Verfügung. Auf 1700 Quadratmetern verteilten die Kinder Saatgut, stampften den Boden fest und bemalten bunte Schilder für „ihre“ Wiese. „Diese Aktion ist ein tolles Beispiel für praktischen Naturschutz und Umweltbildung zugleich“, freute sich Daniela Becker, Nachhaltigkeitsbeauftragte der Volksbank Lahr. Mit der Fläche am Hohbergsee wurden nun bereits 51050 Quadratmeter Flächen von der Volksbank ökologisch aufgewertet. Mehr Informationen unter: www.volksbank-lahr.de/blueht-und-summt

Nachhaltigkeit trifft Kreativität

Gemeinsam mit Schülern der August-Ruf-Schule in Ettenheim setzten Auszubildende der Volksbank Lahr im Rahmen ihres Projekttagess kreative und nachhaltige Projekte um. Eine Gruppe bestieg etwa den Schutterlindenberg, bepackt mit Müllsäcken, die schnell mit Zigarettenstummeln, Dosen und Verpackungen gefüllt werden konnten. Somit war die Tour nicht nur ein Spaziergang, sondern auch ein erfolgreiches Clean-up. Die zweite Gruppe gestaltete mit den Schülern individuell bemalte Vogelhäuser. Denn, das lernten die Kinder in einem Vortrag: Natur und Artenvielfalt müssen langfristig erhalten werden. „Der Tag war ein voller Erfolg“, fasst Azubi Tobias Eismann zusammen.



Fotos: Volksbank Lahr; E-Werk Mittelbaden/Dimitri Dell



Solarinitiative geht in die letzte Phase

Auf dem Vereinsdach der Siedlergemeinschaft Kippenheim e.V. liegt bereits seit Ende Januar eine nagelneue Solaranlage – und immer mehr Vereine folgen. „Unsere Idee: Vereinsdächer in der Region werden zu Solarkraftwerken – ermöglicht durch genossenschaftliches Engagement“, fasst Peter Rottenecker, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Lahr, das Konzept der Solarinitiative zusammen. Die Vereine profitieren von einer einmaligen Dachpacht, die sie von der Volksbank Lahr für die Nutzung ihres Daches erhalten und sich nach der Größe der Anlage richtet. „Wir freuen uns, Teil dieser nachhaltigen Idee zu sein“, so Günter Fuchs vom Vereinsvorstand.

Die Volksbank Lahr setzt die Solarinitiative zusammen mit dem E-Werk Mittelbaden um. Bundesweit haben zahlreiche Volksbanken Interesse bekundet, ebenfalls in ihrem Geschäftsgebiet eine Solarinitiative zu starten. Die Volksbank Lahr denkt bereits über eine zweite Runde nach. Vereine, die mitmachen möchten, können dies per E-Mail an daniela.becker@volksbank-lahr.de mitteilen. Weitere Infos unter www.volksbank-lahr.de/meine-bank/nachhaltigkeit-und-engagement/solarinitiative.html

Grünen Strom tanken im Volksbank-Parkhaus

Die Volksbank Lahr setzt auch bei ihren eigenen Gebäuden immer stärker auf Solarenergie. Zuletzt wurde die oberste Etage des Volksbank-Parkhauses in Lahr umgewidmet. Dort entstand eine 99,60 kWp-Anlage sowohl mit einer Ost/West- als auch einer Süd-Ausrichtung. Der damit erzeugte grüne Strom speist unter anderem zwölf neue, öffentliche E-Ladesäulen, die ebenfalls im Parkhaus installiert wurden. Insgesamt betreibt die Volksbank derzeit neun eigene Solaranlagen.



Die Emissionen sinken ...

Die Volksbank Lahr erfasst seit 2019 die Klimabilanz ihres Geschäftsbetriebs und konnte diese zuletzt deutlich verbessern. Im Jahr 2023 lag der Gesamtausstoß bei rund 807 CO₂e, im Jahr zuvor bei 1158 CO₂e. Erreicht werden konnte diese Veränderung durch den Bezug von 100 Prozent Ökostrom für alle Filialen. Die größten Emittenten bleiben weiterhin die Wärmeversorgung sowie Pendel- und Dienstreisekilometer. Die Volksbank Lahr verfolgt das Ziel, bis 2045 im Geschäftsbetrieb klimaneutral zu sein.

Umtrieb: Florian Fleig hat unter anderem Erfahrungen in den Filialen in Ichenheim, Berghaupten, Ottenheim sowie Friesenheim gesammelt



Immer in Bewegung

Florian Fleig hat sich in seiner Laufbahn bei der Volksbank Lahr stetig weiterentwickelt. Heute ist der 40-Jährige Teamleiter und Prokurist – und gibt sein Wissen an die nächste Generation weiter

Text: Verena Vogt

Stillstand ist nicht Florian Fleigs Ding. In den mehr als 20 Jahren, die der Oberschopfheimer nun schon bei der Volksbank Lahr arbeitet, hat er nicht nur zahlreiche Filialen, sondern auch nahezu alle Facetten des Bankgeschäfts kennengelernt. 2002 begann er seine Ausbildung zum Bankkaufmann, sammelte erste Erfahrungen in Ichenheim und übernahm mit nur 23 Jahren seine erste Filialleitung in Berghaupten. Doch damit nicht genug: Parallel dazu bildete sich Fleig an der Akademie Deutscher Genossenschaften kontinuierlich weiter, machte zuerst den Bankfachwirt, dann den Bankbetriebswirt und erwarb 2010 den Titel diplomierter Bankbetriebswirt BankColleg. „Das bedeutete viele Jahre lang jeden Samstag um halb sieben nach Freiburg oder Karlsruhe zu fahren, aber es hat sich gelohnt“, sagt er.

Nach weiteren Stationen als Teilmarkt- und Filialleiter in Ottenheim, Ried/Schwanau



und Friesenheim führte ihn sein Weg 2016 in die Firmenkundenberatung. „Ich war schon immer kreditaffin“, erklärt Fleig. „Mein Einstieg waren die freien Berufe. Das war ideal: die Kunden bonitätsstark, die Risikoeinstufung entsprechend einfach. Was mir auch gefällt, ist, dass ich hier für jeden Kunden eine individuelle Lösung entwickeln kann.“ Rückblickend betrachtet sei der Wechsel also genau die richtige

Entscheidung gewesen. Heute ist Fleig als Teamleiter für das BusinessCenter zuständig, in dem kleinere Gewerbe- und Geschäftskunden nicht mehr von einem festen Berater, sondern einem Pool an Mitarbeitern betreut werden. Dazu hat er die Teamleitung des Bereichs Gewerbekunden, Freie Berufe und Bauträger inne – und wurde am 1. Januar zum Prokuristen ernannt.

FAMILIENVATER UND IDEENGEBER

Neben seinem anspruchsvollen Berufsleben ist Fleig Familienvater und findet beim Tischtennis in Oberschopfheim den perfekten Ausgleich. „Das ist ein guter Weg, um den Kopf freizubekommen“, sagt er. Was ihn nun antreibt? Nicht der nächste Karriereschritt, sondern die Förderung der nächsten Generation. „Im Moment habe ich erst mal keine größeren Ambitionen mehr“, sagt er mit einem Lachen. „Jetzt geht es mir mehr darum, die jungen Kollegen zu unterstützen und ihnen als Ideengeber beiseitezustehen.“



Volksbank Lahr

„Nur mit Wissen und Erfahrung kann ich vorausschauend handeln.“

Elisabeth Pähz | Schachgroßmeisterin



Jetzt online den Anlage-Check-up testen!



Kompetenz zahlt sich aus, auch beim Anlage-Check-up

Mit dem digitalen Anlage-Check-up können Sie ganz einfach testen, wie Sie bei der Geldanlage aufgestellt sind. Denn der richtige Anlagemix ist entscheidend für Ihre finanzielle Zukunft. Jetzt testen und den nächsten Zug planen!

Aus Geld Zukunft machen



Mehr als nur Kunde sein!
Jetzt Mitglied werden! Da ist noch so viel mehr für Sie drin...

Schon ab
50 € bis 1.000 €
Geschäftsanteile
zeichnen

Mitwissen. Mitbestimmen. Mitverdienen.

- + Jährliche Gewinnbeteiligung von aktuell 5 % Dividende auf die Geschäftsanteile
- + Bis zu 10 % Cashback und weitere Vorteile bei der R+V-Versicherung
- + Urlaub im Reiseportal VR-MeineReise buchen und 4 % Reisebonus erhalten
- + Regional und deutschlandweit sparen mit der Vorteilswelt von **Mein+Plus**



Schon 51.200 Kunden sind Mitglieder bei uns.
Wann werden Sie Teil unserer starken Gemeinschaft?
www.volksbank-lahr.de/mitglieder



Internationales Jahr der
Genossenschaften



Volksbank Lahr