

Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

FÖRDERLICH

Im Highlander
gegen Unkraut

RENTIERLICH

Goldene Ideen
aus der Schweiz

ERKLÄRLICH

Alles über den neuen
Voba-Podcast

GEMEINSAM
GEGEN CORONA:
WIE WIR IHNEN
HELFE



Wir ^{machen}
Lust auf
Zukunft

#DIEMEHRKADEMIE –
DAS TEAM STELLT SICH VOR

HÄNDLER AUSZEICHNUNG 2020

für hervorragende Leistung und Verkaufsförderung

Hartmann GmbH & Co. KG



4,7 von 5 (ausgezeichnet von AutoScout24-Nutzern)

Wir bedanken uns bei allen Kunden, durch deren positive Bewertung wir uns diese fantastische Auszeichnung sichern konnten!



Mercedes-Benz

Hartmann GmbH & Co. KG

www.hartmann-lahr.de





Zuversichtlich bleiben!

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

die letzten Wochen waren teilweise unwirklich und nur schwer fassbar. Das Coronavirus hat die ganze Welt in einen Ausnahmezustand versetzt, die Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft sind derzeit noch nicht absehbar. Und auch wenn wir uns inzwischen über schrittweise Lockerungen freuen dürfen, bleibt das Virus weiter so lange in unserem Alltag präsent, bis ein Impfstoff auf den Markt kommt. Umso wichtiger ist es, die Hygiene- und Schutzmaßnahmen konsequent durchzuhalten und eine neue Erkrankungswelle zu vermeiden.



Die Herausforderungen sind enorm, der Staat hat einen riesigen Rettungsschirm aufgespannt. Wir alle wissen, dass das nur teilweise überbrücken kann. Dennoch schauen wir für unsere regionalen Unternehmen positiv nach vorne und sind zuversichtlich: Sie sind gut aufgestellt, haben nachhaltige Substanz und werden neue zukunftsfähige Lösungen entwickeln. Schon jetzt gibt es vielversprechende Ideen, Plattformen und Kooperationen, die uns Mut machen und dabei helfen, gestärkt aus der Situation herauszukommen.

Wir sind für Sie da und unterstützen Sie nach Kräften. Unsere Bandbreite geht weit über die finanzielle Seite hinaus. Unsere #dieMEHRakademie bietet aktuell für alle Unternehmen ein kostenfreies Strategicoaching. Erfahren Sie mehr ab Seite 10. Im neuen Magazin stellen wir Ihnen auch noch einen ganz außergewöhnlichen Traktor vor, der dem Unkraut den Garaus macht und dabei so innovativ arbeitet, dass keine Pflanzenschutzmittel mehr nötig sind. Spannend ist in diesen Tagen auch das Thema Geldanlage. Wir stellen Ihnen zwei neue Anlagekonzepte vor: VermögenPlus und Swissgold.

Was uns aber besonders am Herzen liegt, dass es Ihnen und Ihrer Familie gut geht. Deshalb meine Bitte an Sie: Bleiben Sie zuversichtlich und vor allem gesund!

Peter Rottenecker

SAFETY FIRST! WAS DIE SCHWEIZ SO ATTRAKTIV MACHT **4**

VERMÖGENPLUS: GELDANLAGE MIT MENSCH UND MASCHINE **8**

MIT DIGITALISIERUNG NACH VORN: #DIEMEHRakademie IM GESPRÄCH **10**

WIE MAN FÖRDERMITTEL FÜR EINEN TRECKER AUF STELZEN BEKOMMT **14**

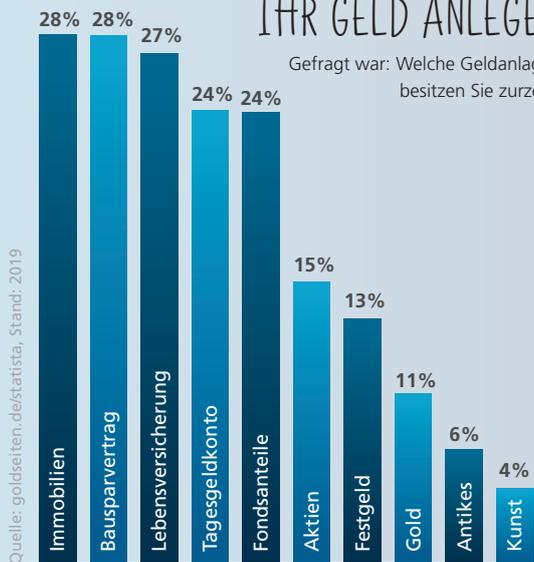
CORONA-KRISE: WICHTIGE INFOS FÜR FIRMENKUNDEN **18**

BLÜHENDE GÄRTEN UND GLÜCKLICHE BIENEN **24**



WIE DIE DEUTSCHEN IHR GELD ANLEGEN

Gefragt war: Welche Geldanlagen besitzen Sie zurzeit?



Quelle: goldseiten.de/statista, Stand: 2019

Weniger Lebensversicherungen, weniger Festgeld – dafür aber mehr Gold, mehr Fonds: Das Anlageverhalten der Deutschen verändert sich nur langsam

Das Paradies für Anleger

Die Schweiz gilt Anlegern fast traditionell als sichere Bank – und das nicht nur in Krisenzeiten. Neue Konzepte ermöglichen es nun auch Menschen mit kleinerem Vermögen, goldrichtig auf ein aktives Vermögensmanagement zu setzen

PARADIESISCHE PERSPEKTIVE
Dass die Schweiz ein gesegnetes Fleckchen Erde ist, wird auf diesem Bild aus dem Wallis mehr als deutlich. Anleger aber schwören auf die Schweiz derzeit noch aus anderen Gründen ...



Foto: www.stock.adobe.com/M.Jaeger

Solide, sicher und sehr lukrativ: Die Schweiz hat unter Anlegern einen wirklich einmaligen Ruf. Mag ja sein, dass Luxemburger Fondsmanager extrem schnell auf Trends reagieren. Oder dass man in London, New York und Frankfurt besonders sauber analysiert und von Marktchancen profitiert. Aber wenn es um einen sicheren Hafen für Geld geht, dann gibt es für viele Menschen keinen besseren Ort als die Schweiz. Dass es jetzt mit einer neuen Anlagestrategie noch einfacher wird, diesen Hafen auch mit kleinen und mittleren Vermögen anzulaufen, lässt im Wertehaus der Volksbank Lahr derzeit die Drähte glühen.

Ein Mensch steht bei der neuen Lahrer Liebe zu unseren alpenländischen Nachbarn besonders im Fokus: Anlageberater Arno Schweizer. 46 Jahre jung. Ein bodenständiger Mensch, ein Familienvater und leidenschaftlicher Rennradfahrer. Draußen sein – das mag er gern. Als Sohn eines Forstwirts ist er mit der Natur groß geworden und in seiner Heimat aufs Innigste verwurzelt. Denn während andere Banker vielleicht Golf spielen oder Segeln gehen, stapft er mit größter Freude durch die eigenen Streuobstwiesen. „Das ist eines meiner Hobbys“, sagt Arno Schweizer, der seit 2009 bei der Volksbank Lahr schafft. „Ich kümmere mich wirklich gern um die Bäume, freue mich auf die Ernte und hab einfach Freude daran, die Anlagen wachsen und gedeihen zu sehen.“

APROPOS ANLAGEN. Genau das ist sein Job. Als Private Banking Berater kümmert sich Arno Schweizer bildlich gesprochen auch um die Streuobstwiesen. Hier wie da geht es um Ertrag und um Sicherheit, es gibt bessere und schlechte Jahre, und daher natürlich um Risikostreuung. „Das ist für die meisten Kunden momentan das Wichtigste“, sagt Schweizer. „Wenn die Ernte mal ein Jahr nicht ganz so üppig ausfällt, kann man damit sicher leben. Aber die Substanz darf nicht gefährdet werden.“

Genau das ist auch der Grund, warum Arno Schweizer seinem Nachnamen gerade alle Ehre macht und eine neue Schweizer Anlage- ➤

ENTWICKLUNG DES DURCHSCHNITTLICHEN GOLDPREISES VON 1900 BIS 2019

(in US-Dollar je Feinunze)



Quelle: World Gold Council; London Bullion Market Association, Statista 2020



> option mit vielen seiner Kunden bespricht: Swiss Gold Plus. Kein Fonds, sondern eine aktive Vermögensverwaltung, die auf Schweizer Aktien, Schweizer Immobilien und Anleihen sowie auf physisches Gold setzt. Mehr Swissness geht kaum. Wer will, kann sich seine Plättchen oder Barren sogar jederzeit nach Hause liefern lassen ... „Swiss Gold Plus ist für viele Anleger im Sinne einer diversifizierten Anlagestrategie sehr interessant“, sagt Arno Schweizer. „Vielen ist wichtig, zumindest einen Teil ihres Vermögens außerhalb des Euro-Raums anzulegen. Ich sehe Swiss Gold Plus auch als sichere Ergänzung zum einen oder anderen Highflyer und finde es gut, dass es diese Form der Anlagestrategie nun auch für



ARNO SCHWEIZER

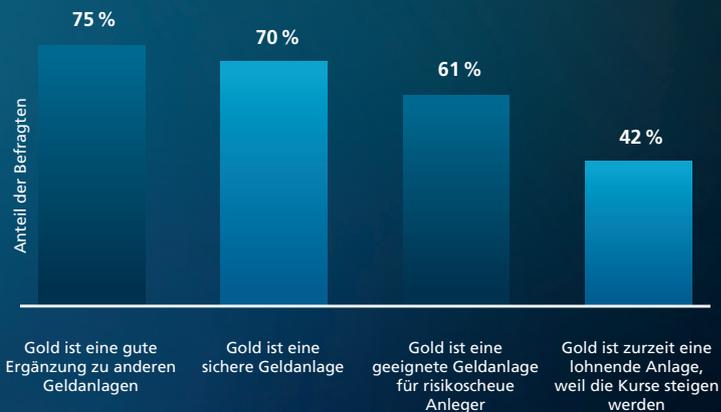
Seit 2009 arbeitet der heimatverliebte Familienvater als Private Banking Berater für die Volksbank Lahr. Tipps für Ihre Geldanlage ab sofort auch bei uns im Podcast unter www.volksbank-lahr.de/vobatak

kleinere Vermögen gibt. Noch vor ein paar Jahren war so etwas ausschließlich den sehr vermögenden Anlegern vorbehalten.“

Swiss Gold Plus hat in den vergangenen Jahren mit einer Volatilität von nur etwa vier Prozent gut performt. 2017 endete mit 5,6 Prozent Wertzuwachs, 2019 mit 14 Prozent und selbst im Corona-Jahr 2020 steht man derzeit noch fast pari, während viele andere Geldanlagen um 5 bis 15 Prozent im Minus liegen.

Wer sich auf die Suche nach den Gründen für diese gute Performance begeben will, muss die Schweiz verstehen. Den Schweizer Immobilienmarkt zum Beispiel, mit dem es seit 30 Jahr-

WELCHEN DER FOLGENDEN AUSSAGEN ZU GOLD STIMMEN SIE ZU?



en sehr konstant bergauf ging. Damit lief die Schweiz in den vergangenen zehn Jahren deutlich moderater als der deutsche Markt und ist von der Gefahr einer Blasenbildung weit entfernt. Mietkosten und Einkommen stehen in einem gesunden Verhältnis, die Inflation ist minimal, die Zinsen seit Ewigkeiten sehr niedrig und die Währung dennoch stabil. Eine zweite wichtige Rolle bei Swiss Gold Plus spielen die Aktien und Unternehmensanleihen von Schweizer Konzernen, die auch jetzt in der Krise kaum unter Druck geraten sind.

„VIELE KUNDEN FRAGEN UNS DERZEIT, WIE SIE SICH VERHALTEN SOLLEN“, sagt Arno Schweizer. „Wir alle kriegen mit, wie

turbulent es an den Märkten gerade zugeht. Ich persönlich erinnere mich dann immer wieder an die Templeton-Maxime: Wenn die Nacht am dunkelsten ist, dann ist der Tag am nächsten.“ Tatsächlich haben viele Kunden im Wertehaus die Einstiegskurse der vergangenen Wochen bereits genutzt – aber mit Bedacht. „Es gibt noch das Risiko von Rückschlägen“, sagt Schweizer. „Deswegen empfehlen wir in der Regel ein tranchenweises Investieren. Wenn Sie zum Beispiel 30 000 Euro anlegen wollen – dann teilen Sie das Geld doch in sechs Tranchen auf und legen jeden Monat ein Sechstel an. Denn ich bin sicher: Wir erleben eine Krise, aber nicht das Ende der Welt.“

SWISS GOLD PLUS

Bei Swiss Gold Plus sind 60 000 Euro die Mindestanlage. Die Experten im Wertehaus der Volksbank Lahr sehen die aktive Vermögensverwaltung mit maximalem Swisness-Faktor als ideale Beimischung in einer Größenordnung von zehn bis zwanzig Prozent des Depotwerts. Genauereres aber sollte man unbedingt im persönlichen Gespräch oder per Video-Beratung erörtern – Arno Schweizer und seine Kollegen nehmen sich dafür gern Zeit.

GOLDENE ZEITEN

Die Schweiz hat sich ihren Ruf als Anlegerparadies über mehr als 150 Jahre hart erarbeitet. Mit dem Franken gibt es bei den Eidgenossen seit 1850 ein extrem stabiles Finanzwesen, das weder von Kriegen noch von Währungsturbulenzen jemals ernsthaft ins Wanken gebracht worden wäre. Auf rund zwei Billionen Franken summieren sich die Kundeneinlagen bei den 253 Schweizer Banken und Versicherungen. Der Grund dafür ist einfach: „Die Schweiz steht für Sicherheit. Die Wirtschaft läuft wie ein Uhrwerk, der Immobilienmarkt geht stetig bergauf, und als Finanzplatz hat die Schweiz wirklich Weltruf“, sagt Arno Schweizer. Dass Geldanlagen bei den Eidgenossen zu steuerlichen oder sonstigen Schwierigkeiten führen könnten, muss indes niemand mehr befürchten, denn auf Kundenwunsch teilen auch Schweizer Banken dem Fiskus alle nötigen Informationen mit.

FAIRE PREISE

Das Chalet in den Alpen oder das Ferienhaus am Genfer See – Schweizer Immobilien sind bei Anlegern beliebt. Vor allem in ländlichen Regionen aber können Kaufinteressenten noch attraktive Angebote zu mittleren Preisen entdecken. Auch in peripheren Lagen lohnt sich der Kauf in vielen Regionen noch. Hier ist das Verhältnis von Mieten zu Kaufpreisen ausgeglichen.

VERMÖGENPLUS

...ist die neue Fondsvermögensverwaltung bei der Volksbank Lahr. Ihr Ziel ist die Optimierung des Portfolios – egal, ob sie als weiterer Baustein eingesetzt oder ihr Prinzip auf das gesamte Fondsvermögen angewandt wird. VermögenPlus garantiert das aktive Management des Portfolios und hält dem Anleger dabei den Rücken frei. Das funktioniert deshalb, weil hinter jeder Anlageentscheidung die Profis der Union Investment mit ihrer jahrelangen Erfahrung stehen. Eine professionelle Geldanlage muss nun nicht mehr an der fehlenden Zeit des Anlegers scheitern.

www.volksbank-lahr.de/vermoegen-plus



Das Beste aus zwei Welten

Sein Geld arbeiten lassen? Noch nie war das so einfach wie mit VermögenPlus. Die Finanzportfolioverwaltung kombiniert dabei das Beste aus Künstlicher Intelligenz und menschlicher Erfahrung zur Optimierung des Fondsvermögens

Für die einen ist es eine interessante Ergänzung, für die anderen der Einstieg in das Thema Geldanlage: Um den Jahreswechsel hat die Volksbank die neue Fondsvermögensverwaltung VermögenPlus eingeführt. In einer individuellen Anlagestrategie kombiniert sie das Beste beider Welten – der Künstlichen Intelligenz (KI) und der Expertise menschlicher Anlageexperten. Für Anleger ist das klug und bequem zugleich: Sie profitieren vom aktiven Management, ohne täglich selbst aktiv werden zu müssen. Zugriff haben sie aber jederzeit online sowie über ihren Berater. Wir haben mit Private Banking Berater Michael Erb über die Vorteile gesprochen.

Herr Erb, mit VermögenPlus bietet die Volksbank ihren Kunden eine neue Fondsvermögensverwaltung. Was macht diese besonders?

Werte erhalten, Chancen nutzen, langfristig denken: Wem solche Maßstäbe wichtig sind, der will auch sein Vermögen entsprechend anlegen – im Idealfall mit wenig eigenem Aufwand. VermögenPlus leistet genau das. Die Anleger bekommen mit der Union Investment einen Partner an die Hand, dem sie ihr Geld guten Gewissens anvertrauen. Eine breite Datenbasis und ihre Erfahrung hilft den Experten von Deutschlands größtem Fondsanbieter, die richtigen Anlageentscheidungen zu treffen. Sie richten das Segel permanent zum Wind aus und bieten selbst dann eine professionelle Vermögensverwaltung, wenn der Anleger gar



MICHAEL ERB

Der Private-Banking Berater der Volksbank Lahr ist vom Konzept VermögenPlus begeistert

nicht die Zeit dafür hat. Die Technik rechnet, der Mensch entscheidet. Wir nennen das hybride Beratung.

Was ist denn der Vorteil?

Die KI-Komponente leistet die Informationsbeschaffung und macht die Anlageentscheidung dadurch schneller. Gleichzeitig bleibt der Mensch am Hebel. Denn die Technik kann die erfahrenen Anlageexperten weder heute noch morgen ersetzen.

Für mich als Anleger soll die Fondsvermögensverwaltung zudem pflegeleicht sein.

Richtig. Als anspruchsvoller Privatkunde mit mittel- bis langfristigem Anlagehorizont profitieren Sie vom aktiven Management der hybriden Lösung. Die nimmt Ihnen das tagtägliche Kursrechnen und die detaillierten Entschei-

dungen ab. Ihre grundlegende Anlagestrategie legen selbstverständlich Sie fest, je nach Chance-Risiko-Relevanz. Zugriff haben Sie jederzeit, persönlich und online. Die Experten handeln in Ihrem Sinne und Sie haben weniger Aufwand.

Es eignet sich also auch für Einsteiger?

Erfahrene Anleger nutzen die bequeme neue Möglichkeit für einen Teil ihres Fondsvermögens. In einem bestimmten Segment löst VermögenPlus sogar die bisherige Herangehensweise ab und optimiert sie. Eltern und Großeltern führen ihre Kinder und Enkelkinder mit dem neuen Konzept an die Geldanlage heran. Mit 18 wachsen sie sozusagen direkt in die Verantwortung hinein und können sich mit VermögenPlus vertraut machen.

Wie genau lege ich meine Strategie fest?

Im persönlichen Gespräch mit Ihrem Berater geben Sie alle relevanten Daten ein. Das Programm erkennt, welcher Anlagetyp Sie sind. Aus der Kombination Ihrer Antworten ergibt sich schließlich eine der drei Grundstrategien mit Ihrer jeweiligen Volatilität. Jede von ihnen investiert in Mischfonds, aktiv gemanagte Investmentfonds, ETFs und Rohstoffe zu unterschiedlichen Anteilen. Diese Strategien sind kein festes Korsett, sondern in sich flexibel und individuell auf Sie angepasst. Änderungen sind jederzeit einfach per Mausklick möglich. Vereinbaren Sie doch einen Termin mit Ihrem Berater und sehen Sie selbst.



Auf dem Weg in eine neue Welt

Halb freiwillig und halb aus der Not heraus machen viele Unternehmer in Sachen Digitalisierung gerade einen großen Sprung nach vorn. Worauf es dabei ankommt, haben wir Mario Leutner und Artur Derr von #dieMEHRakademie gefragt

Nein von zehn Unternehmen stehen bei der Suche nach digitalen Lösungen vor großen Problemen. Den einen mangelt es am richtigen Mindset, den anderen an Ideen oder der richtigen Führungskultur. Wie man diese Probleme anpackt und neue Lust auf Zukunft entwickelt, verraten die Geschäftsführer von #dieMEHRakademie, Mario Leutner (*Antworten in kursiv*) und Artur Derr (regulär gesetzt) im Interview.

Schon vor der Krise blickten viele Unternehmer und Arbeitnehmer mit Sorgen auf der Stirn in eine ungewisse Zukunft. Jetzt will jeder erst recht wissen: Wie geht es nun weiter? Was ist die richtige Strategie für die Zukunft?

Es gibt nicht das EINE Patentrezept für alle Firmen und Branchen, da niemand in die Corona-Glaskugel schauen kann. Elementar ist aber nun, sich jetzt die Fragen zu stellen, was man aus Corona gelernt hat, wo man in Zukunft stehen möchte und was es für einen Werkzeugkasten mit Fähigkeiten braucht, um für die Zukunft gewappnet zu sein.

Auf einen ganz kleinen Nenner gebracht dürfte da heißen: Not macht erfinderisch. Und: Not macht digital...

Definitiv! Dinge wie dezentrales Arbeiten, Online-Marketing oder auch ein digitales Geschäftsmodell werden nicht mehr aufgeschoben. Denn plötzlich sind sie überlebenswichtig! Ich glaube: Die Corona-Krise hat die

Digitalisierung in Deutschland um mindestens drei bis vier Jahre beschleunigt.

Wo steht der Mittelstand in Sachen Digitalisierung? Ist die Region gerüstet?

Ziemlich durchwachsen. Die einen stehen noch ganz am Anfang, die anderen haben bereits vor Corona ihre Hausaufgaben gemacht, sind schon mitten im Veränderungsprozess und haben Lust auf Zukunft.

Was kann ich als Kunde von #dieMEHRakademie erwarten, und was sind die häufigsten Fragen, die Ihnen begegnen?

Uns begegnen unterschiedliche Anliegen von Firmen. Ich kann da gern mal ein paar Beispiele nennen: Mal heißt es „Meine Führungskräfte haben noch keine Digitalkompetenz“ oder „Wir möchten jetzt auch Social Media machen“. Andere sagen: „Wir haben Social Media, aber das ist die letzten Jahre so dahingeplätschert“ oder „Meine Führungskräfte warten immer bis ich ‘ne Ansage mache“. Und in letzter Zeit immer häufiger auch: „Wir brauchen schnell einen Onlineshop!“

Ganz wichtig: Selten geht es um die Wurzeln der Herausforderung! Die fehlende Einstellung oder das richtige Mindset, die Lust und Begeisterung für die Zukunft. Hier setzen wir an. Denn es bringt nichts, nur die Symptome zu behandeln, die Wurzel aber unberührt zu lassen.

Wir alle lechzen nach low hanging fruits. Nach quick wins. Aber gibt es so etwas

derzeit? Und wie stellt man das an?

Die low hanging fruits bekomme ich, wenn ich genau hinschaue und mich frage, was der Markt beziehungsweise die Kunden gerade an Lösungen brauchen und was ich in der Lage bin zu bieten.

Chancen bieten zum Beispiel auch die aktuellen Werbepreise auf Facebook – die günstigsten, die es je gab! Ich konnte noch nie so viele Leute für so wenig Geld erreichen. Das ermöglicht eine schnelle Digitalisierung meines Produkts oder meiner Dienstleistung, ähnlich wie es viele Einzelhändler oder Gastronomen gerade tun. Mit wenig Aufwand bekomme ich eine halbwegs gescheite Homepage, einen Onlineshop oder einen digitalen Kundenservice per Whatsapp und kann so mehr erreichen.

In vielen Betrieben macht man sich Gedanken über die Zukunft. Womit sind wir auch übermorgen noch erfolgreich? Bevor man aber diese Million-Dollar-Question beantworten kann... wie beginnt man so einen Prozess?

Zuerst müssen die Einsicht und Bereitschaft da sein, etwas ändern zu wollen. Dann geht es darum, zum Prozessstart eine klare Vision für die Zukunft zu finden und sich bitte auf keinen Fall mit dem zu beschäftigen, was per Moment schlecht läuft. Zur Erarbeitung eignen sich unter anderem diese Fragen: „Angenommen, es ist der 30. Dezember 2022. Was ist da anders oder besser als heute? Woran merken wir das? Was sagen unsere >

MARIO LEUTNER

Der Geschäftsführer und Systemcoach sagt: „Digitale Transformation gelingt mit digitalen Leadern – aber nicht mit Bremsern!“

STEFFEN TISCH

Der Vertriebscoach von #dieMEHRakademie zitiert gern Henry Ford: „Wenn ich die Leute gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde“



NICOLE WUSSLER

Empathisch und mit klarem Kompass: Nicole Wussler hilft Unternehmen und Führungskräften als Mentalcoach

ARTUR DERR

Der Geschäftsführer von #dieMEHRakademie ist vor allem als Social-Media-Coach und als Digitalisierungsexperte in der Region gefragt



> Kunden über uns? Was für Ziele haben wir erreicht? Wie ist es uns gelungen, dieses tolle Ergebnis zu erreichen? Und was waren die Big Points, die darauf eingezahlt haben?

Man hört bei Ihnen heraus: Unternehmer brauchen für die nächsten Jahre ein neues Mindset. Denn unsere Welt wird nicht wieder, wie sie mal war ...

Auch das hat Corona deutlicher denn je gezeigt. Wer sein Team noch nicht zu eigenständigem Denken und Handeln entwickelt, wer zum Thema Digitalisierung noch keine Kompetenzen und Strukturen geschaffen hat, wird jetzt der große Verlierer unter den Chefs sein. Denn, worauf kommt es vielen Firmen im Augenblick wohl an? Man wird 1.) Geld zusammenhalten, 2.) Kosten runterfahren und 3.) trotzdem das Geschäft am Laufen halten. Da sind Ideen und intrinsische Motivation von jedem Einzelnen gefragt. Wenn ein Unternehmen sich nicht spätestens JETZT mit einem „neuen Mindset der Führung“ beschäftigt UND den relevanten Führungskräften entsprechende Führungskompetenzen vermittelt, wird nach wie vor jede Führungskraft weiter führen, wie er oder sie es für richtig hält. Überlegen Sie bitte selbst, wie viel Sinn das macht!

Wie macht man das, sich ein neues Mindset zulegen?

Um hier Peter Rottenecker zu zitieren: akzeptieren, dass man selbst nicht mehr das Maß aller Dinge ist sowie den eigenen Kopf auf Wachstum und lebenslanges Lernen einstellen. Und dann geht man los. Schritt für Schritt

für Schritt. Man strebt dabei nach Weiterentwicklung und nicht nach Perfektion.

Letzte Frage: Angenommen, man hat eine kluge, zukunftsfähige Strategie entwickelt. Wie kriegt man Teams und Mitarbeiter dazu, das auch zu leben?

Auf dem Weg zu diesem Ziel gibt es viele kluge Ansätze, ich nenne mal vier. Erstens: indem man ein homogenes Führungsteam mit entsprechenden Kompetenzen und „Lust auf Zukunft“ als Fundament hat, das ABSOLUT hinter der neuen Vision, Strategie oder Zielsetzung steht und diese auch vorlebt. Da gibt es nach meiner Erfahrung noch zu viele Ausreißer, und ich verstehe nicht, warum dies noch geduldet wird. Zweitens: indem man am besten gleich zu Anfang zumindest einen Teil der Mitarbeiter in den Change-Prozess integriert. Drittens: indem man von Beginn an das „Wieso, weshalb, warum“ kommuniziert, stetig über den Change-Prozess informiert und diesen reflektiert.

Viertens, und damit sind wir in der Königsklasse: indem man alle für den Erfolg relevanten Systeme berücksichtigt und weiterentwickelt. Also sich immerzu fragt: Wenn ich X verändere, welche Auswirkungen hat das für A, B und C? Der systemische Ansatz, der in der Praxis leider sehr oft missachtet wurde, gewinnt mehr denn je an Bedeutung!

Nur so können Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit, einen großen Teil der Mitarbeiter für die Veränderungsschritte gewinnen UND einen ganzheitlichen Change-Prozess gewährleisten. 

#dieMEHRakademie im #Vobatak:
Folge 2: Digitale Transformation,
Folge 5: Digital Vollgas geben!



STARKES TEAM

„Wir verkaufen keine Produkte. Wir helfen Wünsche zu erfüllen und Ziele zu erreichen.“ Peter Rottenecker (links) brennt im Gespräch mit Markus Knoll für die Arbeit der Volksbank Lahr

#VOBATAALK



Jetzt wird geredet: der #Vobataalk



Beim neuen Podcast der Volksbank Lahr nehmen sich Moderator Markus Knoll und seine Gesprächspartner auch komplexe Themen vor – mit Charme und Intelligenz

Es fühlt sich so an, als säßen wir mit Peter Rottenecker, dem Vorstandsvorsitzenden der Volksbank Lahr, und seinen Mitarbeitern gemütlich beisammen. Geredet wird mit Moderator Markus Knoll über alles Mögliche – was das Thema Bank so ausmacht: BlackVRst-Banking für die junge Generation, Heimat, Werte und Tradition, was #dieMEHRakademie bewegen kann oder auch Finanzhilfen in Corona-Zeiten. „Wir sprechen über Menschen, Emotionen und viele spannende Themen“, erklärt Susanne Hauser, die beim Podcast den Hut aufhat. Was diesen #Vobataalk so besonders macht: Er ist auf Augenhöhe.



DAS PASST

Vanessa Hoppen und Leon Saar erklären, was sie an BlackVRst so begeistert und warum die bunte Kuckucksuhr auf jeden Fall dazugehört

bei nicht nur ein prominenter, charmanter und witziger, sondern auch ein kompetenter Moderator durch die Themenwelten – denn was die wenigsten wissen: Knoll war einst selbst als Banker tätig. Er holt die Mitarbeiter aus den verschiedenen Bereichen ans Mikrofon. Er spricht mit ihnen über ihre Arbeit, über Hobbys und Familie, eben über all die Dinge, die uns bewegen und interessieren. Und das auf eine entspannte und unterhaltsame Art und Weise, die Lust auf mehr macht. Und so verwundert es nicht, dass der Moderator seinem Gegenüber auch gerne mal etwas Privates entlockt. Die Hörer danken es mit positivem Feedback und steigenden Klickzahlen.

FLEXIBEL UND AKTUELL

Dass der Podcast schon in der vierten Folge mit dem Thema Corona eine solche Brisanz bekommen sollte, damit hatten wir nicht gerechnet, bekennt Hauser. Doch gerade in dieser neuen Situation hat sich die Flexibilität dieses Mediums gezeigt, wenn Informa-

tionen schnell und direkt an Kunden weitergegeben werden müssen: ob Sofortkredit, neue Plattformen, digitale Lösungen oder Tipps für Anleger in turbulenten Zeiten.

MEHR ALS NUR INFOS

Mit dem Radioprofi Markus Knoll führt da-

MAL REINHÖREN UND LIKEN!

#Vobataalk – der Podcast der Volksbank Lahr auf allen gängigen Podcast-Kanälen wie Apple Podcast, Deezer, Soundcloud, Spotify, Google Podcast und YouTube.
www.volksbank-lahr.de/vobataalk

Der Kredit für die Umwelt

Die Baumschule Brossmer hat einen kraftvollen neuen Mitarbeiter: den Highlander V 60. Dieser Spezialtraktor gegen Unkraut macht Pflanzenschutzmittel überflüssig. Ermöglicht hat die Anschaffung die Fördermittelberatung der Volksbank Lahr

Na gut, ganz so sexy wie Christopher Lambert in Highlander sieht der neue Traktor von Ulrike Krumm nicht aus. Die Inhaberin des Pflanzenvertriebs Brossmer in Ettenheim aber weiß: Anpacken kann er mindestens genauso gut wie der echte Highlander. Unermüdlich fährt der hochgewachsene Spezialtraktor durch die Baumschule der Brossmers und hilft, pestizidfrei dem Wildwuchs zwischen den Pflanzreihen Herr zu werden.

SPEZIALMASCHINE AUS ÖSTERREICH

Das Ziel von Ulrike Krumm und ihrem Mann Frank Brossmer war es, auf ihren 50 Hektar Land mit weniger Manpower mehr zu erreichen. Daher machten sie sich auf die Suche nach einer passenden Landmaschine und entdeckten in Österreich beim Spezialmaschinenhersteller Rath den Highlander. „Eine Hackkolonne hat absolut keine Chance mit dem mitzuhalten“, lacht Ulrike Krumm.

Etwas ungewöhnlich sieht er schon aus mit seinen vier großen Reifen, die durch ein schlankes, hohes Fahrgestell verbunden sind. Der Fahrerplatz befindet sich links, der Motor auf der rechten Seite. Der Fahrer sitzt mittig und ziemlich bodennah zwischen den beiden Achsen. Das ermöglicht optimale Sicht. Umdrehen bei der Arbeit oder gar umständliches Absteigen zur Kontrolle ist nicht mehr nötig. Zwischen den großen Reifen kann der Traktor die Pflanzen bis zu einer Höhe von zweieinhalb

Metern überfahren. Auf beiden Seiten pflügen Grubber-Zinken nicht nur neben den Pflanzen, sondern auch vollautomatisch dazwischen. Un erwünschte Pflanzen werden so einfach untergehoben. Durch das geringe Gewicht können auch die sensibelsten Kulturen bodenschonend und nachhaltig bearbeitet werden. Sehr speziell der Highlander – aber eben auch sehr effektiv. „Wenn man mit einer solchen Investitionsidee bei einer Bank vorspricht, muss man schon gute Argumente haben“, sagt Ulrike Krumm. „Denn wenn man die Finanzierung dann eben doch nicht stemmen kann, ist es sicher schwierig, so eine Spezialmaschine wieder weiter zu verkaufen.“

VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT

Die Volksbank Lahr ist seit Generationen die Hausbank der Baumschule Brossmer und so wurde Marcel Enderle, Firmenkundenberater und Fördermittelexperte bei der Volksbank Lahr, in den Plan mit einbezogen. „Im Grunde wollten wir nur einen Kredit“, erinnert sich Ulrike Krumm. „Dass wir eine Chance auf Förderung haben und dass die auch in Zeiten von Niedrigzinsen richtig Sinn macht, darauf hat uns erst Marcel Enderle gebracht. Das hat uns echt begeistert! Wir haben im Alltag so viel um die Ohren, dass wir selbst gar nicht über diese Möglichkeit nachgedacht haben.“ Für Marcel Enderle ist genau das allerdings selbstverständlich. Bei jeder Kundenanfrage

macht er sich Gedanken, ob eine Förderung infrage kommt. „Die Einsparungen sind auch in diesen Zeiten durchaus lohnenswert, denn die Zinsen liegen oft noch niedriger als bei klassischen Krediten.“ Rund 50 Prozent Zinsersparnis könne so erzielt werden – je nach Zeitpunkt und Art des Kredites ist im besten Fall sogar ein Minuszinssatz möglich. Bei einigen Programmen gibt es zudem auch nicht rückzahlbare Zuschüsse.

DAS RICHTIGE PROGRAMM

Bei den Brossmers hatte der Berater die Landwirtschaftliche Rentenbank im Kopf. Nicht nur, weil die Maschine manuell Unkraut entfernt und so den Einsatz von Pestiziden weitgehend verhindert. „Die Programme sind rela-





PARTNERSCHAFTLICH

Für einen Vor-Ort-Termin schlüpft Förderexperte Marcel Enderle (vorne rechts) auch schon mal in Gummistiefel, um sich ein Bild zu machen. Für Frank Brossmer und Ehefrau und Geschäftspartnerin Ulrike Krumm (links im Bild) ist er in Geldangelegenheiten erster Ansprechpartner

tiv unbekannt. Erst in den vergangenen Jahren wurden sie auch für Nebenerwerbslandwirte und Betriebe mit landwirtschaftlichem Hintergrund geöffnet, denn es gibt immer weniger Vollerwerbsbetriebe. Das war unser Vorteil!“ Letztlich passte das Programm ‚Umwelt- und Verbraucherschutz‘. Ein Förderprogramm, das Agrar- und Ernährungswirtschaft bei Investitionen unterstützt, die der Umwelt und dem Verbraucher nutzen. Zum damaligen Zeitpunkt eine ideale Wahl.

EIN GUTACHTEN

Um ein solches Darlehen zu bekommen, braucht es einen Experten und ein Gutachten. Hier kam dem Förderexperten der Volksbank Lahr sein Netzwerk zugute. Er kontaktierte >



NAH AM BODEN
Der Highlander ist
optimal auf die Be-
dürfnisse von Baum-
schulen angepasst.
Ein leistungsstarkes
Spezialgerät



> Jürgen Gackstatter vom Steinbeis-Institut. Der nahm persönlich die Baumschule der Familie in Augenschein, um anschließend das entsprechende Gutachten zu verfassen. „Nicht erschrecken“, sagt Marcel Enderle. „Was viele nicht wissen: Das vom Steinbeis-Institut erstellte Gutachten bezahlt das Land Baden-Württemberg.“

Auch Ulrike Krumm musste derweil mit ihrem Mann einiges an Hausaufgaben machen und einige Informationen über ihr Unternehmen und die zu fördernde Spezialmaschine zusammentragen. „Sowohl für den Kunden als auch für uns von der Bank kann ein Förderantrag durchaus auch mal mehr Arbeit als bei einem

klassischen Darlehen bedeuten“, sagt Enderle. „Doch am Ende sind wir auf der Suche nach der besten Lösung für unsere Kunden.“

ZUFRIEDENE KUNDEN

Bei den Brossmers ist das gelungen. In diesem Sommer wird der Highlander erneut die Baumreihen des Pflanzenvertriebs Brossmer pflügen. „Wir sind absolut zufrieden. Sowohl mit unserem umweltfreundlichen Highlander, aber vor allem mit der Beratung der Volksbank Lahr. Keine Frage, dass wir auch in Zukunft Herrn Enderle und die Volksbank kontaktieren, wenn es um Geldgeschäfte geht!“



ATTRAKTIVE PROGRAMME

RESSOURCENEFFIZIENZ C

Das Kombidarlehen Ressourceneffizienz Teil C der L-Bank ist ein zinsvergünstigtes Darlehen mit einer Kredithöhe von bis zu 25 Millionen Euro für Bau- und Sanierungsprojekte. Für einen Neubau, der die Anforderungen erfüllt, gibt es sechs Prozent Tilgungszuschuss, bei Sanierungsprojekten beträgt der Zuschuss sogar bis 18,5 Prozent. Bis zu drei tilgungsfreie Anlaufjahre sind möglich. Voraussetzung und Ziel des Förderprogramms ist das energieeffiziente Bauen oder Sanieren eines Betriebsgebäudes in Baden-Württemberg entsprechend der Anforderungen. Zum Beispiel ein gewerblicher Neubau, der die Energiewerte auf Niveau des KfW-Effizienzhauses 55 einhält. Aber Achtung: Das Projekt darf nicht schon begonnen haben!

INNOVATIONSFINANZIERUNG 4.0

Kleine und mittlere Unternehmen sowie größere Mittelständler können von der Innovationsfinanzierung 4.0 der L-Bank profitieren. Interessant macht dieses Programm unter anderem der Tilgungszuschuss von bis zu fünf Prozent. Gefördert werden innovative Vorhaben zur Entwicklung von neuen oder verbesserten Produkten, Digitalisierungsvorhaben, aber auch die Entwicklung oder Einführung eines neuen, innovativen Geschäftsmodells. Der Umfang der Finanzierung reicht von 10 000 bis zu 25 Millionen Euro. Bereitstellungszinsen fallen bei diesem Programm nicht an. Zudem ist der Kredit bis zu zwei Jahre tilgungsfrei. Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und L-Bank bieten für das Programm Kombibürgschaften an.



VISA PLATINUM PLUS: FREIHEIT NEU ERLEBEN

Bei der Volksbank Lahr gibt es mit der VISA Platinum Plus eine neue Kreditkarte. Wer sie in der Tasche hat, kann weltweit ohne Gebühren bargeldlos bezahlen oder Bargeld abheben* und weiß um sein umfangreiches Versicherungspaket der R+V Versicherung. Das aber ist noch lange nicht alles... „Das Gesamtpaket der VISA Platinum Plus macht sie zu einem unverzichtbaren Begleiter und bietet in jeder Situation ein hohes Maß an Sicherheit. Ich persönlich finde aber, dass der Concierge-Service ein echtes Highlight ist“, sagt Sebastian Maussion, Abteilungsleiter Zahlungssysteme bei der Volksbank Lahr. Der Concierge-Service steht dem Inhaber der Karte an 365 Tagen im Jahr mit Dienstleistungen zur Verfügung – und nutzt ein weltweites Servicenetzwerk, um Türen zu öffnen für besondere Erlebnisse. So recherchiert und organisiert der Concierge-Service auf Wunsch etwa Tickets,

die eigentlich bereits vergriffen sind, reserviert Hotels oder kümmert sich um den Versand von Geschenken und Blumen. „Die Nutzung des Concierge-Service ist kostenfrei“, sagt Sebastian Maussion. „Werden beispielsweise begehrte VIP-Tickets besorgt, werden nur die Tickets berechnet – nicht der Service.“ Mit dem Priority Pass stehen außerdem weltweit mehr als 1200 exklusive Flughafen-Lounges offen.

Die Vorteile beim Reisen beginnen mit der Buchung: Wer mit seiner VISA Platinum bucht, genießt sieben Prozent Reisebonus. In Hotels der VISA Luxury Collection sind weitere Vorteile garantiert, so zum Beispiel der beste verfügbare Preis oder der VIP-Gäste-Status.

Informationen zur Kreditkarte sowie den Link zum Platinum-Buchungsportal unter: www.volksbank-lahr.de/visaplatinum

*Geldautomatenbetreiber können Entgelte erheben, die zusätzlich zum Auszahlungsbetrag belastet werden. Die Höhe dieses direkten Kundenentgeltes vereinbart der Geldautomatenbetreiber vor der Auszahlung des Betrages mit dem Karteninhaber am Geldautomaten.

UNION INVESTMENT GEHT STARK IN DIE NEUE DEKADE

Die Union Investment hat das alte Jahrzehnt mit einem der absatzstärksten Jahre der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. 2019 erzielte sie ein Neugeschäft von 19,4 Milliarden Euro (nach 15,3 Milliarden im Vorjahr). Das verwaltete Vermögen stieg um 13,9 Prozent auf 368,2 Milliarden Euro. Über alle Anlageklassen hinweg erreichten die Wertpapierfonds von Union Investment eine Einjahresperformance von 12,8 Prozent. Entscheidend für den Anlageerfolg sei aber die mittel- und langfristige Sicht: „In der Zehnjahressicht haben unsere Wertpapierfonds

im Schnitt einen Wertzuwachs von 4,2 Prozent pro Jahr erzielt“, sagt der Vorstandsvorsitzende Hans Joachim Reinke.

Das gemanagte Volumen institutioneller Gelder überschritt 2019 erstmals die 200-Milliarden-Euro-Marke. Der Bestand im Privatkundengeschäft erhöhte sich auf 160,4 Mrd. Euro – „dank der engen Zusammenarbeit mit unseren Partnern in der genossenschaftlichen Finanzgruppe“, wie Reinke betont. Der Bestand an nachhaltigen Anlagen stieg über alle Kundengruppen hinweg von 41,4 auf 53,1 Milliarden Euro.

GUTES JAHR 2019

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken im Land blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2019 zurück. Die Bilanzsumme der 168 Banken in Baden-Württemberg hat sich um 5,4 Prozent auf 174,2 Milliarden Euro erhöht, das addierte Betriebsergebnis vor Risiko ist mit 1,23 Milliarden Euro stabil geblieben. Das Kreditgeschäft stieg um 6,3 Prozent auf 108,6 Milliarden Euro. „In einem herausfordernden Umfeld haben sich unsere Banken außerordentlich gut geschlagen“, sagt Dr. Roman Glaser, Präsident des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbands (BWGV). Die Zahl der Mitglieder wuchs um 11 400 auf jetzt mehr als 3,78 Millionen Menschen. Die Kundeneinlagen stiegen trotz der aktuell extrem niedrigen Zinsen am Markt um 5,9 Prozent auf 133,1 Milliarden Euro. Die Kernkapitalquote liegt im Schnitt bei 15,8 Prozent.

R+V WÄCHST IN ALLEN SPARTEN

Die genossenschaftliche R+V Versicherung hat ihr Geschäft im Jahr 2019 deutlich ausgebaut. Die Versicherungsgruppe steigerte ihre Beitragseinnahmen um 8,4 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro. „Wir haben in allen Segmenten ein Wachstum von mindestens fünf Prozent erzielt – das ist angesichts des schwierigen Umfelds ein toller Erfolg“, sagt Vorstandsvorsitzender Norbert Rollinger. Bei der Schaden-/Unfallversicherung knackte die R+V die 6-Milliarden-Euro-Marke. Sie wuchs mit 5,7 Prozent doppelt so stark wie der Gesamtmarkt. In der R+V Lebens- und Pensionsversicherung kletterte der Gesamtumsatz um 6,4 Prozent auf 8,3 Milliarden Euro. Die R+V Krankenversicherung steigerte ihre Beitragseinnahmen um 5,3 Prozent auf 614 Millionen Euro und wuchs damit mehr als doppelt so stark wie die Branche.

KONTAKTLOS BEZAHLEN

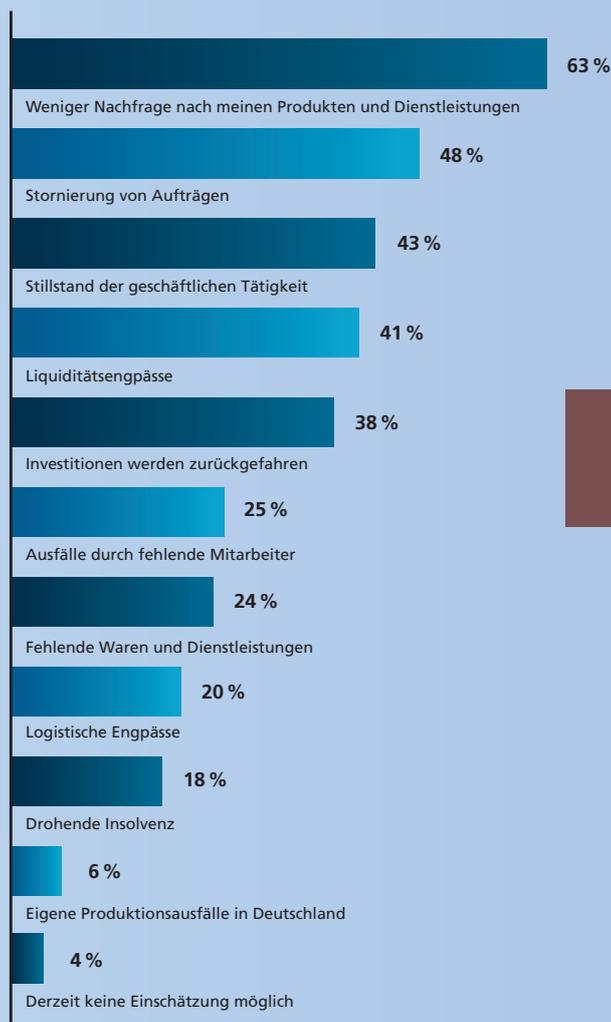
Kontaktlos Bezahlen bietet einige Vorteile. Die Volksbank Lahr richtet deshalb für immer mehr ihrer Geschäftskunden das einfache und sichere Bezahlfahren mit der kontaktlosen Girocard und Kreditkarte ein. Beim Bezahlvorgang sparen Einkäufer wie Verkäufer Zeit. Der Verkäufer spart zusätzlich, weil er nach Ladenschluss weniger Geld zählen und weniger potenzielles Falschgeld prüfen oder aussortieren muss. Für die Kunden ist das kontaktlose Bezahlen eine weitere unkomplizierte Zahlungsform. Hinzu kommt: Studien belegen, dass Kunden, die bargeldlos bezahlen, im Schnitt sogar mehr ausgeben.

www.volksbank-lahr.de/kontaktlos-zahlen

Mit voller Power durch die Krise

Die Leitungen laufen heiß bei Armin Göppert und Christian Acs, auch Versicherungsexperte Nicolai Geiger hat alle Hände voll zu tun. Die drei gehören zu unserer Taskforce, die Volksbank-Firmenkunden durch die Corona-Krise steuert und haben den Überblick, was jetzt weiterhilft ...

WELCHE AUSWIRKUNGEN DES CORONAVIRUS GIBT ES AUF IHRE GESCHÄFTE?



Quelle: DIHK/statista 2020



Grafik: www.shutterstock.com/ProStockStudio

LIQUIDITÄT SICHERN

ERSTE MASSNAHMEN

Schnelle Hilfe, die nicht zurückgezahlt werden muss: Die Soforthilfen von Bund und dem Land Baden-Württemberg unterstützen Unternehmen mit maximal 50 Mitarbeitern mit bis zu 30 000 Euro. Eile ist angesagt: Die Anträge müssen bis 31. Mai eingereicht sein. „Um den genauen Liquiditätsbedarf nachzuweisen, spricht man am besten mit seinem Steuerberater“, sagt Armin Göppert, Firmenkundenberater der Volksbank Lahr. „Der Antrag geht dann über die IHK oder Handwerkskammer, auch wenn man als Freiberufler selbst kein Mitglied sein sollte.“

Viele Unternehmen machten von der Möglichkeit Gebrauch, die Tilgung bestehender Darlehen für einige Monate auszusetzen, so die Erfahrungen der Volksbank Lahr.

Wenn die Arbeit ausbleibt, lässt sich Kurzarbeit für die Mitarbeiter mitunter nicht vermeiden – auch hier bekommen die Unternehmen durch vereinfachte und erweiterte Regelungen die Möglichkeit, Liquidität zu sichern.

Mit den Finanzämtern lässt sich zudem vereinbaren, Steuervorauszahlungen zu stunden, auch das kann Luft verschaffen.

Immer aktuelle Infos rund um die Corona-Hilfen:
www.volksbank-lahr.de/corona



NOCH RECHNUNGEN OFFEN?

GUTES DEBITORENMANAGEMENT IST WICHTIG

Die Ware ist längst ausgeliefert, aber der Kunde kann im Moment nicht zahlen? Oder vielleicht gar nicht mehr? Leider ist durch die Corona-Krise mit einer Zunahme von Unternehmensinsolvenzen zu rechnen. „Wer sich gegen möglichen Forderungsausfall absichern will, sollte sich jetzt wirklich beeilen und sich melden“, bestätigt Nicolai Geiger von der R+V Versicherung.

Ein nächster Schritt könnte sein, durch sogenanntes Factoring die branchenabhängig bisweilen langen Zahlungsziele radikal abzukürzen und damit schneller Liquidität wiederherzustellen. „Beim Factoring wird das Debitorenmanagement, also das Handling von Forderungen inklusive Mahn- und Inkassowesen ausgelagert“, erklärt Nicolai Geiger. Wer seine Zahlungen pünktlich erhält, kann besser planen und hat mehr finanziellen Spielraum – sinnvoll sei Factoring für mittelständische Unternehmen bereits ab einem Jahresumsatz von einer halben Million Euro, so die VR FACTOREM, zentraler Anbieter in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken.



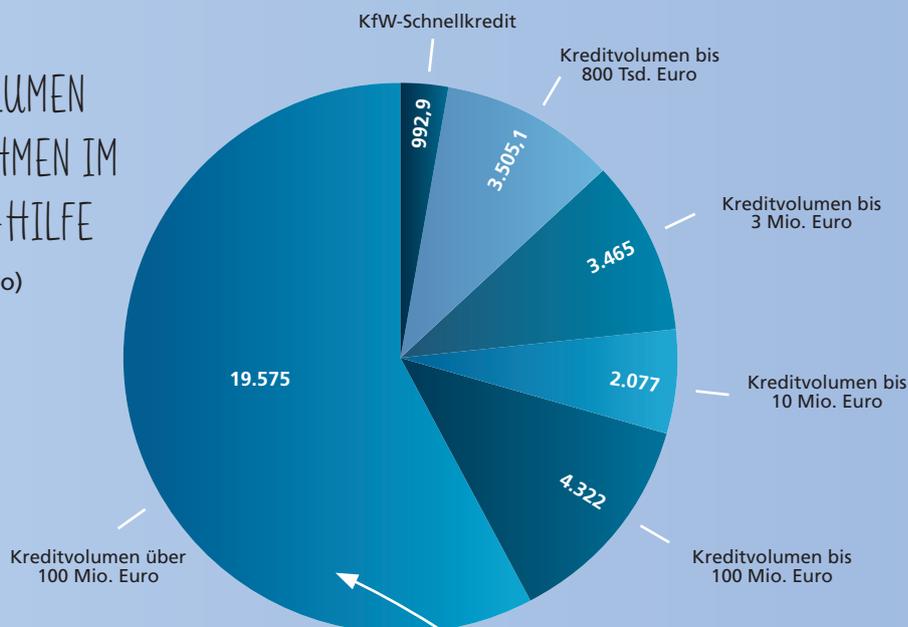
NICOLAI GEIGER

ist Firmenkundenberater der R+V Versicherung und weiß, welche Absicherungen für Unternehmen ratsam sind

KUMULIERTES ANTRAGSVOLUMEN DER KREDITE FÜR UNTERNEHMEN IM RAHMEN DER KfW-CORONA-HILFE

(Stand: 30. April 2020; in Millionen Euro)

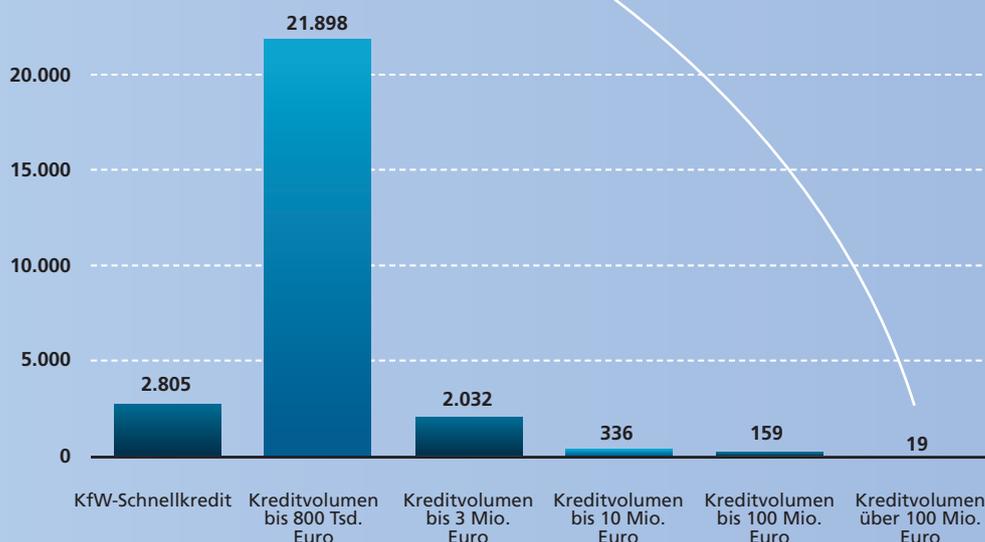
Quelle: KfW/statista 2020



KUMULIERTE ANZAHL DER KREDITANTRÄGE VON UNTERNEHMEN IM RAHMEN DER KfW-CORONA-HILFE

(Stand: 30. April 2020)

Quelle: KfW/statista 2020



UNTERSTÜTZUNG VOM STAAT

DER BUND SPRINGT EIN

Inzwischen sind sie angelaufen und teils noch nachjustiert worden: die Sonderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Sie unterstützen Unternehmen unterschiedlicher Größe – vorausgesetzt, diese waren nicht schon vor dem 31.12.2019 am Straucheln. Der KfW-Schnellkredit etwa richtet sich an Firmen mit mehr als zehn Mitarbeitern (Achtung: Hier zählen Vollzeitäquivalente!). Um Investitionen und Betriebsmittel finanzieren zu können, lassen sich maximal 25 Prozent des Jahresumsatzes 2019 ohne Besicherung aufnehmen. Für Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern liegt das Limit bei 500 000 Euro, bei größeren Firmen bei 800 000 Euro. Die Laufzeit beträgt bis zu zehn Jahre, eine Risikoprüfung durch KfW oder Hausbank erfolgt nicht. Der größere KfW-Unternehmerkredit (für Firmen älter als fünf Jahre) verlangt eine Besicherung durch die Bank, die KfW geht nur bis maximal 90 Prozent ins Risiko. Kennzahlen wie Umsätze und Lohnkosten entscheiden über die maximale Kredithöhe – theoretisch liegt sie bei einer Milliarde Euro –, die Rückzahlung ist innerhalb von fünf Jahren vorgesehen.



ARMIN GÖPPERT

ist studierter Verwaltungswissenschaftler und als Experte für Fördermittel Teil der Taskforce Corona der Volksbank Lahr

ERWEITERTE LANDESHILFEN

LANGE LAUFZEITEN UND GÜNSTIGE ZINSEN

Auch die L-Bank baut derzeit ihre regionalen Programme aus: Freiberufler und gewerbliche Unternehmen bis 500 Mitarbeiter etwa können mit dem Liquiditätskredit der L-Bank bis zu fünf Millionen Euro bekommen – bei wählbarer Laufzeit zwischen vier und zehn Jahren. Vorzeitig zurückzahlen? Auch möglich und sogar ohne extra Gebühren.

Für landwirtschaftliche Betriebe oder Gründer stehen eigene Kreditangebote zur Verfügung. Alle Maßnahmen sehen unterschiedlich lange tilgungsfreie Zeiten vor, bei der Gründerfinanzierung etwa sind es bis zu drei Jahre. Darlehen der L-Bank, aber auch der KfW oder zum Teil auch der Hausbank können durch Ausfallbürgschaften besichert werden – die Bürgschaftsbanken haben die Bürgschaftsquote auf Betriebsmittel auf 80 Prozent erhöht, die Bürgschaftsobergrenze wurde auf 2,5 Millionen Euro verdoppelt. Zielgruppe sind gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe, es gilt die KMU-Definition.



CHRISTIAN ACS

betreut seit mehr als zehn Jahren Firmenkunden der Volksbank Lahr. Er und sein Team helfen bei der Auswahl der passenden Förderdarlehen



GEMEINSAMES IT-VERFAHREN

Nach drei Jahren der Serienmigration nutzen jetzt alle Volks- und Raiffeisenbanken ein gemeinsames IT-Verfahren: das Kernbanksystem agree21 der Fiducia & GAD IT AG. Die strategische IT-Konsolidierung ist damit erfolgreich abgeschlossen. Die Überführung in das neue System umfasste 60000 Bankarbeitsplätze, 13000 Selbstbedienungsterminals und 21,5 Millionen Kundenkonten. Der Vorstandssprecher der Fiducia & GAD, Martin Beyer, sagt: „Die Vereinheitlichung des IT-Verfahrens führt nicht nur zu einer nachhaltigen Kostenoptimierung, sondern schafft auch die Voraussetzung für eine zukünftige IT-Strategie, die den Herausforderungen des Marktes und der Digitalisierung gerecht wird.“ Doppelentwicklungen entfallen. Das erspart jährlich dreistellige Millionenbeträge.

LUST AUF AUSBILDUNG

Die Reform der Bankausbildung ist abgeschlossen und tritt zum 1. August 2020 in Kraft. Kommunikative Fähigkeiten wie Beratungskompetenz rücken in den Mittelpunkt. Die Ausbildung wird jetzt vor allem auch digitaler, kunden- und praxisorientierter. Wer jung ist, motiviert und Lust auf Ausbildung hat, kann sich bei uns schon jetzt online für 2021 für das duale Studium oder einen der Ausbildungsberufe bewerben, erklärt Ausbildungsleiterin Nicole Wussler. Und zum Reinschnuppern gibt es Praktika.

www.volksbank-lahr.de/ausbildung

FINANZANLAGEVERMITTLER – BAFIN

Ab 2021 soll die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Aufsicht über die rund 38000 in Deutschland zugelassenen Finanzanlagevermittler übernehmen. Das beschloss das Kabinett im März dem Koalitionsvertrag folgend. Bisher werden Anlagevermittler je nach Bundesland von den Industrie- und Handelskammern (IHK) oder den Gewerbeämtern beaufsichtigt. Die IHK ist oft in der Doppelrolle als Aufsicht und Interessenvertreter. Der Gesetzentwurf soll bis zur Sommerpause verabschiedet werden. Aus Sicht des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) und der Verbände der Deutschen Kreditwirtschaft (DK) muss das eingehalten werden. Außerdem fordern sie ein einheitliches Anlegerschutzniveau für Kreditinstitute und Finanzanlagenvermittler.



Foto: stock.adobe.com/thodonal

DIE REGION AM LAUFEN HALTEN:
STAYOPEN HILFT BEIM SPRUNG IN DEN ONLINEHANDEL

„Den Laden am Laufen halten“ ist dieser Tage zur beliebten Redewendung geworden. Gerade für den stationären Handel ist das seit Corona aber schwerer gesagt als getan. Die Volksbank stellt deshalb in besser genossenschaftlicher Tradition mit ihrem Partner, der VR Payment GmbH, einen Service zur Verfügung, der Händlern hilft – und damit der gesamten Region: Das Produkt VR pay eShop Kompakt bietet die Möglichkeit, einfach, schnell und unkompliziert einen eigenen Onlineshop aufzubauen. StayOpen lautet die Devise.

Im Aktionszeitraum bis zum 30. September können angehende Onlinehändler den Service unverbindlich und ohne monatliche Fixgebühren testen. Ohne technische Vorkenntnisse können sich Nutzer auf ihrer Internetseite alles zusammenstellen, was für

einen Onlineshop notwendig ist. Innerhalb weniger Stunden soll es dank der intuitiven Bedienung möglich sein, seinen eigenen Onlineshop zu eröffnen. Eine noch einfachere Variante steht mit der Einstiegslösung VR pay QuickCommerce zur Verfügung, die sich auf Bezahlen, Versand und Auslieferung konzentriert und nur das Hinzufügen einzelner weniger Produkte beinhaltet.

Vielen Händlern ist es seit Längerem ein Anliegen, neben dem Präsenzggeschäft einen Onlinehandel aufzubauen, um sich am Markt zu behaupten. Zeit dazu war lange nicht. In der Corona-Krise war die nun aber da – und das Thema Onlinehandel ist seither unwillkürlich präsent.

Infos und Tutorials unter:

www.volksbank-lahr.de/stayopen

DZ BANK GRUPPE MELDET
SEHR GUTE ZAHLEN FÜR 2019

Die DZ BANK Gruppe hat 2019 ein Ergebnis vor Steuern von 2,7 Milliarden Euro erzielt. Damit hat sie das Vorjahresergebnis nahezu verdoppelt. Grund ist eine positive operative Entwicklung im gesamten Konzern und die sich begünstigend auswirkende Kapitalmarktentwicklung.

Die R+V Versicherung etwa erzielte aufgrund günstiger Zins- und Kursentwicklungen an den Märkten ein sehr hohes Kapitalanlageergebnis. Gleichzeitig investierte die DZ BANK Gruppe strategisch in ihr Wachstum und stärkte die Union Investment und das Verwahrstellengeschäft mit gezielten Akqui-

sitionen. „Wir haben ein sehr gutes Ergebnis erzielt, das strategische Profil der Gruppe geschärft und unsere Strukturen verschlankt“, sagt Co-Vorstandsvorsitzender Cornelius Riese. „Zugleich haben wir umfangreiche Investitionen in Innovation und Zukunftsfestigkeit auf den Weg gebracht.“

Im Firmenkundengeschäft setzte die Bank ihren Wachstumskurs bei einer unverändert konservativen Risikopolitik fort und steigerte das Kreditvolumen um zehn Prozent auf 58,5 Milliarden Euro. Auch die DZ PRIVATBANK kehrte in die Gewinnzone zurück. Ihr Ergebnis vor Steuern beträgt 36 Millionen Euro.



Sie wollen eine Immobilie kaufen oder verkaufen?

Vertrauen Sie unseren erfahrenen Immobilien-Experten.

Vereinbaren Sie Ihren Beratungstermin: 07821 272-7777

- Regionale Marktwerteinschätzung Ihrer Immobilie
- Bei Bedarf Qualifiziertes Verkehrswertgutachten nach gerichtlichen Anforderungen
- Erstellung eines attraktiven Exposés und Präsentation Ihres Objektes in unseren Filialen, auf der Homepage der Volksbank Lahr und bei renommierten Immobilien-Portalen
- Übernahme aller Verkaufs- und Vertragsverhandlungen
- Erarbeitung der Kaufvertragsbedingungen und Begleitung zum Notar
- Bonitätsprüfung des Käufers



Sie wollen bauen, kaufen oder modernisieren?

Unsere qualifizierten Baufinanzierungsexperten nehmen sich Zeit für Sie.

Sprechen Sie uns an: 07821 272-3333

- Finanzierungsberatung inklusive möglicher Fördermittel
- langfristige Zinssicherheit gibt mehr Planungssicherheit
- Mit Wohn-Riester schneller und günstiger ins Eigenheim
- Mit Bausparen Eigenkapital aufbauen und staatliche Förderung sichern
- Notar- und Grundbuchkostenrechner online: www.volksbank-lahr.de/notar

Lust auf Zukunft



Volksbank Lahr eG



Heute beginnt die Zukunft

Unterstützen, anstoßen und gleich selbst mit anpacken – die Volksbank Lahr engagiert sich gemeinsam mit den Menschen, Vereinen und Unternehmen vor Ort. Für eine lebenswerte Region, die sozial, wirtschaftlich und ökologisch intakt ist und bleibt...



EIN INTERESSANTES VOLK

Besuch beim Bezirksimkerverein Lahr im vergangenen Sommer. Dieses Jahr können Kinder mit Bausätzen für zu Hause Wildbienenhotels und Nistkästen selber bauen. Damit die „Region blüht und summt“



Tausende Quadratmeter Blumenwiesen für ein reiches Insektenleben, neue Instrumente für den örtlichen Musikverein oder finanzielle Bildung für junge Menschen, damit nicht ständig Ebbe im Geldbeutel herrscht – alles möglich gemacht durch das gemeinsame Engagement von Menschen aus der Region und der Volksbank Lahr.

Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, dabei immer auch an die Zukunft und nachfolgende Generationen zu denken, kurz: nachhaltig zu handeln, „das ist für uns kein Trendthema, sondern wesentlicher Teil unserer genossenschaftlichen DNA“, sagt Vorstand Peter Rottenecker. „Nachhaltigkeit ist schon lange Kern unserer Geschäftsstrategie.“



Hotels, Restaurants, Einzelhändler und andere Dienstleister mussten aufgrund der Corona-Beschränkungen lange schließen. Schnelle und unbürokratische Hilfe wurde über Crowdfunding möglich. Die Idee: 50 Prozent fließen direkt an die Betriebe, die andere Hälfte geht als Gutscheine an die Spender, um Gastronomie und Handel vor Ort zu stärken

DIMENSIONEN DER NACHHALTIGKEIT

Am Erfolg der Bank werden die Mitglieder und damit ein Großteil der Kunden mit der Dividende beteiligt. Investitionen in die Region stärken den Standort. Mit insgesamt 600 000 Euro sponserte die Volksbank Lahr allein im vergangenen Jahr zahlreiche Projekte und Vereine in der Region.

Zusätzlich sind durch über 8600 Unterstützer mehr als 170 000 Euro mithilfe der Crowdfunding-Plattform der Bank zusammengekommen. Seit 2014 können hier lokale Vereine und Initiativen für ihre Vorhaben werben und um finanzielle Unterstützung bitten. Kommt die angepeilte Finanzierungssumme zusammen, legt die Bank noch einmal Geld obendrauf – bisher fast 50 000 Euro. ➤

BLÜTENTRAUM

Zweimal mähen pro Jahr fördert die Blütenvielfalt und nimmt Rücksicht auf die Wiesenbewohner. Doch wann und wie wird richtig gemäht? Tipps zur richtigen Pflege gibt es bei den Naturpark-Experten



IN KÜRZE

GUT FÜR INSEKTEN & VÖGEL

Statt exotischer Gewächse und sterilem Rasen lieber heimische Wildpflanzen, Gehölze mit Früchten und bunte Blumenwiesen – das freut die Tierwelt! Wer mitmachen will, verzichtet aufs Spritzen und stellt Trinkstellen, Nistkästen und Insektenhotels bereit.

LOKALE PROJEKTPARTNER

Bei der Auswahl geeigneter Flächen oder passenden Saatguts wird die Volksbank von ihren Projektpartnern unterstützt: Stadt Lahr, Bezirksimkerverein Lahr, Freundeskreis Landesgartenschau Lahr 2018 e.V., NABU Lahr und Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord e.V.

GLEICHGESINNTE TREFFEN

Das Lahrer Start-up Planthub ermöglicht Pflanzenfreunden, sich online zu treffen und Wissen oder gleich Pflanzen auszutauschen: www.planthub.de

FOTOWETTBEWERB

Wer Mitglied im VR-Primax- oder VR-Go-Club ist und einen besonders schönen Nistkasten oder eine tolle Blühkiste gebaut hat, schickt sein Bild an: jennifer.huegel@volksbank-lahr.de.

> 45 Projekte wurden auf diese Weise schon verwirklicht und beispielsweise Fußballtore oder Spielplatzgeräte angeschafft oder die mobile krankengymnastische Betreuung von Kindern mit Mukoviszidose unterstützt.

BUNTE BLÜTENPRACHT

Besonders hübsch zeigt sich das Engagement in dem von der Volksbank initiierten Projekt „Unsere Region blüht und summt“. „Gemeinsam mit regionalen Partnern leisten wir einen aktiven Beitrag für mehr blühende Wiesen und bunte Gärten. Wir helfen mit, dass unsere Insekten und Wildbienen auch in Zukunft Nahrung bei uns finden“, sagt Projektkoordinatorin Susanne Hauser von der Volksbank Lahr. Die Bank bringt Experten und Interessenten zusammen und gibt finanzielle Unterstützung, wenn soziale Einrichtungen, Vereine, Hausgemeinschaften oder Firmen insektenfreundliche Flächen anlegen wollen. Seit dem Projektstart im Sommer 2019 wurden 25000 Samentütchen mit heimischen mehrjährigen Wildblumenarten und ausreichend für je einen Quadratmeter abgegeben. „Jeder einzelne davon zählt“, sagt Lilli Wahli vom Naturpark Schwarzwald. „Unsere Wildbienen können nicht so weit fliegen, sie brauchen Trittsteine zur nächsten großen Wildblumenwiese, also viele Anlaufpunkte, die sie in der Umgebung anfliegen können, um aufzutanken.“ Deshalb eignen sich auch Balkonkästen, Pflanzkübel oder verwaiste Hochbeete für die Aussaat.

DIE RICHTIGE MISCHUNG FINDEN

Bis heute wurden knapp 300 Flächen im Naturpark angelegt, allein in den letzten vier Wochen kamen noch 6000 Quadratmeter aus dem Geschäftsbereich der Volksbank dazu. Das Projekt „Bombach blüht“ ist ein Teil davon. In der idyllischen Elzgemeinde wurden Blumen-, Frisch- und Fettwiesen angelegt. Bei größeren Flächen ist die fachliche Kompetenz vom Naturpark gefragt – denn je nach Lage und Bodenbeschaffenheit gilt es, das richtige Saatgut auszuwählen. Und mit einem individuellen Aussaat- und Pflegeplan steht dem nachhaltigen Wachstum nichts mehr entgegen. „Wir als Volksbank geben finanzielle Starthilfe und übernehmen nach bestimmten Kriterien die Kosten für das hochwertige heimische Saatgut“, erklärt Susanne Hauser.

MITMACHEN!

Ein Besuch beim Imkerverein oder Entdeckertage auf der Streuobstwiese mit den Landesgartenschau-Freunden bieten insbesondere den Kindern die Möglichkeit, die Natur hautnah zu erleben. Wegen der Corona-Einschränkungen gab es in diesem Frühjahr Aktionen für zu Hause: der Bau eines Nistkastens aus heimischen Materialien oder einer Blühkiste. Dazu wurden an alle Mitglieder im Volksbank-Jugendclub auch die Projekt-Samentütchen verschickt. Die Ergebnisse können beim Fotowettbewerb bewundert werden (siehe Infokasten).

www.volksbank-lahr.de/nachhaltigkeit



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Gemeinsam mit
Kunden erdacht,
für Sie gemacht.



Sicher sparen und clever anlegen.

Mit der R+V-AnlageKombi Safe+Smart.

Jetzt können Sie beides auf einmal haben. Denn wir haben auf die Wünsche unserer Kunden gehört und ein neuartiges Produkt daraus entwickelt. Bestimmen Sie selbst, in welchem Verhältnis Sie Ihr Geld zwischen sicherem Kapital und Chancen-Kapital aufteilen – jederzeit anpassbar.

www.ruv.de

Lust auf Zukunft



Volksbank Lahr eG

Du bist nicht allein.



Gern berät Sie unser Kollege Thomas Markovsky von der DZ PRIVATBANK (Schweiz) AG zu swiss gold plus und weiteren Schweizer Investment- und Dienstleistungslösungen. Zur Kontaktaufnahme sprechen Sie bitte mit Ihrem Berater der Volksbank Lahr eG.



ERFOLG & VERANTWORTUNG



swiss gold plus – Stabilität für Ihr Depot

In Zeiten volatiler Aktienmärkte und negativer Zinsen ist das Bedürfnis nach Verlässlichkeit hoch. Das gilt auch, wenn Sie Ihre Abhängigkeit von der Eurozone reduzieren möchten. Unsere Antwort darauf ist swiss gold plus, das Substanzwertportfolio der DZ PRIVATBANK mit goldenem Kern. Die Vermögensverwaltung investiert zu etwa einem Drittel in Gold (physisch), zu etwa einem Drittel in Anleihen öffentlicher Schweizer Emittenten (Bund, Kantone und Gemeinden) und indirekte Anlagen

in Schweizer Immobilien sowie zu etwa einem Drittel in Schweizer Aktien. Bereits mit einer Anlage von 20 Prozent Ihres Vermögens sind Sie gut diversifiziert. Und das Beste daran: Ihr Vermögen wird tatsächlich in der Schweiz gebucht und verwaltet, Ihre persönliche Betreuung findet aber weiter vor Ort in der Volksbank Lahr eG statt. Das ist einmalig.

Mehr Informationen beim Private Banking-Team der Volksbank Lahr eG oder unter info@volksbank-lahr.de

Lust auf Zukunft

 Volksbank Lahr eG

 DZ PRIVATBANK