

# Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

WEIN,  
WALNÜSSE UND  
DIE WEBERS  
S. 14

## FONDSSPAREN

Was sich lohnt –  
trotz niedriger Zinsen

## FÖRDERMITTEL

Zähne aus dem Drucker  
und neue Maschinen

## DIE #MEHRakademie

Neue Impulse für  
Führung und Digitales

## IMMOBILIEN

Wenn das Haus  
einfach zu groß ist



Von inneren Werten  
und guten  
Rezepten

WAS DEN MENSCHEN IN  
DER REGION  
AM HERZEN LIEGT



## Weil auch das, was nach uns kommt, wichtig ist

### Geldanlage – eine Generation weitergedacht. Mit **PrivatFonds: Nachhaltig**

Wussten Sie schon, dass es auch bei der Geldanlage Möglichkeiten gibt, Renditechancen mit nachhaltigen Investments zu kombinieren?

Mit PrivatFonds: Nachhaltig wurde eine zukunftsfähige Multi-Asset-Lösung entwickelt, die genau diesen Anspruch erfüllt.

Nähere Informationen und Hinweise zu Chancen und Risiken, wie dem Kursschwankungsrisiko erhalten Sie in einem persönlichen Gespräch in Ihrer Bank.

**Aus Geld Zukunft machen**



# Auf zu neuen Ufern!

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,

ich freue mich, Ihnen heute die erste Ausgabe unseres neuen Magazins „Wert.e“ vorzustellen. Damit lösen wir unseren Newsletter „Das Wertpapier“ ab.



Wir haben uns am veränderten Kundenverhalten und den neuen digitalen Lesegewohnheiten orientiert. Deshalb ist Wert.e in erster Linie ein Online-Magazin. Das hat den Vorteil, dass Sie es lesen können, wann und wo Sie möchten. Für alle, die nach wie vor gerne ein klassisches Magazin in den Händen halten, wird es weiterhin eine kleine gedruckte Auflage geben.

Auch inhaltlich gehen wir einen Schritt weiter. Wir filtern für Sie wichtige Themen aus der Wirtschafts- und Finanzwelt. Und wir bringen Ihnen die Erfahrungen unserer Kunden näher: Unterhaltung und Spaß beim Lesen inklusive.

Wir haben Lust auf Zukunft und gehen offen mit der Digitalisierung um. Gerne lassen wir Sie an unseren Erfahrungen teilhaben und bieten Ihnen unser Know-how mit unserer neuen #MEHRakademie an. Alles Wichtige dazu erfahren Sie hier im Magazin. Gleichzeitig bleiben wir für Sie die Bank, die Sie kennen und der Sie vertrauen. Persönliche Nähe, Verlässlichkeit und ein partnerschaftliches Miteinander sind unsere gemeinsamen Werte.

Wir sind für Sie da und nehmen uns Zeit für Ihre persönlichen Wünsche und Vorhaben.

Viel Freude beim Lesen!

Peter Rottenecker

KLUG INVESTIEREN  
MIT FONDSSPARPLÄNEN **4**

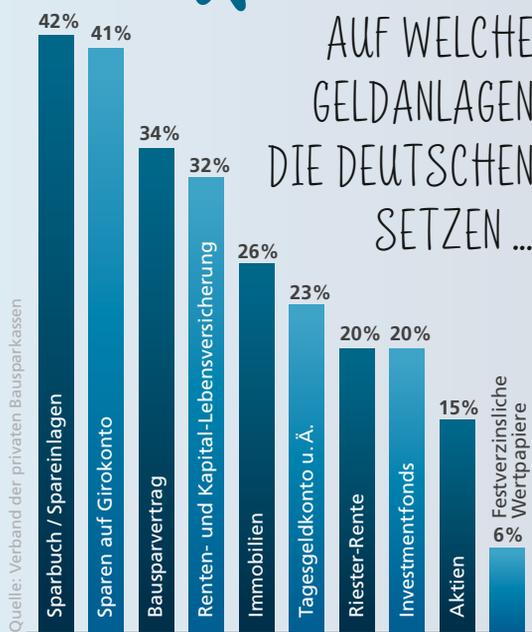
NEUE WEGE GEHEN MIT RATIER-  
LICHEN INVESTITIONSPLÄNEN **6**

FÖRDERMÖGLICHKEITEN NUTZEN  
– BEISPIELE AUS DER PRAXIS **8**

NEU: DIE #MEHRakademie –  
ZUSAMMEN MEHR ERREICHEN **11**

IMMOBILIEN: JETZT IST  
DER PERFEKTE ZEITPUNKT **12**

VOLL AUF DIE NUSS  
BEIM WEINGUT WEBER **14**



Ergebnisse einer Umfrage bezüglich aktuell genutzter Geldanlageformen der Deutschen (Deutschland, Kantar TNS, Frühjahr 2017, ab 14 Jahre)



# Klug investieren: Fondssparpläne

Auch wenn die Minizinsen bei Geldanlagen zusehends frustrieren, gibt es Anlageformen, die immer interessanter und zeitgemäßer werden: Fondssparpläne. Mario Liuzzi von der Volksbank Lahr erklärt die Gründe

Die Deutschen beschäftigen sich nicht gerne mit ihren Finanzen. Das sagt die Hälfte der Befragten des Anlegerbarometers von Union Investment, einer repräsentativen Befragung deutscher Finanzentscheider in privaten Haushalten. Eine aktuelle Umfrage aus dem zweiten Quartal 2018 ergibt, dass die niedrigen Zinsen gar zusätzlich zu Frust und Resignation führen. 40 Prozent der Teilnehmer hätten deshalb keine Lust (mehr), die Rendite von verschiedenen Geldanlagen miteinander zu vergleichen. „Doch genau dies sollten sie tun, denn Rendite ist ein wichtiges Thema für Sparer“, sagt Mario Liuzzi, Berater Private Banking bei der Volksbank Lahr. „Die niedrigen Zinsen werden uns im Euroraum noch einige Zeit erhalten bleiben. Und mit klassischen Sparprodukten lassen sich Altersvorsorgepolster oder Rücklagen für größere Anschaffungen nicht gut aufbauen.“

Um im derzeitigen Marktumfeld eine rentable Anlagelösung ausfindig zu machen, fehle offenbar vielen Befragten auch das erforderliche Wissen: Gemäß der Studie bescheinigen sich 40 Prozent der Anleger schlechte Kenntnisse in Geldanlagen. Und: Nur knapp jedem Zweiten (48 Prozent) ist bekannt, dass Aktienanlagen auf lange Sicht die höchsten Erträge bringen.

„Hier sind wir als Berater gefragt“, sagt Mario Liuzzi. „Ich möchte meinen Kunden



**MARIO LIUZZI**  
Berater Private Banking bei der Volksbank Lahr, unterstützt die Kunden bei Investitionsentscheidungen

aufzeigen, dass es auch – beziehungsweise gerade in diesen Zeiten – Alternativen gibt.“ Fondssparpläne etwa zählten dazu. Sie könnten langfristig solide Erträge bieten, gerade im Vergleich zu klassischen Sparformen. Und nicht nur das. Fondssparpläne ermöglichen auch eine gute Streuung des Vermögens, führt Liuzzi weiter aus. Dem stehen die befragten Anleger aus der Studie recht offen gegenüber. Etwa die Hälfte (52 Prozent) gibt an, das eigene Geld auf unterschiedliche Anlageformen zu verteilen, um die Risiken zu verringern. „Zum Aufbau einer ausgewogenen Vermögensstruktur sind keine großen Geldbeträge erforderlich“, sagt Liuzzi. „Wichtig für Anleger ist in erster Linie die

sinnvolle Verteilung ihrer Ersparnisse – erst einmal ganz unabhängig von der konkreten Summe. Insofern sind Fondssparpläne gut geeignet, denn es gibt sie schon ab 25 Euro.“ Daneben kann der Besitzer eines Fondssparplans vom Durchschnittspreiseffekt profitieren. Durch die unterschiedlichen Einstiegszeitpunkte kauft er mit gleichbleibenden Sparbeträgen bei niedrigen Kursen mehr, bei höheren weniger Fondsanteile. Dies kann sich mit der Zeit auszahlen. Und nicht zuletzt: Auch wenn ein Fondssparplan langfristig angelegt sein sollte, bleibt der Sparer dennoch flexibel, denn die Sparraten können geändert oder auch ausgesetzt werden. Wer langfristig spart, reduziert weiter das Risiko. Denn je länger die Anlagedauer, desto geringer fallen Kursschwankungen ins Gewicht.

Sparen in Fonds sei eine gute und zeitgemäße Lösung, um flexibel und renditeorientiert Geld anzusparen, rät Mario Liuzzi. „Wir unterstützen das Fondssparen und informieren im Beratungsgespräch sowohl über Chancen als auch Risiken von Fondssparplänen.“ Zum Beispiel könne nicht ausgeschlossen werden, dass am Ende der Ansparphase die Sparziele nicht erreicht werden können. „Es besteht zudem das Risiko marktbedingter Kursschwankungen sowie ein Ertragsrisiko“, sagt Liuzzi. „Zu helfen, diese Risiken realistisch einzuschätzen, dafür sind wir da.“



## SIE SIND RISIKOBEREIT?

### PrivatFonds: Kontrolliert pro (PFKP)

Der Fonds verbindet ein aktives Management mit einer flexiblen Steuerung einer Vielzahl von Anlageklassen. Die Schwankungsbreite des Anteilwerts (Rendite) ist somit weitgehend unabhängig von der Entwicklung einzelner Anlageklassen. Die Fondszusammensetzung bemisst sich am jeweils geschätzten Schwankungsverhalten der eingesetzten Anlageklassen. Die Aktiengewichtung liegt in der Regel zwischen 20 und 85 Prozent.

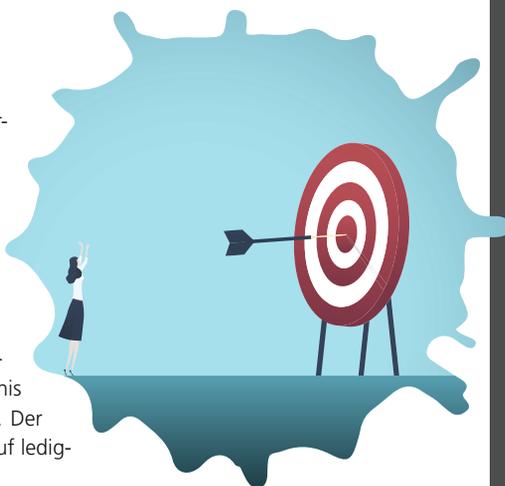
### UniFavorit: Aktien -net-

Dieser Fonds investiert unter Berücksichtigung des Gesamtrisikos weltweit in Unternehmen, die attraktive Ertragschancen erwarten lassen. Es gibt keine Bindung an bestimmte Länder, Branchen oder Investmentstile. Ziel des Fonds ist es, durch ein sehr aktives Management und eine fokussierte Einzeltitelwahl mittel- bis langfristig höhere Erträge zu erzielen als der weltweite Aktienmarkt. Der Fonds investiert bis zu 95 Prozent in Aktien.

## ... ODER EHER RISIKOSCHEU?

### PrivatFonds: Kontrolliert

Wie der „PrivatFonds: Kontrolliert pro“ (PFKP) verbindet auch dieser Fonds ein aktives Management mit einer flexiblen Steuerung einer Vielzahl von Anlageklassen. Der Unterschied: Die Schwankungsbreite des PFKP orientiert sich am durchschnittlichen Schwankungsverhalten eines offensiven Mischportfolios, das aus 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Renten zusammengesetzt ist. Sein etwas defensiverer Zwilling orientiert sich an einem Mischungsverhältnis von 30 Prozent Aktien und 70 Prozent Renten. Der Aktienanteil beläuft sich dadurch in der Regel auf lediglich 5 bis 45 Prozent.



## MARKTAUSBLICK

### DIE WIRTSCHAFT BRUMMT,

#### ABER WAS BRINGT DIE ZUKUNFT? EIN AUSBLICK VON MARIO LIUZZI ...

„Bislang befand sich die Weltwirtschaft in einer Phase des synchronen Wachstums. Nun verdichten sich die Anzeichen für eine Abkühlung“, sagt Mario Liuzzi, Berater Private Banking bei der Volksbank Lahr. Grund seien unter anderem Sorgen um Zölle und Einfuhrbeschränkungen. „Die Gewinner der Globalisierung sind die Verlierer von Abschottungspolitik. Das gilt vor allem für Europa und die Emerging Markets.“ Während die USA mit ihrem großen Binnenmarkt und dank Steuerreform weniger stark betroffen seien, trübten in Europa gesellschaftspolitische Verwerfungen die Aussichten. „Diese Entwicklung sollten Anleger im Auge behalten“, rät Liuzzi. Die Wende weg von einer ultralockeren Geldpolitik sei vollzogen, laufe aber sehr langsam ab. „Die Notenbanker dürften in diesem Umfeld mit

Leitzinsanhebungen vorsichtig umgehen“, so Liuzzi. „Unser Fondspartner Union Investment erwartet für die entwickelten Volkswirtschaften nur behutsame Straffungen, mit denen Konjunktur und Börsen gut leben können.“ Es sei weder mit einem scharfen Anstieg noch mit einer schnellen Rückkehr zu hohen Renditen bei Bundesanleihen zu rechnen.“ Aktien blieben trotz der komplexeren werdenden Rahmenbedingungen attraktiv, Investitionen in Rohstoffe ebenso. „Bei vielen Konzernen ist die Ertragslage sehr gut, insbesondere in den USA“, sagt Liuzzi. „Es gibt immer noch große Chancen auf den Kapitalmärkten. Besonders dann, wenn die Unterschiede zwischen Sektoren, Unternehmen und Regionen zunehmen. Aktiv gemanagte Investmentfonds sind für Anleger dann eine gute Wahl.“

## ZOMBIES ON THE RISE

Laut einer Studie der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) hat die Zahl der finanziell fragilen Unternehmen – auch Zombies genannt – seit Ende der 1980er-Jahre weltweit stark zugenommen. Als fragil werden Unternehmen bezeichnet, deren Zinsaufwand höher ist als ihr Gewinn und die an der Börse überdurchschnittlich niedrig bewertet sind. „Eine wichtige Rolle dürfte dabei spielen, dass aufgrund der langen Niedrigzinsphase der finanzielle Druck auf die Unternehmen, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, gesunken ist“, so BIZ-Chefökonom Hyun Song Shin. Folge der günstigen Finanzierungsbedingungen sei die Zunahme günstiger Kredite an verschuldete Unternehmen. Die Situation weise Ähnlichkeiten zur Finanzkrise 2008 auf, warnt Claudio Borio, Leiter der BIZ-Währungs- und Wirtschaftsabteilung.

## GRÜNE ANLEIHEN IM HOCH

Green Bonds erfreuen sich wachsender Beliebtheit. „Bei Green Bonds leihen Anleger einem Unternehmen Geld – aber nicht für irgendwas, sondern für ein bestimmtes nachhaltiges Projekt. Also zum Beispiel den Bau einer Windkraftanlage oder für nachhaltige Wassernutzung“, sagt Joachim Buddendick, für den Rententeil zuständiger Portfoliomanager beim Volksbank-Fondspartner Union Investment. Auch in Anleihen zur Förderung sozialer Projekte, zum Beispiel des sozialen Wohnungsbaus, kann investiert werden. Seit 2015 sei dieser Markt um mehr als 100 Milliarden Euro gewachsen. Die große Auswahl, die sich daraus ergebe, sei ein Vorteil, so Buddendick. „Ein anderer ist, dass der Markt mittlerweile so groß und liquide ist, dass wir eine gute Diversifikation im Portfolio abbilden können.“

## BERAUSCHENDE PERSPEKTIVEN

Aus der Legalisierung von Cannabis in einigen US-Bundesstaaten hat sich seit 2014 ein dynamischer Milliarden-Wachstumsmarkt entwickelt, der in den USA, Kanada, Australien und den Niederlanden regelrecht boomt. Allein in den USA sollen bis 2021 jährlich rund 40 Milliarden Dollar umgesetzt werden. Längst sind auch Anleger, institutionelle Investoren und Banken im Boot – darunter der weltgrößte Spirituosen-Anbieter Diageo. Seit März 2017 ist medizinisches Cannabis auch in Deutschland legal. Allerdings unterliegen die Cannabis-Titel momentan noch relativ großen Schwankungen.

# Wohin mit dem Geld? Neue Wege gehen

Volatile Märkte, eine unsichere geopolitische Lage – und Negativzinsen. Das Anlageumfeld für Unternehmen ist nicht einfach. Frank Kux von der Volksbank Lahr rät deshalb zu ratierlichen Investitionsplänen ...

Die Liquidität von Unternehmen unterliegt ständigen Schwankungen. Für gewöhnlich legt man deshalb als Sicherheit einen fixen Sockelbetrag an. Im Volksmund „eiserne Reserve“ genannt, spricht man im Fachjargon von „Bodensatzliquidität“ – also den liquiden Mitteln, die einer Firma über einen längeren Zeitraum zur Verfügung stehen.

Zunehmende regulatorische

Anforderungen allerdings stellen das Corporate Treasury vor neue Herausforderungen.



FRANK KUX  
Leiter Private  
Banking

Seit Sommer 2014 erhebt die Europäische Zentralbank (EZB) einen negativen Einlagenzins von minus 0,4 Prozent. Berücksichtigt man die jährliche Inflationsrate, kann das bedeuten: Wer sein Geld zum Beispiel auf dem Tagesgeldkonto belässt, macht Verlust. Das Risiko-, Cash- und Liquiditätsmanagement von Unternehmen bedarf deshalb zeitgemäßer neuer Anlagemöglichkeiten. Umdenken ist gefragt.

„Wir haben jetzt acht bis neun fette Jahre hinter uns“, sagt Frank Kux, Leiter Private



Banking bei der Volksbank Lahr. Zum Glück gibt es Alternativen, mit denen Firmen Negativzinsen vermeiden und ihre Liquidität optimieren können.“

Gemeinhin gelten Fondssparpläne als vielversprechendste Möglichkeit, Vermögen langfristig zu mehren. Am lukrativsten sind Aktienfonds. Allerdings sorgen volatile Märkte und eine komplexe geopolitische Lage seit geraumer Zeit für erhöhte Unsicherheit: der Brexit, Italiens drohende Schuldenkrise, die angespannte Wirtschaftsbeziehung der USA und China, um nur einige Beispiele zu nennen. Die Märkte reagieren auf diese Entwicklungen zunehmend nervös, Einbrüche an der Börse kommen häufig vermeintlich aus dem Nichts. Anfang 2018 zum Beispiel fielen die Lohnstückkosten mit einem Anstieg von 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig höher aus als erwartet. Der DAX jedoch verlor deshalb in der Spitze innerhalb weniger Tage rund zehn Prozent. Kurzum, es ist kompliziert.

Worüber es sich deshalb lohnt nachzudenken: einen ratierlichen Investitionssparplan. Dazu rät Frank Kux: „Zinsen gibt es fast keine. Möchten Sie einen positiven Betrag erzielen, müssen Sie Aktien beimischen. Diese allerdings sind starken Schwankungen ausgesetzt. Das ratierliche Sparen halte ich momentan für den Königsweg.“

Die Vorteile liegen auf der Hand:

„Es ist ja so, dass gerade auf Zeit ausgelegte und diszipliniert umgesetzte Anlagestrategien langfristig zu einer besseren Rentabilität führen“, sagt Frank Kux. „Das Risiko bleibt derweil begrenzt. Denn nur Bruchteile der Liquidität werden investiert.“ Hinzu kommt: Ein ratierlicher Investitionsplan ist jederzeit kündbar, die Raten können variabel an die jeweilige Marktsituation und das Budget angepasst werden. Den monatlichen Sparbetrag je nach Situation aufzustocken oder zu kürzen, ist kein Problem. Das wiederum ermöglicht, auf unerwartete zyklische Schwankungen der Märkte wesentlich gezielter reagieren zu können.

„Keiner unserer Kunden soll Negativzinsen bezahlen“, sagt Frank Kux. „Das ist der grundlegende Anspruch, den wir als Berater bei der Volksbank Lahr haben. Wir wollen unseren Kunden Gutes tun, ihr Vertrauen ist uns wichtig. Deshalb empfehlen wir jedem Unternehmen: Lassen Sie Ihr Geld nicht einfach auf dem Konto liegen, sondern machen Sie etwas draus.“

**NACHHALTIG ANLEGEN**  
Immer mehr Kunden machen sich bei der Anlageentscheidung über die ökologische, ökonomische und ethische Perspektive ihrer Investition Gedanken. Die zentrale Frage: Wie kann ich mein Geld umweltschonend und sozial verantwortllich anlegen und trotzdem Rendite erzielen? Interessieren Sie sich auch für das Thema? Die Volksbank Lahr berät Sie gerne.

# Business

SUCCESS



Fotos: Volksbank Lahr, www.shutterstock.com/ ImageFlow



FAMILIENBETRIEB  
Volker und Ralf Greschbach  
(Mitte) vertrauen auf die  
Erfahrung von Volksbank-  
Firmenkundenbetreuer  
Marcel Enderle (l.) und  
Jürgen Gackstatter (r.) von  
der Steinbeis-Stiftung

**ECHTE FÖRDERPROFIS**  
Die Firmenkundenbetreuer der Volksbank Lahr werden regelmäßig im Bereich der Investitionsförderung geschult. In Fachfragen arbeiten sie eng mit dem Netzwerk und den Kooperationspartnern der L-Bank zusammen

# Eine Partnerschaft mit Zukunft

Fördermöglichkeiten gibt es viele, man muss sie nur kennen.  
Wer eine Investition plant, sollte sich deshalb an seine Hausbank wenden.  
Die Richard Greschbach GmbH und die Sigel Dental GmbH haben das getan

In Deutschland gibt es aktuell mehr als 400 staatliche Förderprogramme zur Finanzierung oder Kapitalbeschaffung. Jedes Programm richtet sich an konkret definierte Zielgruppen – zum Beispiel Mittelständler, die ihren Maschinenpark modernisieren, um energieeffizienter zu produzieren. An Existenzgründer oder Unternehmen, die mit der Digitalisierung von Betriebsabläufen vorankommen möchten. Die Vielfalt der Möglichkeiten ist fantastisch, schließlich fördern sie das Wachstum – vom einzelnen Betrieb wie der Wirtschaft im Ganzen. Doch die Vielfalt der Programme bringt auch Nachteile mit sich. Aus der kaum überschaubaren Masse an Förderprogrammen das zum eigenen unternehmerischen Vorhaben genau passende herauszufiltern, gleicht zumeist der berühmten Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Für viele Unternehmen ist das ein K.-o.-Kriterium. „Wer eine Investition plant, sollte sich deshalb frühzeitig an seine Hausbank wenden“, rät Bernd Schwendemann, Bereichsleiter Firmenkunden bei der Volksbank Lahr. „Die professionelle Beratung eröffnet Unternehmen oft ungeahnte Spielräume. Unsere Firmenkundenbetreuer haben das Know-how und das Netzwerk, das Förderpotenzial von Investitionsvorhaben maximal auszuschöpfen.“

## **DIE ZUKUNFT SICHERN**

Wie das in der Praxis aussieht, kann man in Herbolzheim erfahren. Die Brüder Volker und Ralf Greschbach von der Richard Greschbach GmbH wissen um die Bedeutung eines erfolgreichen Förderantrags, wenn man wachsen will, um sich am Markt zu behaupten. Das 1973 von Eugenie und Richard Greschbach gegründete Familienunternehmen ist auf die Produktion technischer Präzisions-Spritzgießteile aus thermoplastischen Kunststoffen spezialisiert. Vom einfachen Mas senteil bis hin zum technischen Bauteil mit hoher Komplexität fertigt Greschbach für einen weltweiten Kundenstamm aus den Bereichen Automotive, Elektro, Maschinenbau, Gebrauchsgüter und Human Care. Vor allem die Automobilindustrie trägt das Geschäft. Besonders stolz sind die Greschbachs auf die für BMW exklusiv entwickelte Innenbeleuchtungsverkleidung, die das Unternehmen in Herbolzheim in Stückzahlen von bis zu drei Millionen fertigt. BMW stattet damit den 1er, den 3er und den Mini aus. „Wir profitieren gewaltig vom Aufschwung“, sagt daher der kaufmännische Geschäftsführer Ralf Greschbach. Mit der Entwicklung Schritt zu halten aber – das sei eine enorme Herausforderung. Um im Geschäft zu

bleiben, müsse das Unternehmen alles tun, um den anspruchsvollen Lieferverpflichtungen gegenüber seinen Automotive-Kunden gerecht zu werden. So geschehen Anfang 2017. Rasant schnellten die nachgefragten Stückzahlen in die Höhe. Greschbach musste kurzfristig reagieren. „Unser Maschinenpark war phasenweise sieben Tage die Woche ausgelastet. Wir mussten aufwendig umdisponieren und dafür sorgen, dass technisch alles funktioniert“, sagt der technische Geschäftsführer Volker Greschbach. „Kurzfristig geht das, langfristig nicht. Wir haben uns deshalb dafür entschieden, einen siebenstelligen Betrag in vier weitere Spritzgussmaschinen zu investieren.“

## **ERSTER ANSPRECHPARTNER**

Seit der Gründung des Unternehmens vor 46 Jahren sind die Greschbachs Kunde bei der Volksbank Lahr. In Finanzierungsfragen ist sie deshalb erster Ansprechpartner, so auch jetzt. Ob die angepeilte Investition förderfähig ist, lotete Volksbank-Firmenkundenbetreuer Marcel Enderle im Erstgespräch aus. Gemeinsam mit Jürgen Gackstatter vom Steinbeis-Beratungszentrum Ressourceneffizienz und Innovation, einem engen Partner der Volksbank Lahr in Förderfragen, wurden >

EXISTENZGRÜNDER  
Alexander Sigel (l.)  
ist froh, mit Michael  
Kunz (r.) einen  
zuverlässigen Firmen-  
kundenbetreuer an  
seiner Seite zu haben



## UNSER TIPP

### SICHERN SIE SICH DIE DIGITALISIERUNGSPRÄMIE!

Die neue Digitalisierungsprämie verbindet die Zuschussförderung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau mit einem zinsverbilligten Darlehen der L-Bank. Förderfähig sind alle Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern sowie Freiberufler. Den Zuschuss erhalten Sie in Form eines Tilgungszuschusses, der die Rückzahlung des Darlehens mindert.

Gefördert werden Digitalisierungsvorhaben in Produktion und Verfahren sowie die Entwicklung digitaler Produkte und Dienstleistungen mit einem Kostenvolumen von bis zu 100.000 Euro.

> die Möglichkeiten im Zweitgespräch konkretisiert. Das obligatorische Gutachten brachte innerhalb kürzester Zeit ein klares Ergebnis: „Die Investition war im Rahmen der Ressourceneffizienzfinanzierung Teil B der L-Bank zu 100 Prozent förderfähig“, erklärt Marcel Enderle. „Zum Einsatz kam ein zinsgünstiges Darlehen, mit dem das Land Investitionen für die Einsparung von Materialien unterstützt.“ Ralf Greschbach ist zufrieden: „Nur wer sich technologisch weiterentwickelt, kann bestehen. Die Volksbank hat uns die dafür nötigen Investitionen ermöglicht.“

### ERFOLGREICHER GRÜNDER

Von der Beratung durch die Volksbank Lahr profitierte auch Alexander Sigel von der Sigel Dental GmbH aus Lahr. Vor vier Jahren machte er sich mit seinem Dentallabor selbstständig. „Bevor ich zur Volksbank ging, habe ich viel überlegt und geplant. Ich hatte ja keinerlei Ahnung, wie man ein Unternehmen gründet“, sagt er. „Deshalb wollte ich mit einer Bank zusammenarbeiten, die in der Region verwurzelt ist und einen guten Ruf hat.“ Es gehe ihm in erster Linie um Vertrauen, sagt Alexander Sigel. Der unmittelbare Kontakt, das Persönliche spielten für ihn dabei eine besondere Rolle.

Mit Firmenkundenbetreuer Michael Kunz verstand sich Alexander Sigel von Beginn an

blendend. Dessen erfolgreicher Förderantrag schuf die finanzielle Grundlage für seine Existenzgründung. Heute gehört das Sigel Dentallabor zu den modernsten Betrieben seiner Art im Südwesten. Hauptgeschäft ist das Modellieren großer Implantatstrukturen anhand von 3-D-Modellen. „Bis sich das in der Fläche durchsetzt, wird es noch dauern“, sagt Alexander Sigel. „Dass der 3-D-Technologie die Zukunft gehört, ist aber klar.“

Je nach Aufgabe spiele die Handarbeit in der Zahntechnik nach wie vor eine wichtige Rolle, sagt Alexander Sigel, der sich und seine Mitarbeiter deshalb „irgendwo zwischen Handwerker und Künstler“ einordnet. Wo es Sinn macht, setzt er auf digitale Prozesse. Seine neueste CNC-Fräse beispielsweise ermöglicht es, Implantate simultan in allen Winkeln hochpräzise zu bearbeiten. Die Investition dafür wurde über die L-Bank mit einem zinsgünstigen Darlehen und einem Tilgungszuschuss gefördert. Michael Kunz brachte den Förderantrag auf den Weg.

„Wäre der Antrag nicht erfolgreich gewesen, hätte ich das nicht gemacht“, sagt Alexander Sigel. Verständlich, bei einer Investitionssumme von 100.000 Euro. „Zum Glück habe ich einen Firmenkundenbetreuer an meiner Seite, der immer weiß, was zu tun ist. So kann ich mich auf das konzentrieren, was ich am besten kann: Zähne machen.“

# Zusammen einfach mehr erreichen

Was Chefs nicht alles draufhaben sollen: Führungsqualitäten und empathische Fähigkeiten, Ideen und Strategien in Sachen Digitalisierung, ein Gespür für Kundenwünsche und das Definieren von Sinn, Ziel und Zweck ...

Zum Glück gibt es dafür jetzt die #MEHRakademie ...

**Rufen Sie uns an!**  
**Tel. 07821 272-7218**  
**[www.diemehrakademie.de](http://www.diemehrakademie.de)**

Die Diagnose ist schnell gestellt: In Unternehmen entwickelt sich eine sogenannte VUKA\*-Arbeitswelt. Immer schnellere Veränderungen und die fortschreitende Digitalisierung erfordern höchste Aufmerksamkeit und maximale Flexibilität von der Führungsetage bis zu jedem Mitarbeiter.

Und wie positioniert man sich als Mittelständler bei diesen Themen? „Das haben uns viele Unternehmer in jüngster Zeit gefragt“, bestätigt Mario Leutner von der Volksbank Lahr.

Dazu muss man wissen: Die Volksbank bildet seit Jahren zertifizierte Führungscoaches aus. Anfangs für den eigenen Bedarf, später auch für andere Banken und genossenschaftliche Partnerunternehmen. Schließlich muss eine Führungskraft heute immer mehr und damit auch immer neue Rollen ausfüllen. Leutner: „Der Chef soll Sinnstifter sein und Vorbild, er soll Feedback geben und zu eigenverantwortlichem Handeln ermächtigen, soll verändern und Orientierung geben – aber gleichzeitig hat auch er nur das Wissen an der Hand, das er in Schule oder Studium und später in der Praxis erworben hat.“

Managermagazine attestieren daher: Neun von zehn deutschen Führungskräften sind nicht fit für den digitalen Wandel unserer Welt – was also liegt näher, dieses Wissen

auch Kunden zugänglich zu machen? Im Ergebnis ist nun die #MEHRakademie gegründet worden. Mit Coach Mario Leutner als Leiter, mit Spezialisten für Führung und Personalentwicklung sowie mit Artur Derr als Social-Media-Spezialist. Denn auch das ist Teil unserer neuen Welt: Kommunikation verändert sich, findet neue Kanäle, muss neu gedacht werden.

## DIE LUST AUF ZUKUNFT

Die Vision dahinter: „Unsere Lust auf Zukunft, die nachhaltige Weiterentwicklung für Mitarbeiter und vor allen Dingen Führungskräfte sowie der wertschätzende Blick für Kunden sehen wir als Schlüsselfaktoren des Erfolgs“, sagt Leutner. Auch müssen die Chancen der Digitalisierung und die Erschließung neuer sozialer Netzwerke für zukunftsorientierte Unternehmen Top-Themen sein.

Und wie fängt man das an? „Ganz einfach: anrufen“, sagt Mario Leutner. „Gerne sind wir hier Ihre professionellen Begleiter. Lassen Sie uns gemeinsam #MEHR aus der Zukunft machen!“

*\*VUKA ist ein aus dem Englischen entlehntes Akronym und steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität, was man im Deutschen am ehesten mit Mehrdeutigkeit übersetzen kann.*

## UNSER COACHING-TEAM (V.L.N.R.)

Artur Derr (Social Media Coach), Steffen Tisch (Zertifizierter Vertriebscoach), Nicole Wussler (Diplomierter Mentalcoach) Mario Leutner (Leitung Diplomierter SystemCoach)

# Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt



Niedrige Zinsen, hohe Nachfrage: Immobilien sind so gesucht wie nie. Kein Wunder, dass Verkäufer derzeit sehr gute Preise erzielen – erst recht mit dem richtigen Partner!

Armin Killeweit und die Immobilienberater der Volksbank Lahr haben ein Luxus-Problem. Mehr als 1000 Kunden warten in ihrer Interessenten-Datei auf ein Angebot für vier Wände. Haus, Wohnung, Grundstück – für alles und für jede Lage gibt es Bedarf. Ein Objekt schnell an den Mann oder die Frau bringen? Absolut easy. Nur: „Wir haben einen absoluten Verkäufermarkt“, sagt Armin Killeweit. „Und das lockt schwarze Schafe.“ Klar ist: Wer mit dem Gedanken spielt, sein langsam zu groß werdendes Haus mit Garten zu verkaufen, um stadtnah in eine komfortable Wohnung zu ziehen, hat beste Karten. „Der Zeitpunkt ist ideal“, sagt Killeweit. „Die Zinsen für Käufer sind noch niedrig und die Preise für Immobilien dürften auf dem aktuellen Niveau bleiben. Stark steigende Preise sind eher nicht mehr zu erwarten.“

## RUNDUM: SERVICE UND SICHERHEIT

Die bestens ausgebildeten Immobilienberater der Volksbank Lahr sind für Immobiliengeschäfte in der Region die richtigen Partner. „Wir bieten Verkäufern einen absoluten Rundum-Service“, sagt Killeweit. „Wir begleiten unsere Kunden von einer ersten Ein-



ARMIN KILLEWEIT  
und die Immobilienberater der  
Volksbank Lahr sehen aktuell beste Aus-  
sichten für Immobilienverkäufer

schätzung der Immobilien und den Besichtigungen bis zum Notartermin und darüber hinaus.“ Die Bonitätsprüfung von Interessenten, das Prüfen der Finanzierungsbestätigung, die Organisation von nicht zu vielen Besichtigungen – alles inklusive. Und die Kosten? „Wir arbeiten erfolgsorientiert“, sagt Immobilienprofi Killeweit. „Die erste Bewertung einer Immobilie ist bei uns stets kostenfrei und unverbindlich.“ Erst wenn im nächsten Schritt der Maklerauftrag

erteilt wird und das Objekt über die Bank vermittelt wird, wird eine Courtage fällig: drei Prozent für den Verkäufer, drei Prozent für den Käufer. So ist es üblich in Baden-Württemberg. Aber auch hier gilt: keine Regel ohne Ausnahme ...

## BINNEN ZWEI WOCHEN ...

„Aktuell vermitteln wir viele Objekte binnen zwei Wochen“, sagt Killeweit. „Es geht rasend schnell.“ Daher ist es wichtig, von Anfang an erfahrene Berater zu haben. Ein gutes Exposé, die richtigen Portale und Plattformen – das zahlt sich aus. „Es ist völlig nachvollziehbar, dass Verkäufer den besten Preis erzielen wollen. Unsere Erfahrung und unsere Kontakte sind dabei eine wertvolle Hilfe. Daher würde ich jedem raten, der seine Immobilie derzeit oder demnächst verkaufen möchte, sich mit uns in Verbindung zu setzen. Wir helfen gern!“ Gesucht sind übrigens vor allem Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften und Grundstücke. Auch renovierungsbedürftige Objekte sind gefragt – denn aufgrund der niedrigen Zinsen und dem Baukindergeld sind Häuser mit Muskelhypothek für immer mehr junge Familien ein Thema. 

# ANGEWÄHLTE IMMOBILIEN FÜR KAPITALANLEGER

## LAHR



### Einfamilienhaus mit ELW in Top-Lage auf 1193 m<sup>2</sup>

Hauptwohnung im EG: 4 Zimmer, Küche, Bad, Wintergarten, Gäste-WC, ca. 160 m<sup>2</sup> Wohnfläche, Einliegerwohnung im UG: 2 Zimmer, Küche und Bad

€ 545.000,-

## LAHR



### Wohnen am Park – Königsberger Ring

2- und 3-Zimmer-Wohnungen mit ca. 65 m<sup>2</sup> bis ca. 101 m<sup>2</sup> inkl. betreutem Wohnen, 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen, ca. 58 m<sup>2</sup> bis 91 m<sup>2</sup>, kein Energieausweis, da Neubau – provisionsfrei – ab € 224.100,-

## SEELBACH



### Mitten im Gemeindezentrum – Löffler Areal – 26 barrierefreie Wohnungen

von ca. 70 m<sup>2</sup> bis ca. 96 m<sup>2</sup> mit hochwertiger Architektur und Bauausführung. Zu jeder Wohnung gehören Terrasse oder Balkon und ein Kellerraum und TG-Platz – provisionsfrei – ab € 209.000,-

## ETTENHEIM



Ca. 121 m<sup>2</sup> moderner Wohnkomfort verteilen sich auf vier Zimmer mit elektrischen Rollläden, Fußbodenheizung und hochwertigen Parkettböden in den Schlafräumen. Der Kellerraum, ein Tiefgaragenstellplatz, ein Außenstellplatz und die hochwertige Küche, Neuwert ca. € 23.000,-, sind bereits im Kaufpreis enthalten.

€ 398.000,-

## HERBOLZHEIM



Attraktive Gewerbeeinheit in sehr guter Lage in Herbolzheim helle Büroräume im 1. Obergeschoss eines Wohn- und Geschäftshauses. Ca. 275 m<sup>2</sup> Bürofläche incl. Damen- und Herren-WC, Teeküche und Archiv. Viele Nutzungsmöglichkeiten. Zwei Tiefgaragenstellplätze sowie Sondernutzungsrechte an zwei Außenstellplätzen.

Energiebedarfsausweis  
Energieträger: Gas 187,4 kWh/(m<sup>2</sup>a)

Kaufpreis auf Anfrage



## IM ARENA-EINKAUFSPARK IN LAHR

Die Immobilienprofis der Volksbank Lahr sind Ihre kompetenten Ansprechpartner in allen Immobilienfragen: Rolf Gissler, Regina Heuß, Wito Göpper, Klaus-Peter Obert und Lilli Rombach (v.l.) freuen sich auf Ihren Anruf

TELEFON 07821/272-7777 · [WWW.VOLKSBANK-LAHR.DE/IMMOBILIEN](http://WWW.VOLKSBANK-LAHR.DE/IMMOBILIEN)

# Voll auf die Nuss

## DAS WEINGUT

Viel Glas, gerade Linien, klare Konturen: Das Weingut Weber in Ettenheim nach Plänen des Kehler Architekten Jürgen Grossmann ist allein schon einen Besuch wert. In der gläsernen Produktion können Besucher bis zum Abfüllen der Flaschen hautnah dabei sein.

[www.weingut-weber.com](http://www.weingut-weber.com)

## WALNUSSFÜHRUNGEN

Alles Wissenswerte zur Walnuss: Für Interessierte organisieren die Webers auch gerne eine Führung durch ihren Walnussgarten – inklusive Verkostung des hauseigenen Walnusslikörs. Die einstündige Besichtigung kann ab 10 Personen gebucht werden und kostet pro Teilnehmer 6 Euro. Seit zwei Jahren veranstaltet die Familie zudem im Herbst ein Walnussfest mit Spezialitäten rund um die alte Kulturfrucht und jeder Menge Programmpunkten. Die diesjährige findet am 3. Oktober statt. Alle Infos unter [www.weingut-weber.com](http://www.weingut-weber.com)

## Lust auf Nuss? Walnuss-Pesto zu Brot



### Walnuss-Aprikosen-Pesto

- 12 Aprikosen, getrocknet
- 5 EL Walnuskerne, gehackt und geröstet
- 1 TL Petersilie, gehackt
- 1 TL Honig
- Walnussöl, Salz

Die Aprikosen in kleine Würfel schneiden und mit allen anderen Zutaten vermischen. So viel Walnussöl zufügen, bis eine homogene Masse entsteht. Mit Salz abschmecken.

### Walnuss-Petersilien-Pesto

- 1 Bund Petersilie, glatt
- 4 EL Walnuskerne, gehackt
- 1 kleine Knoblauchzehe
- Rapsöl, Salz, Pfeffer

Die Petersilie waschen, die Blätter abzupfen und fein hacken. Den Knoblauch ebenfalls fein hacken und zugeben. Die Masse mit den gehackten Nüssen mischen und so viel Rapsöl begeben, bis eine homogene Masse entstanden ist. Am Ende das Pesto mit Salz und Pfeffer abschmecken.

**MEHR REZEPTE:**  
[www.heimatschwarzwald.de/rezept-der-woche](http://www.heimatschwarzwald.de/rezept-der-woche)

Auf dem Weingut Weber in Ettenheim dreht sich nicht immer alles um die edlen Tropfen. Die Familie bewirtschaft auch eine alte Walnussplantage – und stellt eine ganz besondere Spezialität her

Was haben Wein und Nüsse gemeinsam? Auf den ersten Blick nicht viel. Okay, zu einem Gläschen lassen sich immer ein paar Nüsse knuspern. Auf den zweiten Blick aber kann man durchaus Gemeinsamkeiten feststellen: Beides sind Genussmittel mit langer Kulturgeschichte und Tradition. Und beides schmeckt besonders edel, wenn die Qualität hoch ist. Nuss gleich Nuss? Mitnichten! Auf dem Weingut Weber in Ettenheim bewirtschaftet die Winzerfamilie Südbadens größte private Walnussplantage. Die Bäume sind uralte, die Qualität der Früchte fantastisch.

### ERNTE IM KÜHLEN WÄLDCHEN

Während oberhalb der Straße im Offental die Reben in der heißen Julisonne der Ernte entgegenwachsen, schnappt sich Michael Weber Eimer samt Leiter und spaziert hangabwärts ins kühlere Nusswäldchen. 450 Bäume stehen in diesem Idyll dicht beisammen. Rund 70 Jahre sind die ältesten, die der Opa damals anpflanzte, als die Familie nach dem Krieg vom Kaiserstuhl nach Ettenheim umsiedelte. Reife Walnüsse findet Michael im Hochsommer keine. Aber er hat es ja auch auf die unreifen abgesehen.

Was die Webers damit machen? „Zum Beispiel unseren ‚Walnusslikör‘“, erzählt der Junior-Chef. Dazu werden die grünen Nüsse in Alkohol zwei Mondphasen lang angesetzt, mit Quellwasser auf Trinkstärke gebracht und mit Gewürzen verfeinert. Die Webers haben aus dem alten Rezept eine edle Variante kreiert. Doch das ist noch nicht alles, was die Familie mit den grünen Nüssen anzufangen weiß. Einen Teil der heutigen Ernte gibt Michael Weber direkt an Mutter Margot weiter, die mit zwei Eimern und einer alten Gabel bewaffnet im Weingut auf ihren Einsatz war-

tet. Sogleich werden die Nüsse eingestochen. „Das ist mein wichtigstes Werkzeug“, sagt Margot Weber und zeigt aufs dreizackige Metall. Das alte Ding hütet sie wie ihren Augapfel. „Früher waren die Gabeln noch schön spitz, heute gibt’s die ja nur noch abgerundet“, meint sie. Damit käme man aber kaum durch die Fruchtwände hindurch.

### „TRÜFFEL“ SÜDBADENS

Nachdem die Nüsse, die im Inneren noch keine Schale gebildet haben sollten, rundum eingestochen sind, werden sie zehn Tage lang in wechselndem Wasser gewässert, damit die Bitterstoffe verschwinden. Anschließend werden sie gebrüht und in Sirup eingekocht. Im Laufe der Bearbeitung werden sie schwarz, genauso wie die Hände von Margot Weber beim Einstechen. Eine unangenehme Begleiterscheinung. Doch die Mühe lohnt. Am Ende der aufwendigen Prozedur steht, in Weckgläsern abgefüllt, ein wahrer Schatz: die schwarze Nuss, auch als „Trüffel Südbadens“ bekannt. Bei den Webers gibt es sie nur in begrenzter Menge im Direktverkauf. Ein Teil geht zudem an die Spitzengastronomie.

Einen anderen Teil bekommt Michaels Schwester Stefanie Weber, die auf dem Weingut das dazugehörige Restaurant leitet. Ob bei Herzhaftem oder Süßem: Die schwarze Nuss ist bei vielen Gerichten nicht nur ein Hingucker, sondern mit ihrem süß-nussigen Aroma auch ein echtes Geschmackserlebnis. „Sie passt zu Wildkaninchen oder Ziegenkäse“, schwärmt die Köchin. Selbstverständlich findet sich aber auch die fertig gereifte Walnuss, die die Webers im September und Oktober ernten, auf der Speisekarte. Wein und Nuss – das ist zumindest in Ettenheim eine kernige Liebe.



LEISTUNG & WERTE

## Weil nicht nur zählt, was zählbar ist.

In Zusammenarbeit mit der Volksbank Lahr eG verbindet die DZ PRIVATBANK Leistungsstärke und genossenschaftliche Werte wie Partnerschaftlichkeit, Stabilität und Sicherheit. Mit der Entscheidung für unser Private Banking können Sie Ihr Vermögen wachsen lassen, ohne übergeordnete Anliegen

aus den Augen zu verlieren. Diese Kombination ist einmalig und unterscheidet unser Angebot von den Konzepten anderer Anbieter. Weil nicht nur zählt, was zählbar ist.

Mehr Informationen bei Ihrer Volksbank Lahr eG oder unter [www.volksbank-lahr.de/private-banking](http://www.volksbank-lahr.de/private-banking)

*Lust auf Zukunft*



Volksbank Lahr eG



DZ PRIVATBANK