

Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

MIT AUSSTRAHLUNG

Der große Boom der
Online-Konferenzen

WIN-WIN-ANLAGE

Johannes Weide und die
BlackVRst Capital Management

DIE MITMACHER

Wie Klimaschutz in der
Region Schule macht

NEUES VON DER
MEHRAKADEMIE:
ERFOLGSIMPULSE
2021



So sehen
die Kohlers die
Zukunft
des Handels

DAS GROSSE DOPPEL-INTERVIEW
MIT MAX UND UWE KOHLER
ÜBER DAS ENDE DES BARGELDS
UND DIE LIEBE ZUR REGIONALITÄT



Lust auf Zukunft



Volksbank Lahr eG



Gesundes Wachstum für Ihr Geld

Sprechen Sie uns auf unsere nachhaltigen
Anlagelösungen an

- Auch bei der Geldanlage gibt es Möglichkeiten, Renditechancen mit nachhaltigen Investments zu kombinieren
- Die Anlagen werden nach sozialen, ethischen und ökologischen Kriterien ausgewählt
- Damit setzen Sie auf eine zukunftsfähige Geldanlage
- Die individuelle Nachhaltigkeits- und Ethikvorstellung eines Anlegers kann von der Anlagepolitik abweichen

Lassen Sie sich in Ihrer Volksbank Lahr eG zu Chancen und Risiken beraten, zum Beispiel dem Risiko marktbedingter Kursschwankungen.

Aus Geld Zukunft machen



Bleiben wir zuversichtlich!

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

so sehr wir uns nach mehr als einem Jahr Corona-Pandemie einen Themenwechsel wünschen, umso mehr müssen wir positiv und optimistisch bleiben, uns gegenseitig Mut machen und auf uns vertrauen. Die Auswirkungen im gesundheitlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereich werden unser Leben weiter beeinflussen und verändern. Viele von uns sind schwer belastet und müde von dem schier endlosen, kräftezehrenden Marathon. Die umfangreichen Corona-Hilfsprogramme offenbaren ihre Stärken und Schwächen. Es gibt aber auch viel Positives in diesen herausfordernden Zeiten. Der große Zusammenhalt zum Beispiel und das intensive Miteinander trotz Distanz, die Hilfsbereitschaft und die gegenseitige Unterstützung im beruflichen und privaten Kontext. All das gibt uns viel Kraft und Zuversicht. Mit der großen Geduld und Disziplin, die wir in den letzten Wochen und Monaten immer wieder aufs Neue bewiesen haben, werden wir auch diese hoffentlich letzte Etappe gemeinsam durchstehen. Bei uns in der Bank werden wir alles dafür tun, dass unsere Mitarbeiter und Kunden auch weiterhin geschützt sind und gesund bleiben. Wir vertrauen fest darauf, dass die Impfungen schneller vorankommen und wir bald wieder mehr Sicherheit und Freiräume für eine intakte Lebens- und Arbeitswelt zurückgewinnen können.

Bleiben Sie zuversichtlich, genießen Sie den Frühling und die blühende Natur, um Ihre „Akkus“ immer wieder neu aufzuladen. Jedes positive Erlebnis und jedes gute Gespräch tragen dazu bei. Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien alles Gute und freuen uns schon darauf, Sie hoffentlich bald wieder persönlich zu treffen. In der neuen Ausgabe unseres Kundenmagazins Wert.e haben wir für Sie eine bunte Themenvielfalt mit spannenden Menschen und interessanten Einblicken aus unserer schönen Region und aus Ihrer Volksbank Lahr zusammengestellt. Viel Freude mit der Lektüre. Wir sind für Sie da!

Herzliche Grüße und bleiben Sie bitte gesund!

Peter Rottenecker



BEI EDEKA KOHLER MISCHT SCHON DIE VIERTE GENERATION MIT **04**

NEUE ANLAGEMÖGLICHKEITEN MIT BLACKURST CAPITAL MANAGEMENT **10**

ERFOLGSPULSE 2021: NEUES VON #DIEMETHRAKADÉMIE **16**

STREAMING- UND ZOOM-BOOM: IMMER MEHR EVENTS DIGITAL **18**

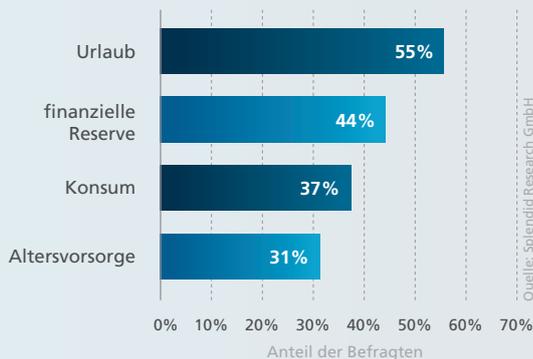
KLIMANEUTRALITÄT: FIRMEN AM OBERRHEIN WERDEN GRÜNER **26**

RAUS IN DIE WILDNIS: DAS PROJEKT NATURPARK-SCHULE **30**



WAS SIND IHRE SPARZIELE?

Wofür legen die Deutschen eigentlich ihr Geld zur Seite?



Alles für später ansparen? Das war einmal! Aktuell gehören der Urlaub sowie private Träume zu den Top-Sparzielen. Auch wichtig: ein finanzielles Polster...



Hat Ihnen unser Heft gefallen? Wir freuen uns über Ihr Feedback über unser anonymes Umfrage-tool unter www.volksbank-lahr.de/werte_leserumfrage



Eine Generations- frage

Beim Lebensmittelhandel Kohler aus Lahr mischt jetzt auch der Junior mit. Wir haben das zum Anlass genommen, um mit Uwe und Max Kohler ein spannendes Interview zu führen



VATER UND SOHN
Max und Uwe Kohler
vor den neuen Kassen für den
Scan-&-Go-Prozess im Ein-
kaufszentrum Arena in Lahr

Uwe Kohler: Ja. Dieser Trend hat sich durch die Corona-Pandemie noch einmal verstärkt. Es geht dabei um Nachhaltigkeit, aber auch um die Tierwohlkriterien. Die entsprechenden Produktbereiche wachsen sehr stark...

Was Sie vermutlich freut...

Uns kommt das zugute, ja. Bei Edeka werden die Märkte von selbstständigen Kaufleuten geführt, was ein Vorteil gegenüber anderen Einzelhändlern ist. Wir können flexibel auf Verbraucherwünsche reagieren und Produzenten aufnehmen, die genau solche Produkte anbieten. Wenn ich Forellen aus Wittelbach oder Bier aus Schmieheim vertreiben will, muss ich niemanden fragen. Ich spreche mit den Lieferanten und die Produkte kommen ins Regal. Davon können Wettbewerber mit zentral geführten Märkten nur träumen.

Und dennoch hat die Landwirtschaft mit einem enormen Preisverfall zu kämpfen. Bezahlen Sie zu wenig?

Uwe Kohler: Nein, der Preisverfall in der Landwirtschaft ist nicht die Schuld des Einzelhandels, wir bereichern uns nicht an den Bauern. Der Grund für die derzeit niedrigen Schweinefleischpreise ist, dass das Ausland – insbesondere China – wegen der Pandemie und der afrikanischen Schweinepest als Abnehmer wegfällt. Einige Landwirte steigen deshalb von Massen- auf Qualitätskonzepte um. Diese Landwirte machen wir zu unseren Verbündeten, indem wir sie mit langfristigen Verträgen ausstatten. Hierdurch haben sie die Möglichkeit, die notwendigen Investitionen in ihre Höfe vorzunehmen.

Wie ist Edeka Kohler selbst aufgestellt, was Nachhaltigkeit angeht?

Uwe Kohler: Wir stehen gut da, auch dank neuer Möglichkeiten. Früher kamen regionale Erzeuger – zumindest die mutigen und weitsichtigen – zu uns und haben ihre Produkte angeboten. Heute suchen wir selbst ganz aktiv nach nachhaltigen Lebensmitteln aus der Region. Wir haben eine digitale Plattform ins Leben gerufen, die Hersteller und ihre Erzeugnisse mit den Einzelhändlern zusammenbringt. Zudem lässt sich über das Programm sehen, wie gut welche Produkte in den einzelnen Märkten laufen. Dies ermöglicht es den Einzelhändlern voneinander zu lernen. Eine ähnliche Plattform gab es mit Foodstarter schon für Start-ups und deren Angebot.

Woran machen Sie eigentlich fest, auf welche



Produkte Ihre Kunden gerade abfahren?

Uwe Kohler: Am Umsatz und an den Mengenverkaufszahlen natürlich. Und die zeigen bei Produkten aus den Bereichen regional, lokal, bio und Tierwohl klar nach oben. Während der Corona-Zeit hatten viele Kunden Zeit zum Nachdenken. Es wurde ein neues Bewusstsein geschaffen im Hinblick auf Konsum und Ernährung. Statt in Urlaub ging man in die Natur, wo man wiederum in Kontakt mit Tieren kam. Dadurch hat bei vielen ein Umdenken stattgefunden. Ich glaube, dass die Entwicklung hin zu einem nachhaltigeren Einkaufsverhalten noch nicht zu Ende ist.

Nicht nur Nachhaltigkeit, auch die Digitalisierung hat durch Corona einen Schub erhalten. Wie sehen Sie Ihr Unternehmen da aufgestellt?

Uwe Kohler: Gut, vor allem was die Warenwirtschaftssysteme und die automatische Bestellung der Produkte angeht. Auch unsere Kassensysteme haben wir weiterentwickelt. Unsere Kunden können jetzt die Produkte, die sie kaufen, mit dem Handy am Regal einscannen, kurz vor der Kasse per Smartphone bezahlen und anschließend völlig kontaktlos auschecken. Der Trend geht definitiv hin zum bargeldlosen Bezahlen. Jedoch bieten wir auch Kunden, die gerne bar bezahlen, Innovation. Unsere modernen Kassen wickeln Bargeldzahlungen automatisch ab. Dies fördert die Hygiene und gibt unseren Kassierer*innen Zeit, sich auf den Kundenservice zu konzentrieren. Wir haben außerdem elektronische Regaletiketten mithilfe derer die Preise per Funk eingespielt werden. Auch Meetings sind jetzt anders. In meinen Gremientätigkeiten haben sich Videokonferenzen längst etabliert. Das erspart Reisezeit. Aber auch bei uns im Unternehmen führen wir heute wesentlich mehr Mitarbeitergespräche digital. Solche Besprechungen waren früher seltener, dafür dauerten sie länger. Heute finden sie häufiger statt und sind effizienter.

An den Lebensmittelmärkten von Kohler führen in der Ortenau und im Breisgau keine Wege vorbei. Das Familienunternehmen betreibt am mittleren und südlichen Oberrhein 14 Edeka-Märkte und einen Drogeriemarkt, blickt stolz auf eine 71-jährige Firmentradition zurück und vollzieht gerade den nächsten Generationenwechsel. Gründe genug also für ein Interview mit Inhaber Uwe Kohler und Sohn Max.

Ich würde gern gleich mit der Tür ins Haus fallen: Stimmt es, dass Regionalität und Ökologie für Verbraucher immer wichtiger werden?

Fotos: Michael Bode

„WIR KONKURRIEREN
IM FRISCHEBEREICH EHER
MIT DEM HANDWERK
ALS DEM DISCOUNTER.“

UWE KOHLER



SCAN, PAY AND GO

Der Lebensmitteleinkauf bei Kohler im Lahrer Einkaufszentrum Arena (kl. Bild) kann ganz bequem per Handy bezahlt werden – was es ansonsten Neues gibt, erklärt Uwe Kohler auf unserem Foto rechts gerade Peter Rottenecker

> Max Kohler, Sie sind mittlerweile die vierte Generation im Unternehmen. In welcher Rolle sehen Sie sich?

Max Kohler: In unserer Familie sind die Aufgabenbereiche so aufgeteilt, dass sich mein Onkel um den Vertrieb kümmert und mein Vater um den kaufmännischen Bereich und die Expansion. Mittelfristig werde ich die Leitung des kaufmännischen Bereichs übernehmen. Nach Bachelor- und Masterstudium der Betriebswirtschaftslehre begleitet durch Praktika bei Einzelhändlern, der Edeka und externen Unternehmen, arbeite ich mich jetzt in unser Unternehmen ein. Aktuell ist es ein Mix aus eigenen Ideen einbringen und von der Erfahrung anderer lernen.

Was kann eigentlich der Vater vom Sohn lernen, wenn dieser ins familieneigene Unternehmen einsteigt?

Uwe Kohler: Als Max zu uns kam, hat er mir noch mal nützliche Tipps beim Controlling gegeben, obwohl das eigentlich mein Steckenpferd ist (lacht). Er hat Dinge hinterfragt und Anregungen gegeben, insbesondere in Bezug auf die Kommunikation der Zahlen. Das hat noch mal Potenzial freigesetzt, das wir so vorher nicht erkannt hatten. Und er unterstützt mich hier vor Ort, wenn ich wegen meiner Tätigkeit als Stiftungsvorsitzender Edeka

Deutschland, als Aufsichtsratsvorsitzender der Edeka Südwest oder als Aufsichtsratsmitglied der Volksbank Lahr unterwegs bin: Das ist momentan echt ein super Zustand. Wir spielen uns die Bälle zu. Ich muss Steine nur noch ins Rollen bringen, alles weitere macht Max.

Sie betreiben bereits 15 Märkte. Gibt es weitere Expansionspläne?

Uwe Kohler: Ja, wir bemühen uns darum, einen unserer Standorte in Emmendingen groß auszubauen und eventuell einen Real-Markt im Freiburger Raum zu übernehmen. Des Weiteren interessieren wir uns für zwei bis drei neue Standorte in der Region, die ich aber noch nicht benennen kann und möchte.

Wie genau grenzt sich Edeka künftig von den Discountern ab? Deren Strategie geht schließlich auch in die Richtung, sich nicht mehr nur über den Preis zu definieren ...

Uwe Kohler: In der jüngeren Vergangenheit haben die Discounter ihr Leistungsangebot erweitert und sich damit mehr in unsere Richtung bewegt. Dem wirken wir entgegen, indem wir unser eigenes Angebot für die Kunden weiter ausbauen. Das fängt bei Themen wie Sortiment und Service an und geht bis hin zur Architektur unserer Märkte. Im Grunde wollen wir eins, ein Einkaufserlebnis schaffen, das Kundenherzen höher schlagen lässt. Um nur ein Beispiel zu nennen, wir haben 50000 Produkte in der Arena, bei Aldi und Lidl finden Sie zwischen 1500 und 1800 verschiedene Produkte. Bei uns finden Sie Fachkräfte und Frischetheken, die der Discounter nicht bieten kann.

Dafür bezahlt man bei Edeka aber auch einen höheren Preis, oder?

Uwe Kohler: Das stimmt so nicht. Mit unserer Eigenmarke Gut&Günstig bieten wir zu jeder Eigenmarke von Aldi und Lidl eine qualitativ mindestens ebenbürtige Alternative zum gleichen Preis. Sie



ENG VERBUNDEN

Inmitten der großen Auswahl guter Tropfen geraten Uwe Kohler (r.) und der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Lahr, Peter Rottenecker, in der Weinabteilung regelrecht ins Schwärmen ...

DIE KOHLERS



Mit dem Lebensmittelladen von Wilhelm und Martha Kohler nahm die Erfolgsgeschichte der Unternehmerfamilie 1950 ihren Anfang. Sohn Helmut, mit viel Leidenschaft zum Dienst am Kunden ausgestattet, wurde mit 20 Jahren selbstständiger Edeka-Kaufmann und begann mit der Expansion. 1989 konnte Kohler (Mitte) erst seinen Sohn Gerd (l.), später auch Sohn Uwe (r.) ins Unternehmen holen. Bis zu seinem Tod 2018 brannte Helmut Koh-



ler regelrecht für seinen Beruf und seine Märkte. Seither leiten Uwe und Gerd Kohler das Unternehmen. Mittlerweile ist mit Max Kohler auch die vierte Generation aktiv. Ein Meilenstein in der Erfolgsgeschichte war die im Jahr 2000 eröffnete Arena in Lahr, die Familie Kohler als Investorin entwickelt hat und bis heute betreibt.



können bei uns also genauso günstig einkaufen wie bei Aldi. Der Unterschied ist, dass Sie bei uns zusätzlich zum Standardsortiment noch viel mehr Alternativen haben.

Als regional verwurzelt Unternehmen will man auch attraktiver Ausbilder und Arbeitgeber sein. Wie setzen Sie das um?

Uwe Kohler: Unser Ziel ist es, in unserer Branche und unserem Postleitzahlenbereich der beste Arbeitgeber zu sein. Um dies zu erreichen haben wir verschiedene Maßnahmen eingeleitet. So setzen wir uns zum Beispiel für eine gute Kommunikation und Arbeitsatmosphäre ein. Obwohl die Wege im Familienunternehmen kurz sind, stellen wir unseren Mitarbeitern Vertrauensmitarbeiter und einen externen Coach als Ansprechpartner zur Verfügung. Dies ermöglicht es uns, Konflikte und nicht gehörte Ideen schnell aufzudecken und geeignete Maßnahmen einzuleiten.

Max Kohler: Außerdem setzen wir stark auf die Ausbildung zukünftiger Fachkräfte. Als zertifizierter Ausbildungsbetrieb beschäftigen wir derzeit 83 Auszubildende. Um junge Menschen für unseren Betrieb zu gewinnen, müssen wir uns entsprechend am Markt positionieren: als modernes Unternehmen, das viele Entwicklungsmöglichkeiten öffnet und auch für die Zukunft sichere Arbeitsplätze bietet.

Da kommt man auch am sogenannten New Work nicht mehr vorbei, oder?

Max Kohler: Ja, da tut sich aktuell einiges. Wir sind zum Beispiel dran, eine Mitarbeiter-App umzusetzen. Davon erhoffen wir uns, die Organisation und den Ideenaustausch auf und zwischen allen Ebenen des Unternehmens zu verbessern. Bis die App fertig ist, haben wir uns vorerst mit einer internen Facebook-Gruppe ausgeholfen, die mittlerweile ein Drittel des Teams umfasst. Über digitale Kommunikationskanäle können wir innerhalb kürzester

Zeit Informationen verbreiten und uns per Umfragen Feedback einholen. Wenn ein Mitarbeiter eine Idee hat, sollte er diese mit einem Klick mit seinen Kollegen aus anderen Märkten teilen können. Auf Marktleiter und Geschäftsführungsebene funktioniert dies bereits einwandfrei. Mein Ziel wäre es, dass alle Mitarbeiter diese Möglichkeit haben.

Uwe Kohler: Übrigens wirkt sich das auch auf das Recruiting aus. Neue Mitarbeiter finden wir heute zum Großteil über die sozialen Netzwerke – und immer seltener über Print-Medien.

Geben Sie uns einen kurzen Ausblick. Werden die Verbraucher in zehn Jahren noch im Supermarkt einkaufen oder sind Plattformen wie Amazon die Einzelhändler der Zukunft?

Uwe Kohler: Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden auch in Zukunft Spaß daran haben werden frische Lebensmittel zu riechen, zu schmecken und zu fühlen. Auch der soziale Austausch vor Ort und die freundliche Beratung durch Fachkräfte wird weiterhin eine wichtige Rolle spielen. Das heißt, der Supermarkt wird weiterhin existieren und eine wesentliche Rolle spielen. Trotzdem wird es natürlich Veränderungen geben. Wir werden mehr Technik erleben. Dies zeichnet sich jetzt schon ab. Elektronische Etiketten, automatisierte Bargeldzahlungen, scannen und bezahlen per App sind Beispiele hierfür. Gleichzeitig wird der klassische Supermarkt sich immer mehr zum Erlebnismarkt entwickeln. Handel und Gastronomie werden Hand in Hand gehen. Das Probieren und Verzehren vor Ort wird immer wichtiger. Den Geruch frisch zubereiteter Backwaren oder die Option, sich ein Stück Fleisch oder Fisch vor Ort braten zu lassen, kann der Onlinehandel nicht bieten. Eine weitere Möglichkeit ist, dass der klassische Supermarkt und der Onlinehandel mehr vernetzt werden. Die Edeka Südwest bietet mit „Bringman“ heute schon sehr erfolgreich Lebensmittellieferungen aus dem Supermarkt bis vor die Haustür an.

SICHERHEIT, RENDITE, TRANSPARENZ
Für institutionelle Anleger ist es wichtig, dass Unternehmenskapital nicht leichtfertig in Gefahr gerät. „Eine fundierte Beratung und ausgewogene Streuung in der Anlagestruktur sorgt für Sicherheit“, wissen die Private-Banking-Berater

Treasury Management: Sicher anlegen

Immer schön liquide bleiben? Für Unternehmen ein Muss. Doch wer über Gebühr Geld auf dem Firmenkonto hortet, sieht seinen finanziellen Puffer durch Null- und Negativzinsen schrumpfen. Das Private-Banking-Team der Volksbank Lahr hilft Unternehmenskunden, die Rücklagen des Betriebs sinnvoll und sicher anzulegen – und informiert über gute Angebote für institutionelle Anleger ...

Eigentlich schafft es ein Thema wie Treasury Management nie in die Tageschau – außer es geht etwas schief, wie unlängst im Fall Greensill. Auf bittere Weise haben Kommunen lernen müssen, wie wichtig der richtige Partner und damit eben ein sicherer Hafen in Sachen Liquiditätsmanagement ist. Das gilt natürlich auch für Unternehmen – zumal gerade in der Region die Liquiditätslage bei vielen Unternehmen aktuell sehr gut ist, wie der Unternehmenskundenberater Johannes Weide aus dem Private-Banking-Team der Volksbank Lahr bestätigt. Im Wertehaus gibt es immer häufiger die Frage, wie Unternehmen ihre überschüssigen Reserven sinnvoll anlegen können – statt sie auf dem Firmenkonto durch Inflation, Negativzinsen oder Verwarentgelte real an Wert verlieren zu lassen.

GENAUE ANALYSE

Dabei setzen die Banker auf eine Rundumsicht, die bisherige Cashflows und Bedarfe analysiert und zu erwartende Überschüsse in die Anlageplanung einbezieht. Treasury Management wie aus dem Lehrbuch eben. Und los geht das mit einer Bestandsaufnahme: „Der Unternehmer weiß am besten, was er für sein daily business braucht. Gemeinsam betrachten wir in einem ersten Schritt also, was wirklich als liquide Rangiermasse benötigt wird“, erklärt Weide. Dabei geht es um Löhne und Gehälter, den Wareneinkauf sowie einen relevanten Puffer für Unvorhergesehenes. Für die Analyse greifen die Profis auch auf digitale Unterstützung zurück wie das Assistenztool FirmenkundenInvest. „Wir stellen dabei oft fest, dass weit mehr Liquidität

vorhanden ist als nötig – ein ungenutzter Bodensatz, der nie angerührt und in Zukunft vielleicht sogar kostenpflichtig verzinst wird.“ Im zweiten Schritt untersuchen die Experten, woraus die überbordende Liquidität resultiert – meist übrigens aus regelmäßigen Überschüssen.

„Hier wäre eine Empfehlung, nicht nur die bisher ungenutzte liquide Masse anzulegen, sondern auch einen Teil des monatlichen Überschusses regelmäßig abzuschöpfen, um den Kontostand gar nicht mehr so stark anwachsen zu lassen.“ Das Ziel ist eine perfekt auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasste Anlagestruktur, die eine Balance im Dreieck von Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit fein austariert.

FEINAUSWAHL VON ANLAGEKLASSEN

Für GmbHs, KGs oder Aktiengesellschaften bietet der Markt interessante Anlagemöglichkeiten, die je nach Größe des Unternehmens und Investitionsvolumens unterschiedliche Konditionen bieten. „Bestimmte Anlageklassen lassen sich bei Angeboten für solch institutionelle Anleger deutlich sensibler abbilden“, erklärt Johannes Weide. Während ein klassischer Mischfonds etwa eine vielleicht fünfprozentige Quote von Wandelanleihen aufweise, fänden sich im institutionellen Bereich auch reine Wandelanleihen-Fonds. Im Gegensatz zum privaten Bereich liegen die Volumina für einen Einstieg sowie die monatlichen Einzahlungsraten bei institutionellen Fonds natürlich deutlich höher. „Zugleich sind diese Fonds aber auch kostentechnisch weitaus attraktiver“, weiß Weide. Dank der hohen Volumina ist das angebotene

Anlagenspektrum groß und breit: „Dadurch lässt sich in der Anlagestruktur eigentlich alles abbilden – von sehr konservativ über ausgewogen bis hin zu einem sehr offensiven Portfolio.“ Auch steuerlich können die speziellen Anlagen sinnvoll sein, etwa durch besonders hohe Teilfreistellungen. Keinen Unterschied zu privaten Anlagemöglichkeiten gibt es hingegen bei der Absicherung nach dem Kapitalanlagegesetz, wonach im Falle einer Insolvenz einer Kapitalanlagegesellschaft ihr verwaltetes Fondsvermögen geschützt ist.

FREI IN DER WAHL

Der Volksbank-Verbundpartner Union Investment zählt bei den institutionellen Anlagen und Investmentlösungen zu den Marktführern in Deutschland – aber Weide und Kollegen sind frei in der Auswahl für ihre Kunden: „Wir verfolgen auch bei Unternehmenskunden den Best-Select-Ansatz und arbeiten mit Fremdfonds, Investment-Boutiquen und Vermögensverwaltungsgesellschaften aller Größen zusammen, weltweit.“ Neben Sicherheit und Rendite haben auch ESG-Kriterien eine hohe Priorität bei der Fondsauswahl: „Das Thema Sustainability ist in den institutionellen Anlageformen sogar noch stärker ausgeprägt als in den privaten“, sagt Johannes Weide.

MEHR ALS EINE ANLAGEBERATUNG

Die Arbeit der Private-Banking-Berater geht über die bloße Anlageberatung hinaus, betont Weide: „Wenn wir beispielsweise sehen, dass Pensionszusagen nicht ausreichend rückgedeckt sind oder die Fahrzeugflotte eine bessere Absicherung braucht, dann sprechen wir auch das an und suchen eine Lösung.“



Wie man Immobilien so einfach macht wie Festgeld

Die Volksbank Lahr hat eine neue Tochtergesellschaft: die BlackVRst Capital Management mit Johannes Weide an der Spitze. Für Anleger eröffnet das ganz neue Möglichkeiten ...

Die Quadratur des Kreises versteckt sich bei der BlackVRst Capital Management von Johannes Weide in einem etwas kompliziert klingenden Mission Statement: „Wir fungibilisieren immobile Vermögenswerte“, sagt Weide. Und weil er weiß, dass kaum jemand versteht, was damit gemeint sein könnte, schiebt er schnell hinterher: „Wir machen Investitionen in regionale Rendite-Immobilien handelbar. Auch mit kleineren Beträgen. So eröffnen wir den Kunden der Volksbank Lahr eine Anlageoption, die bisher nur institutionellen Anlegern offenstand.“

Immobilien-Festgeld nach dem Konzept der BlackVRst Capital Management (BCM) ist am ehesten mit Festgeld oder Unternehmensanleihen zu vergleichen – aber mit einem wichtigen Unterschied: Da die Anleger in regionale Projekte investieren, wissen sie genau, was mit ihrem Geld passiert. Gleichzeitig ist die Immobilien-Anleihe der BCM mit viel weniger Aufwand verbunden, als wenn man direkter Eigentümer einer Immobilie würde. „Der Anleger stellt fest auf zehn Jahre einfach einen Geldbetrag zur Verfügung“, erklärt Johannes Weide. Dafür fließen zehn Jahre lang zuvor fest definierte Zinserträge (zum Beispiel 3,5 Prozent) – dann ist das Geld wieder auf dem Konto. Noch mal anlegen? Auf eine andere Geldanlage setzen? Einen Porsche kaufen? Alles möglich ...

DAS ERSTE PROJEKT

An einem Beispiel ist das Konzept der BlackVRst Capital Management schnell erklärt. In Oberwol-

fach entsteht das Pflegeheim St. Luitgard. Besitzer der Immobilie wird die St. Luitgard Vermögensgesellschaft sein, an der die BCM mit 50 Prozent sowie die Gesellschafter von Eichner Bau (Klaus Koch und Christian Surbeck) mit je 25 Prozent beteiligt sein werden. Als Betreiber steht die Caritas schon fest, der Mietvertrag läuft auf 30 Jahre. Zusätzlich gibt es im Obergeschoss der Anlage zehn seniorengerechte Wohnungen für Menschen, die noch gut allein zurechtkommen aber die Sicherheit haben möchten, im Fall eines Falles sofort zusätzliche Unterstützung zu bekommen.

RENDITE MIT HEBEL

Klassischerweise würde ein Projekt wie St. Luitgard von einem oder mehreren institutionellen Anlegern finanziert. Über die BCM können sich in Oberwolfach regionale institutionelle Anleger (zum Beispiel Pensionskassen oder Banken) mit Beträgen ab 250.000 Euro sowie nichtinstitutionelle, ausgewählte Private-Banking-Kunden der Volksbank Lahr mit beispielsweise je 25.000 Euro beteiligen. Ihre erwartete Rendite liegt bei 3,0 bis 3,5 Prozent. Um das zu erreichen, sind in das Structured-Finance-Konzept auch Förderdarlehen der KfW-Bank eingebunden. „Dadurch ergibt sich ein Hebel-Effekt“, sagt CEO Johannes Weide.

„Und es ergibt sich eine Win-win-win-Situation: Die Menschen in Oberwolfach bekommen ihr dringend benötigtes Pflegeheim, unsere Anleger freuen sich über eine attraktive Rendite und das Geld bleibt in der Region. Der einzige Pferdefuß ist nur: Wir haben schon jetzt eine Warteliste mit >

Foto: Jan Reiff



JOHANNES WEIDE

Seit 2011 ist Johannes Weide bei der Volksbank Lahr tätig – inzwischen als Head of Private Banking for Entrepreneurs. Für die BlackVRst Capital Management wird er als CEO tätig sein – und Kunden der Volksbank ganz neue Optionen ermöglichen



BETONGOLD IN DER MACHE

Die Immobilienpreise im Südwesten steigen seit 2009 kontinuierlich an. Abgebildet wird diese Entwicklung im Eigentums-Immobilienindex DEIX. 2009 lag der bei 98 Punkten – aktuell sind es 121

➤ potenziellen Anlegern.“ Vier bis fünf Projekte sollen über die BCM langfristig jährlich angeschoben werden. Dabei kann es sich um Pflegeheime handeln, um kommunale Kindergärten und Schulen oder andere Immobilien, für die es kaum ein Leerstandsrisiko gibt. Johannes Weide: „Richtig losgehen soll es im zweiten Quartal 2021. Noch warten wir auf die Bearbeitung durch die Bafin – und bereiten in Gesprächen mit potenziellen Projektgebern alles vor.“ Schon jetzt zeige sich, dass dieses BlackVRst-Konzept sogar bundesweit Schule machen könnte. Mit Geld aus Buxtehude für ein dortiges Projekt wie mit Geld aus Friesenheim für ein Ortenauer Ansinnen. Die Intention ist dabei immer: regionales Geld für regionale Projekte. Was es sonst noch zu wissen gibt, verrät Johannes Weide in unserem Mini-Interview...

Festgelder nicht mehr als fünf bis zehn Prozent vom Portfolio ausmachen.

Kann sich jedermann an den Projekten der BCM beteiligen?

Nein. Eine Mitgliedschaft im Private Placement Club der BlackVRst Capital Management ist zwingend erforderlich. Die Möglichkeit der Zeichnung wird nur Mitgliedern angeboten und das auch nur im Rahmen eines sogenannten Private Place-ments. Die Mitgliedschaft im Club ist für Private-Banking-Kunden der Volksbank Lahr kostenlos. Um aufgenommen zu werden, wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenberater.

Wie sehen die Rendite-Chancen aus?

Die erwartete Rendite bei Projekten wie der Finanzierung des Pflegeheims St. Luitgard in Oberwolfach liegt bei 3,0 bis 3,5 Prozent pro Jahr – und damit deutlich über dem, was am Kapitalanlagemarkt derzeit mit vergleichbarem Risiko erzielbar ist. Das Geld ist für zehn Jahre fest, danach erhält es der Anleger zurück. Zu 100 Prozent.

Was ist, wenn sich meine Lebenssituation dramatisch ändert? Gibt es eine Art Notfallplan?

In zehn Jahren kann sich viel verändern. Bei der Konzeption des Immobilien-Festgeld-Konzepts der BlackVRst Capital Management ist auch daran gedacht worden. Die Anteile an den Immobilien sind grundsätzlich abtretbar und natürlich auch vererbbar. Auch eine Veräußerung ist nach Absprache möglich. Im Einzelfall kann das auch bedeuten, dass die BCM Anteile zur Zeichnungssumme zurücknimmt oder einen anderen Interessenten zum Zuge kommen lässt.

„MITMACHEN? DAS GEHT NUR FÜR MITGLIEDER DES PRIVATE PLACEMENT CLUBS.“

JOHANNES WEIDE

Für wen ist das Immobilien-Investment nach dem BlackVRst-Konzept geeignet?

Johannes Weide: Die BlackVRst Capital Management richtet sich zunächst an regionale institutionelle Anleger und ausgewählte Private-Banking-Kunden. Mit Blick auf eine gute Risiko-diversifikation sollte der Anteil dieser Immobilien-

TROTZ KRISE GUT UNTERWEGS

Neue Rekorde bei Krediten, Geldanlagen, der Bilanzsumme und dem Kundenvolumen: Auch das schwierige Jahr 2020 hat die Volksbank Lahr erfolgreich absolviert. Die Volksbank wächst, erfreut sich wachsender Beliebtheit, baut ihre eh schon starke Marktposition weiter aus und hat genug Rücklagen gebildet, um auch in Zukunft „ein starker Partner des Mittelstands“ und der Menschen in der Region zu sein. Unterm Strich lag man mit 18,7 Millionen Euro Vorsteuergewinn auf dem Niveau des Vorjahres, was der Vorstandsvorsitzende Peter Rottenecker mit „mehr als ordentlich“ einordnete. Deutlich rückläufig sei nur die Frequenz in den Filialen gewesen. Filialschließungen seien in den nächsten ein bis zwei Jahren aber kein Thema.

PROFI CASH: NEUE VERSION

Die Banking-Software Profi cash für Unternehmenskunden ist in einer neuen Version verfügbar und kann jetzt in jede Bankverbindung integriert werden. Per „Instant Payment“ lassen sich Überweisungen in Sekundenschnelle abwickeln. Das Dashboard und neue Filter-, Sortier- und Gruppierungsfunktionen machen den Überblick einfacher. Schnellselektions-Button und Assistenten erleichtern die Bedienung. Die Banking-Software erfasst für den Nutzer Zahlungsaufträge effektiv, ist modular erweiterbar, wächst mit dem Unternehmen und verbindet es unabhängig von seinem Sicherheitsverfahren direkt mit seinem Kreditinstitut. Die kostenlose Testversion ist für 60 Tage gültig. Den Lizenzschlüssel für danach gibt es bei der Volksbank.

BONITÄT VERBESSERN

Mit dem Bonitätsmanager der Genossenschaftlichen FinanzGruppe können Unternehmer ihre Bonität im Marktvergleich prüfen und direkt optimieren. Nach Registrierung unter bonitaetsmanager.de und Identifikation per Ausweis bekommt der Unternehmer die Bonitätsscores seines Unternehmens angezeigt. Die Scores basieren auf Daten von Creditreform und Schufa. Ein Punktesystem von 0 bis 100 und eine Visualisierung in Ampelfarblogik zeigen die Bonität an. Ebenso werden Möglichkeiten angezeigt, den Score zu aktualisieren. Oft sind es veraltete oder falsche Daten bei Creditreform und Schufa, die zulasten der Kreditwürdigkeit gehen. Dann genügt es, den aktuellen Jahresabschluss hochzuladen, um bessere Scores zu erzielen.



AUSSAAT-SAISON: VOLLES FELD FÜR DIE BIENE

Die Frühlingsaussaat des Projekts „Unsere Region blüht und summt“ von der Volksbank Lahr, dem Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord und ihren Partnern ist gut ins dritte Jahr gestartet. Rund 25 Kommunen, Vereine und Privatpersonen haben seit Herbst 2019 an der Aktion teilgenommen und insgesamt 14325 Quadratmeter Wiesen und Gärten ökologisch aufgewertet. „Die Teilnehmer sind mit viel Leidenschaft, Energie und Freude dabei und machen aus dem Land, das ihnen zur Verfügung steht, ein Paradies für Insekten“, sagt Projektkoordinatorin Susanne Hauser von der Volksbank Lahr. „Das Team des Na-

turparks gibt gerne jedem individuelle Tipps – ob es um die große Wiese geht oder um ein paar Quadratmeter auf der Terrasse“, betont Hauser. „In diesem Jahr haben wir einige Privatpersonen dazu gewonnen“, sagt Projektmanagerin Lilli Wahli vom Naturpark. „Außerdem war ich zur Beratung etwa in Kenzingen beim Arbeitskreis Klima. Direkt bei der Schule soll eine 180 Quadratmeter große Blumenwiese entstehen.“ Ziel des Projekts: blühende Wiesen und Gärten, die den Insekten als Lebensinseln dienen. Das Team unterstützt deshalb gern alle, die mitmachen, mit hochwertigem Saatgut.

AM START:
DAS NEUE
GENERATIONEN-
CENTER

Das Team des neuen GenerationsCenter: Claudia Herdrich, Christa Rieth, Carolin Singler (stellv. Leiterin) und Leiterin Karin Weyer (v.l.n.r.)

Wenn es darum geht, Vorsorge zu treffen für den Fall der Fälle, um Vollmachten und Verfügungen, Erbe und Testament, das Thema Betreuungen und die Regelung von Erbfällen, stehen wir unseren Kunden mit unserer Expertise zur Seite, erklärt die Leiterin des neuen GenerationsCenters Karin Weyer. Diese Themen sind allesamt sehr komplex, weiß die zertifizierte Generationenberaterin IHK. Wir können auf unsere langjährige Erfahrung zurückgreifen

und wollen Wegbegleiter für unsere Kunden sein, sie bei allen wichtigen Fragen unterstützen und entlasten. Das war auch der Grund, die Kompetenzen in einem neuen Center zu bündeln. Zum Team von Karin Weyer gehören mit Carolin Singler, Claudia Herdrich und Christa Rieth drei langjährige qualifizierte Kolleginnen.

soll es sein? *Wie sicher*

Mit einem neuen Konzept der R+V Versicherung können Anleger einfacher denn je entscheiden, wie sie die Balance aus Renditechancen und Sicherheit einstellen möchten. Mit anderen Worten: safe + smart!

Mit einem Klick in der App die Ertragschancen steigern. Oder Gewinne aus Aktien abschöpfen und in einen sicheren Topf verschieben: Mit der neuen Anlage Safe+Smart kombiniert die R+V Versicherung als Partner der Volksbank Lahr Ertragschancen aus Aktien und einer von täglichen Kursschwankungen unabhängigen Rentenversicherung in einem einzigen Angebot. „Der Kunde hat die Möglichkeit, sein Chancenbudget, also die Risikokomponente, selbst zu regeln“, erklärt Christoph Lawicki vom Private-Banking-Team der Volksbank. „Und das jederzeit, ohne zusätzliche Gebühren oder Ausgabeaufschläge.“

VERTEILUNG NACH WUNSCH

Das Prinzip ist einfach: „Mindestens 50 Prozent der Geldanlage werden im Deckungsstock, also dem insolvenzgesicherten Sicherungsvermögen der R+V angelegt“, erklärt



CHRISTOPH LAWICKI

Private-Banking-Berater der Volksbank Lahr

Lawicki. „Dessen Kapitalanlagestruktur sieht einen breit gefächerten Mix aus Staatsanleihen, Pfandbriefen, Unternehmensanleihen, Immobilien und weiteren Anlageformen vor. Der andere Teil geht als Chancen-Kapital in Aktien – und wird von Börsenprofis gleichmäßig verteilt auf die Indizes MSCI World, Dax30 und Euro Stoxx 50.“

Über die Mobilapp oder die Onlineplattform bleibt die aktuelle Entwicklung jederzeit abrufbar. „Der Kunde kann reagieren und zum Beispiel Aktiegewinne abschöpfen, indem er den Chancenanteil senkt und den Sicherheitsanteil vergrößert“, berichtet Lawicki. Oder aber, wenn der Aktienmarkt gerade eine Delle hat, die gesunkenen Einstandspreise nutzen und den Chancenanteil erhöhen oder auch mit Sonderzahlungen den gesamten Anlagebetrag erhöhen.

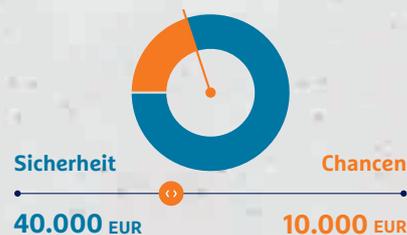
RENTE, EINMALZAHLUNG, TEILBETRÄGE

Nach mindestens fünf Jahren Laufzeit lässt sich das angesparte Kapital in eine lebenslange Rentenauszahlung umwandeln. Doch eine feste Laufzeit gibt es nicht, die Anlage lässt sich jederzeit kündigen. Oder es wird ein Teilbetrag entnommen. Doch Vorsicht, mahnt der Profi: „Je nach Aktienlage könnte der Zeitpunkt ungünstig sein und es wäre besser, wieder auf steigende Kurse zu warten.“ Eine Entnahme erfolgt immer aus beiden Töpfen, gemäß der prozentualen Aufteilung. Safe+Smart sei daher für mittel- bis längerfristige Anlagen zu empfehlen und diene als weiterer Diversifikationsbaustein in einem

SAFE+SMART

Anleger können jederzeit über ihr Geld verfügen und haben immer die volle Kontrolle. Ihr Geld wird zum Teil in sicheres Kapital (mindestens 50 %) und zum anderen Teil in Chancen-Kapital angelegt. Das Verhältnis Sicherheit/Chance kann jederzeit auch während der Laufzeit kostenfrei verändert werden. Und natürlich können Anleger jederzeit Geld ein- und auszahlen.

Anlagesumme 50.000 EUR



breit gestreuten Anlageportfolio, sagt Lawicki. „Ziel ist es, für unsere Kunden eine gute Laufzeitenstruktur zu erstellen.“ Das bedeutet: Die Anlagen so zu verteilen, dass möglichst einmal im Jahr Fälligkeiten anstehen. „Der Kunden kann dann entscheiden, ob er das Geld für eine in nächster Zeit anstehende Gelegenheit ausgeben möchte – etwa eine Reise oder die Hochzeit der Tochter – oder ob er den Betrag wieder neu anlegt.“





BERATUNG IST ALLES
#dieMEHRakademie der Volksbank
Lahr unterstützt Unternehmen in
der Region seit 2019 mit Coachings
und Kursen auf ihrem Weg in
eine erfolgreiche Zukunft

ONLINE DABEI

Sie möchten sich in Sachen Digitalisierung, Führung und agiles Arbeiten ebenfalls neu aufstellen? Kontaktieren Sie #dieMEHRakademie telefonisch unter 07821/272-5000 oder schreiben Sie eine Mail an info@diemehrakademie.de

Visionen und Impulse geben

Mit dem Online-Kurs #Erfolgsimpulse2021 verleiht #dieMEHRakademie Führungskräften das Rüstzeug, um die Geschäftsmodelle ihrer Unternehmen zu optimieren, digitale Transformation voranzutreiben und manche Mauern von gestern zu durchbrechen

Erfolgsimpulse 2021 ist das Resultat meiner 20-jährigen Erfahrung in der Begleitung von Führungskräften und Unternehmen bei ihren Veränderungsprozessen“, erklärt Mario Leutner, diplomierter Coach und Geschäftsführer von #dieMEHRakademie. Die Tochtergesellschaft der Volksbank Lahr berät Firmen auf ihrem Weg in die Zukunft, steht Entscheidungsträgern persönlich oder digital zur Seite, wenn es darum geht, in einer sich rasant verändernden Geschäftswelt Transformationswünsche und Visionen zu erarbeiten. „Wir haben mit #Erfolgsimpulse2021 eine Möglichkeit geschaffen, den Teilnehmern kurze Denkanstöße und entsprechende Erklärungen zu geben und sie mit 27 Reflektionsübungen beziehungsweise Coachingfragen zum Nachdenken zu bringen“, so Leutner. Ziel des Online-Kurses, zu dem man sich auf der Homepage von #dieMEHRakademie (www.diemehrakademie.de > #mehrdigital) anmelden kann, ist es, Führungskräften und Entscheidungsträgern in Unternehmen das Know-how zu vermitteln, um den Übergang von einer traditionellen in eine moderne Arbeitswelt zu gestalten. Ein kostenloses Schnuppern ist möglich.

DIE ARBEITSWELT VERÄNDERT SICH

Die Unternehmens- und Führungswelt veränderten sich momentan mit einer Wucht, die vielen Verantwortlichen noch nicht bewusst sei, so Leutner. Begrifflichkeiten wie New



MARIO LEUTNER

Der Geschäftsführer von #dieMEHRakademie hat 20 Jahre Erfahrung im Bereich Coaching

Work, Agilität und Digital Leadership sowie deren Auswirkungen seien Führungskräften oft noch unbekannt. „In zahlreichen Unternehmen scheint abzuwarten statt handeln noch die bevorzugte Variante“, so der Experte. Und genau das will er ändern. #dieMEHRakademie nimmt die Menschen mit #Erfolgsimpulse2021 an die Hand und hilft ihnen dabei, an den richtigen Stellschrauben zu drehen. Ein Beispiel:

„Oft frage ich Unternehmer, welche Vision sie für die Zukunft haben. Viele haben leider gar keine oder sie sind nicht in der Lage,

eine zu entwickeln. Unser Kurs mit seinen Modulen gibt hier entsprechende Impulse, damit sich Unternehmer fragen, wo sie eigentlich hinwollen.“ Ein wichtiges Stichwort sei die Disruption, also die Verdrängung alter Geschäftsmodelle durch digitale Lösungen. „Man muss die Frage stellen, ob es wirklich nötig ist, für Geschäftstermine nach Hongkong zu fliegen oder ob so etwas nicht durch eine Videokonferenz erledigt werden kann.“ Die Corona-Krise habe hier noch einmal Dinge beschleunigt, die sich sonst in dieser Geschwindigkeit wohl nicht entwickelt hätten.

EINE NEUE VERTRAUENSKULTUR

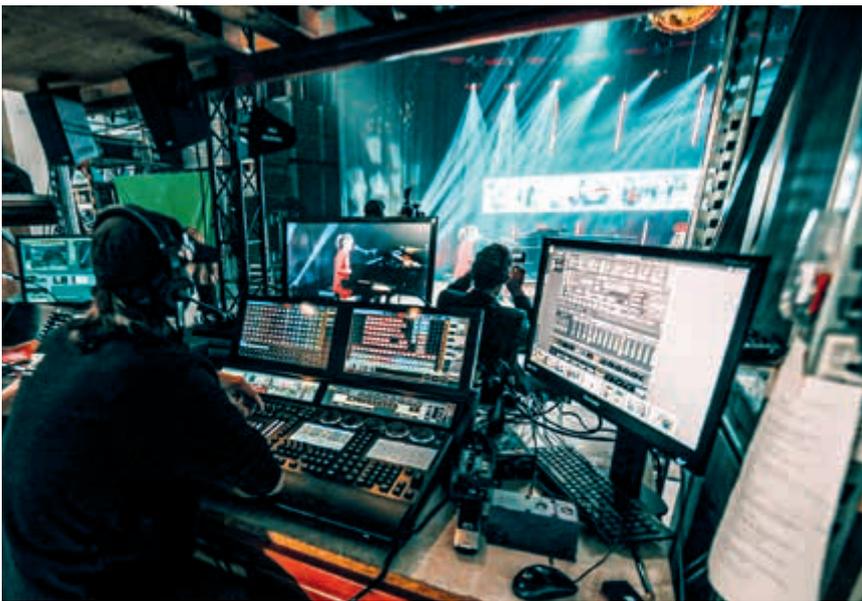
„Ein weiteres großes Thema ist Homeoffice“, erklärt Leutner. Hier müsste in vielen Unternehmen eine neue Vertrauenskultur geschaffen werden. „Manchmal klappt das schon ganz gut, manchmal müssen wir daran arbeiten.“ Mit einer Mischung aus Coaching und Training soll der Bedarf an Veränderung in den Unternehmen der Region ermittelt werden. „Wir sind überzeugt davon, dass das Wissen und die Lösungen dazu in vielen Firmen bereits vorhanden sind. Wir geben aber die Impulse, dass dies auch gesehen und entsprechend umgesetzt werden kann.“

Wer sich für das Thema Interessiert, kann sich auch die Folgen 20 bis 22 des Podcasts #Vobataalk der Volksbank Lahr anhören. Dort geht es ebenfalls um die #Erfolgsimpulse2021 von #dieMEHRakademie. 



Stream wenn du kannst!

Seit dem Lockdown herrscht Zoom-Boom. Immer mehr Events werden digital umgesetzt – ohne physische Präsenz. Wie das geht, welche Optionen es gibt und worauf man achten muss, erläutern uns drei Unternehmen aus der Region, die derzeit viel auf Sendung sind



Fotos: Team Beinert GmbH, Stage Concept GmbH

DIE ORTENAU STREAMT

Videoproduktions-Gesellschaften wie Team Beinert oder Benjamin Heitz aus Lahr sowie Stage Concept aus Rheinau haben derzeit alle Hände voll zu tun. Fürs E-Werk Mittelbaden (großes Bild) streamt man aus dem hauseigenen Konferenzraum, für aufwendigere Produktionen werden komplette Studios aus dem Boden gestampft

ein Livestream der Rektorenrede zu kurz gegriffen hätte, überzeugte das Event mit virtuellem Raumplan, Podiumsdiskussion und Einzelgesprächen, die Gäste bei ihrem Rundgang via Tablet oder Smartphone erlebten. Live war dabei nur ein Teil.

HYBRID UND STUDIO

Etwas anders sind die Anforderungen bei der geplanten Haupt- und Gesellschafterversammlung des E-Werk Mittelbaden aus Lahr. Die Lösung hier: eine Hybridveranstaltung. Einerseits wird es ganz klassisch das Podium geben. Die Präsenzteilnehmer werden sich in der Sport- und Mehrzweckhalle im Bürgerpark treffen. Andererseits wird die Diskussion mithilfe von Kameras und Bildmischern ins Internet übertragen. Die Onlineteilnehmer werden auf Monitoren zugeschaltet. „Wichtig ist, dass die Teilnehmer zu Hause das Gleiche hören und sehen wie die Teilnehmer vor Ort und dass umgekehrt auch sie gut zu sehen und zu hören sind“, sagt Michael Mattausch. „Nur so kommt es rüber, wenn jemand etwa ein hartes Argument mit einem Lächeln bricht.“ Wieder andere Veranstaltungen verlangten nach aufwendigen Produktionen im Studio oder vor dem Green Screen. „In der Industrie ist das oft auch eine Prestigefrage. Die Shows sollen beeindruckend. Die Technik ist aus den Kinderschuhen raus, eine entsprechende Erwartungshaltung ist da.“

EINE FRAGE DER SICHERHEIT

Eine zentrale Frage bei der Planung von Online-Events ist die Sicherheit. Wie schaffe ich es, dass nur die reinkommen, die – je nach Art der Veranstaltung – auch reinkommen sollen? Wie die Experten vom Team Beinert weiß auch Benjamin Heitz mit seinem Lahrer Unternehmen Schön-Subjektiv: „Die Einlasskontrolle an der Tür braucht ihr digitales Pendant. Bei der Präsenzveranstaltung fällt ein fremdes Gesicht vielleicht noch auf, online bleibt ein stiller Zuhörer aber sonst unentdeckt. Wie im richtigen Leben sei es ein Spagat zwischen Sicherheit auf der einen und

Das Team Beinert ist ein Familienbetrieb. 1989 gegründet. Neun Festangestellte. Dazu ein paar Freelancer. Drei Geschäftsbereiche beackert man von Lahr und Tengen aus: Videoproduktionen. Media und Events. Die drei Geschäftsbereiche verwachsen gerade mehr miteinander als je zuvor. Denn: Immer mehr Events finden online statt. Produktpräsentationen werden ins Netz verlegt, Kongresse finden online statt, Parteitage, Hauptversammlungen oder auch Kulturveranstaltungen. Und ohne die richtige Technik geht das alles nicht ...

„Wir bespielen Veranstaltungen, seit es Beamer-technik gibt“, sagt Alexandra Beinert. Für die Volksbank Lahr hat ihr Unternehmen an der Feier zum 150-jährigen Bestehen mitgewirkt und auf einer riesigen Leinwand im Europa-Park eine Hand animiert, die sich so flüssig bewegt hat, als gehörte sie einem Riesen, der sich hinter der Wand des Domes versteckt. Das war 2015. „Genauso finden wir auch heute das passende Format zu jedem Inhalt“, sagt Beinert. „Aber am Anfang steht

immer die Beratung. Wenn das Konzept steht, lässt sich fast alles umsetzen. Wir unterscheiden da gar nicht groß zwischen online und offline.“

IST LIVE NOCH LIVE?

Livestreams sind ein Gebiet, auf dem sich ihr Kollege Michael Mattausch besonders wohlfühlt. Wobei der Informatiker das Wort „Livestream“ zuerst jedes Mal aufs Neue hinterfragt: „Muss es überhaupt live sein? Denn mit dem gleichen Aufwand bekämen wir als Aufzeichnung häufig ein professionelleres Ergebnis – und nehmen den Gästen dabei nichts vom Erlebniswert. Ganz im Gegenteil.“ Wichtig sei es, Veranstaltungen nicht nachzubauen, sie nicht online eins zu eins umzusetzen – sondern sie neu zu durchdenken. Getan hat er das kürzlich für das Gymnasium Kenzingen. Wobei gerade diese Veranstaltung ein Beispiel dafür ist, dass es zu wirklich jeder Präsenzveranstaltung eine virtuelle Alternative gibt, die funktioniert. Das Team Beinert inszenierte online einen Tag der offenen Tür für die Schule. Wo



Peter Rottenecker bei der digitalen Bilanzpressekonferenz der Volksbank Lahr im Gespräch mit Markus Knoll. Übertragen wurde das Event von Benjamin Heitz und seinem Team

- Barrierefreiheit auf der anderen Seite: „Wenn der laptop-lose Handwerker von unterwegs aus mit dem Smartphone teilnehmen soll, kann ich nicht die gleichen Hürden hochziehen wie bei einer Aktionärsversammlung!“

VIDEO IST IM ALLTAG ANGEKOMMEN

Die Art einer Veranstaltung bestimmt daher auch, wie man es streamt. Eine öffentliche Produktvorstellung? Eine Messe? Das geht auch mit YouTube. „Die Teilnahme ist sehr einfach und die Teilnehmerzahl nach oben offen“, sagt Heitz. Wenn aber kein öffentliches Event, sondern eine interne Veranstaltung übertragen werden soll, sei YouTube falsch. Das Konferenztool Microsoft Teams bietet sich als einfache Lösung an: „Die Authentifizierung läuft über Microsoft, der Mitarbeiter lässt sich anhand seiner üblichen Zugangsdaten identifizieren und braucht nicht einmal ein neues Passwort.“ Erst durch Authentifizierung per TAN können Externe beitreten. Bei Anbietern wie GoToMeeting geschehe die Verifizierung mittels Link per Mail, bei Video.taxi über ein Passwort.

Als deutscher Anbieter habe Video.taxi den Vorteil, dem Datenschutz nach DSGVO zu entsprechen. Bei Zoom ist das nicht und bei Microsoft Teams zumindest nicht standardmäßig der Fall. Außerdem ist bei beiden die Ende-zu-Ende-Verschlüsselung nicht standardmäßig aktiviert, sie könnten technisch gesehen also mitlesen.

Den meisten Unternehmen bereite das nach einem Jahr Pandemie und voller Videokonferenzen aber keine großen Kopfschmerzen mehr, sagt Heitz. „Trotzdem ist das je nach Veranstaltung zu bedenken.“ Genauso wie die Abstimmungsfrage: „Abstimmungslinks dürfen auf keinen Fall übertragbar sein, sonst gewinnt immer der mit den meisten Geräten.“



Fotos: Artur Derr/Volksbank Lahr eG

„ES MUSS EIN ERLEBNIS SEIN!“

Im Lockdown 2020 hat der Rheinauer Unternehmer Maik Förster vom Eventspezialisten Stage Concept kurzerhand den ganzen Laden umgekrempelt. Früher war er gut im Geschäft, half bei Messen oder stellte die Bühnentechnik für Champions-League-Finals oder große Konzerte. Das alles fiel weg. Stage Concept meldete Kurzarbeit an – und Förster musste sich neu erfinden. Heute sieht er in den neuen Gegebenheiten vor allem die neuen Möglichkeiten: „Wir hatten unlängst einen Ärztekongress mit 400 Teilnehmern. Früher nahmen daran höchstens 100 teil. Hindernisse wie Anreise und Fahrtzeit gibt es jetzt eben nicht mehr.“ Gerade bei Pflicht- und Infoveranstaltungen werde sich deshalb online durchsetzen. Dazu zählt Förster auch Aktionärsversammlungen. Technisch sei das kein Problem. Bei einer Aktionärsversammlung in der Schweiz habe das Stage Concept kürzlich bewiesen und alle rechtlichen Vorgaben erfüllt. Wenn Förster jetzt fordert, Events neu zu denken, meint er damit aber genauso den Unterhaltungsaspekt. „Es muss ein Erlebnis sein. Kein Ersatz.“ Stage Concept hat sich deshalb ein Studio eingerichtet und sogar seine eigene Eventplattform geschaffen. 

PRAXISTIPPS

GUTES NETZ, BITTE!

Für das eigene Firmenevent gibt es Partner, die von der Beratung bis zur kompletten Umsetzung alles anbieten. Das Event auf dem eigenen Server zu hosten, ist angesichts der Datenmengen meist keine gute Idee. Für schnelles Internet muss gesorgt sein. Die drei Tipps von Maik Förster heißen daher: „Bandbreite, Bandbreite, Bandbreite – Ihr braucht schnelles Internet und davon viel.“

INTERAKTION ERMÖGLICHEN!

Ein gutes Event lebt von Interaktion. Benjamin Heitz rät deshalb, den Rückkanal offen zu halten, Chats zu öffnen und Umfragen zu machen – auch wenn die Hemmschwelle für kritische Fragen online niedriger sei. Nur wild durcheinandersprechen funktioniert ab einer gewissen Teilnehmerzahl nicht mehr.

Mehr Komfort durch digitale Lösungen

Neue Banking-Apps und Online-Services erleichtern Unternehmen und Kommunen die Arbeit, sparen Zeit und Ressourcen. Bernd Schwendemann, Leiter der Firmenbank, und Florian Störk als Experte für digitale Services der Volksbank Lahr stellen interessante Tools vor ...



Für den Verkauf von hochpreisigen Gütern im Internet oder um als Kommune Bürgerdienste im Netz anbieten zu können, ist eine sichere Identifizierung des Käufers bzw. Nutzers unerlässlich. „Mit yes@ können unsere Firmen- und kommunalen Kunden einen Identitätsdienst auf ihren Websites installieren, mit dem sich Signaturen und Daten wie Name, Adresse oder Alter einfach und datenschutzkonform verifizieren lassen“, erklärt Florian Störk, Prokurist und Leiter Volksbank Lahr Direkt.

Die Anwendung wurde von der Genossenschaftlichen FinanzGruppe auf Basis des Online-Bankings entwickelt. Endkunden klicken das yes@-Logo auf einer Serviceseite an, loggen sich mit ihren Zugangsdaten fürs Onlinebanking ein und geben die gewünschten Daten per TAN frei. Die Bank übermittelt nun direkt an den Anbieter – yes@ selbst hat keinen Zugriff darauf. „Unsere Kunden, die yes@ in Web-Shops oder Apps integrieren, bekom-

men so nach dem Geldwäschegesetz geprüfte Daten“, sagt Florian Störk.

EINFACHE BILANZÜBERMITTLUNG

Mit dem Digitalen Finanzbericht können Unternehmen ihre Jahresabschlüsse schnell und vor allem ressourcenschonend der Bank zukommen lassen. „Das elektronische Verfahren der Bilanzübermittlung vom Steuerberater an das Kreditinstitut hat viele Vorteile“, erklärt der Generalbevollmächtigte Bernd Schwendemann. „Das aufwendige Handling von papiergebundenen Abschlüssen fällt weg. Das ist nicht nur umweltfreundlich, sondern beschleunigt Kreditentscheidungs- und Analyseprozesse deutlich.“

Zukünftig können Banken zudem wichtige Unterlagen, etwa Zins- und Tilgungspläne, direkt an die vom Kunden beauftragten Wirtschaftsprüfer, Steuer- oder Anwaltskanzleien übermitteln. Die Datenweitergabe erfolgt über geprüfte und dokumentierte Übertra-

gungswege. Formulare, um sich für das Verfahren zu registrieren und das Steuerbüro mit entsprechenden Vollmachten auszustatten, sind bei der Volksbank Lahr erhältlich.

ONLINEKREDIT: SCHNELL UND FLEXIBEL

Bis zu 100 000 Euro gewährt der Unternehmerkredit VR Smart flexibel der VR Smart Finanz, der sich rund um die Uhr online abschließen lässt. Mit Laufzeiten zwischen sechs und 72 Monaten und flexiblen Zahlungsmodalitäten, etwa der Möglichkeit für Ratenpausen und Sondertilgungen bis zu 100 Prozent, passt sich der Vertrag der jeweiligen finanziellen Situation des Kreditnehmers an.

„Die Antragstellung ist sehr einfach und auch das Ident-Verfahren erfolgt online“, sagt Florian Störk. Ist die automatisierte Kreditprüfung positiv, gibt es schon nach wenigen Minuten eine Finanzierungsentscheidung. Das Geld ist in der Regel binnen 24 Stunden auf dem Konto.

Wertermittlerin Susanne Steiert

Wer ein Haus verkaufen oder sein Erbe gerecht aufteilen will, ist bei Susanne Steiert an der richtigen Adresse. Denn sie sorgt als Sachverständige für Gebäudebewertung für valide Zahlen

Susanne Steiert kann mit ihrer Expertise schon mal einen Familienstreit beilegen – etwa wenn es darum geht, das geerbte Elternhaus unter den Kindern gerecht aufzuteilen. Dabei ist sie keine Familientherapeutin, sondern Diplom-Sachverständige DIA für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken und erstellt bei der Volksbank Lahr Verkehrswertgutachten. „Es geht im Grunde da-rum, dass ich zuverlässig herausfinde, was ein Haus oder Grundstück wert ist“, erklärt die Leiterin der Wertermittlungsgruppe der Volksbank Lahr. Handelt es sich, wie hier beschrieben, um eine Erbschaft, kann man auf Basis valider Zahlen Geschwister gerecht ausbezahlen. Denn ein schriftliches Verkehrswertgutachten zeigt schwarz auf weiß, was wirklich Sache ist. Und diese detaillierte Sachlichkeit kann bei verhärteten Fronten die Emotionalität aus der Diskussion nehmen. „Sicher bekomme ich bei meinen Terminen vor Ort schon mal die ein oder andere unangenehme Diskussion mit, aber ich habe auch die Erfahrung gemacht, dass das Gutachten eines neutralen Sachverständigen oft hilft, eine gute, sachliche und gerechte Einigung zu finden.“

Ein Verkehrswertgutachten ist auch nützlich, wenn man ein Gebäude kaufen oder verkaufen möchte, Betriebsvermögen in Privatvermögen übernommen werden soll oder bei Ehescheidungen das gemeinsame Vermögen aufgeteilt wird.

DAS GUTACHTEN

„Ich gehe für ein Gutachten in das Haus und nehme es sehr gründlich in Augenschein. Dabei schaue ich unter anderem: Was lässt sich über die

Qualität der Bausubstanz sagen? Wie ist der Ausstattungsstandard? Sind die Böden noch gut? In welchem Zustand sind Sanitäreanlagen und Bäder? Wurde kürzlich saniert? Wie alt sind die Fenster?“ Auch die Nase kommt zum Einsatz – riecht es zum Beispiel nach Schimmel oder ist das Haus feucht? „Wenn ich da den Eindruck habe, dass etwas nicht stimmt, ziehe ich weitere Experten zurate, denn Schadensbewertung gehört nicht zu meinem Fachbereich“, erklärt Susanne Steiert. Mit allen gewonnenen Erkenntnissen und den Daten zur Lage der Immobilie und der aktuellen Marktsituation vor Ort erstellt sie im Anschluss dann das sehr gründliche, schriftliche und verlässliche Verkehrswertgutachten. Was ein Gutachten kostet, hängt vom Wert der Immobilie oder des Grundstücks ab. Ein Kurzgutachten gibt es aber schon für weniger als 1000 Euro.

Internetanbietern, die sagen, sie könnten den Wert eines Hauses kostenfrei berechnen, schaut sie gelassen entgegen. Oftmals liege die dort errechnete Abweichung zum tatsächlichen Marktwert bei bis zu 100.000 Euro. „Das ist ungenau – anders als unsere Gutachten.“

LOKALE KOMPETENZ

Susanne Steiert's größter Vorteil ist neben ihrer Expertise die regionale Kompetenz. „Seit 13 Jahren bewerte ich Immobilien hier vor Ort und kann von mir behaupten, dass ich den Markt wie meine Westentasche kenne“, sagt sie und lächelt. „Ich liebe meinen Job. Selbst bei Spaziergängen am Wochenende fallen mir Häuser ins Auge und ich überlege, wie sie gebaut wurden und was sie wohl wert sind.“

Foto: Michael Bode



IMMOBILIENCENTER

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen? Dann wenden Sie sich an unsere erfahrenen Immobilienexperten vor Ort: im ImmobilienCenter Lahr und selbstverständlich auch in unseren Filialen.

Kontakt

Volksbank Lahr ImmobilienCenter
Arena Einkaufspark
Alter Stadtbahnhof 1
77933 Lahr

Telefon: 07821 272-7777

Fax: 07821 272-9099

E-Mail: info@volksbank-lahr.de

Ansprechpartner

Klaus-Peter Obert
Leiter Immobilien
07821 272-7391

Regina Heuß
Vertriebsassistentin Immobilien
07821 272-7777

Rolf Gißler
Immobilienberatung
07821 272-7778

Wito Göpper
Immobilienberatung
07821 272-7779

Marcel Schwörer
Immobilienberatung
07821 272-7776



VORBILD

Seitdem BlackVRst vor drei Jahren an den Start ging, hat sich die junge Marke einen Namen gemacht – und das Interesse von Partnern aus dem genossenschaftlichen Verbund wie Union Investment oder R+V geweckt

Der

Die Marke BlackVRst hat nicht nur junges Banking auf den Markt gebracht, sondern mit frischen Ideen und Tools dazu beigetragen, aus einem Tanker wieder ein wendiges Schnellboot zu machen. Auf also zu neuen Ufern!

Frischekick für die ganze Bank

Ein Banküberfall zur Markeneinführung: BlackVRst, die junge Sparte der Volksbank Lahr, kaperte im Herbst 2018 in einer Nacht-und-Nebel-Aktion nicht nur eine Filiale mit ihrem Logo und Slogans, sondern markierte damit öffentlich einen Meilenstein im breit angelegten Transfor-

mationsprozess der Bank. „Der Bankensektor ist äußerst dynamisch, die Konkurrenz groß. Als wir vor sechs Jahren unsere Strategie 2020 formuliert haben, wussten wir: Wenn wir uns einfach nur auf das Kerngeschäft fokussieren und so weitermachen wie bisher, wird es uns bald nicht mehr geben“, beschreibt

Vorstandsvorsitzender Peter Rottenecker die damalige Motivation, die Bank grundlegend umzukrempeln. Zentrales Prinzip der neuen Strategie: das Engagement und die Ideen der eigenen Mitarbeiter gezielt nutzen, statt nur Top-down-Entscheidungen durchzuziehen. Folgerichtig übergab der Vorstand dem

Das Team von BlackVRst: Vanessa Hoppen, Leon Saar, Juliana Semmler, Stephanie Medla und Eva Schumacher (v.l.). Nicht im Bild, aber auch Teil des Teams ist Sarah Kux



jungen Beraternachwuchs das Zepter, als es darum ging herauszufinden, was junge Menschen heute von ihrer Bank erwarten und womit diese Zielgruppe zu erreichen ist. Das Team zog los, befragte die Altersgenossen im Bus, auf der Straße, im Freundes- und Bekanntenkreis und entwickelte so die Idee für BlackVRst.

„Wir sprechen unsere Kunden direkt und auf Augenhöhe an, per Du, ohne Schlips und Kragen“, erklärt Leon Saar. Der 23-jährige Bankkaufmann war an der Entwicklung der Marke beteiligt und geht heute mit seinem Team dahin, wo der Kunde ihn braucht, statt in einer Filiale darauf zu warten, dass Kundschaft vorbeikommt. Die Kundenansprache läuft zudem über digitale Kanäle wie Youtube, Facebook, Instagram, den neuen Podcast #dailylife oder die eigene BlackVRst-App. Oder vor Ort bei Festivals und Veranstaltungen.

EINE MARKE ALS KATALYSATOR

„BlackVRst war ursprünglich nur eines von mehreren Projekten im Rahmen unserer neuen Strategie, die insgesamt stärker auf die Sicht des Kunden fokussiert, sowie auf

agile Arbeitsformen und eine breite Digitalisierung unserer Dienstleistungen setzt“, sagt Peter Rottenecker. „Doch es hat sich gezeigt, dass BlackVRst wie ein Katalysator den gesamten Transformationsprozess der Volksbank vorangetrieben hat.“ Junge Mitarbeiter, die einfach losmarschieren, für die



PETER ROTTENECKER

Der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Lahr setzt auf neue Konzepte und Ideen

Sache brennen, sich auf der Straße, in den Schulen und den sozialen Medien zeigen – und ein Vorstand, der viele Freiräume lässt. Das alles hat Signalwirkung. Und die digitale Kompetenz, die das junge Team sich angeeignet habe, strahle auch auf andere Abteilungen aus, sagt Rottenecker. Neben der BlackVRst-App gebe es jetzt auch eine eigene Mitarbeiter-App, die dabei hilft, die Hierarchien innerhalb der Bank abzufachen und Abteilungsgrenzen zu überwinden.

WENDIG STATT TRÄGE

Alt und verstaubt, dieses Image habe die Volksbank früher bei manchem Jugendlichen gehabt, berichtet der Bankchef: „Wie ein träger Tanker, der, wenn er erst mal unterwegs ist, kaum noch umsteuern kann. Heute nehme ich uns eher als ein Schnellboot wahr, das leicht und wendig unterwegs ist.“ Ein Wandel, der nicht von heute auf morgen geschehen ist. Doch die Geduld habe sich gelohnt: „Unsere Mitarbeiter schauen heute über den Tellerrand und haben Lust, sich um neue Themen oder Probleme zu kümmern und Verantwortung zu übernehmen.“



Zukunft und Umwelt im Blick behalten

Viele Unternehmen und Kommunen in der Region – vom Start-up über die Kreisstadt bis zum Großbetrieb – haben sich dem Umwelt- und Klimaschutz verschrieben. Manche unter dem Dach des Vereins Klimapartner Oberrhein, andere auf eigene Faust mit nachhaltigen Erzeugnissen oder einer klimaneutralen Produktion

AUSBLICKE GENIEßEN

Am Oberrhein und im Schwarzwald lässt sich die Natur in all ihren Facetten genießen. Damit das auch so bleibt, haben sich schon zahlreiche Unternehmen in der Region klimafreundlich aufgestellt

Am Oberrhein wird's grün! Dass Nachhaltigkeit und Klimaneutralität hier großgeschrieben werden, zeigen zahlreiche Unternehmen und Kommunen in der Region, die sich unter dem Dach der Klimapartner Oberrhein zusammengefunden haben. „Ziel des Vereins ist es, alle relevanten Akteure beim Thema Klimaschutz aus der Gegend zusammenzubringen und auf diese Weise Nutzen für Wissenschaft, Wirtschaft und Verwaltung zu erzeugen“, erklärt Geschäftsführer Dr. Fabian Burggraf. „Als größter Klimaschutz-Verband der Region lenken wir derzeit eine Reihe von Projekten, die auf unterschiedlichste Weise die Klimaschutzanstrengungen zwischen Offenburg und Waldshut voranbringen.“ Auch die Volksbank Lahr hat sich der Nachhaltigkeit verschrieben und ist Teil des derzeit 130 Mitglieder umfassenden Netzwerks.

VIELE KOMMUNEN DABEI

„Neben vielen Firmen sind gut ein Viertel unserer Mitglieder Kommunen aus der Gegend“, so Burggraf weiter. Die Bandbreite der Teilnehmer ist riesig und reicht vom großen mittelständischen Betrieb über Kreisstädte und Dörfer bis hin zur kleinen Käserei, die CO₂-neutralen Ziegenkäse produziert. „Außerdem haben wir Unternehmen im Portfolio, die anderen Firmen dabei helfen, sich klimaneutral zu positionieren“, erklärt Burggraf. Das kann ein Hersteller von Aerodämmtechnik genauso sein wie ein Anbieter von Überwachungstools bei Energiesparanlagen. „Natürlich hat eine Mitgliedschaft in unserem Netzwerk für viele Kommunen und Unternehmen auch eine große Werbewirkung, gerade in Zeiten, in denen Nachhaltigkeit und Klimaneutralität immer wichtiger werden.“ Vor allem in kleineren Betrieben, so Burggraf, sei auch immer eine ordentliche Portion Idealismus zu finden, denn einfach ist der Weg zur Klimaneutralität nicht.

„Das fängt bei kleineren Maßnahmen wie dem Tauschen alter Glühbirnen gegen stromsparende LED-Leuchten an, führt über die Installation von Photovoltaik-Anlagen bis hin zur Erneuerung des gesamten Heizungssystems. Wer als Unternehmen noch weiter gehen will, der schaut sich den Kernprozess seines Schaffens an und überlegt, was er daran ändern kann – zum Beispiel, wie er den Materialfluss nachhaltiger gestalten kann.“

FÜR MEHR ENERGIEEFFIZIENZ

Die Klimapartner Oberrhein leiten auch die regionale Kompetenzstelle Energieeffizienz, kurz >

Foto: Adobe Stock/Jürgen Wiesner

> KEFF, für die Landkreise Ortenau, Emmendingen, Breisgau-Hochschwarzwald sowie den Stadtkreis Freiburg. Diese Einrichtung, die zum Netzwerk Energieeffizienz des Landes Baden-Württemberg gehört, bietet kostenlose Dienstleistungen für kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen an, damit sich diese in Zukunft deutlich klimafreundlicher aufstellen können.

„ES BRAUCHT AUCH
IMMER EINE PORTION
IDEASLISMUS.“

DR. FABIAN BURGGRAF

Dazu findet ein vom Umweltministerium geförderter Energieeffizienz-Check statt, bei dem ein Experte vor Ort individuelle Potenziale für Nachhaltigkeit und Fortschritt aufdeckt. Er visualisiert in den Firmen mit seinem Mess-

Equipment Einsparmöglichkeiten oder schaut sich an, wo möglicherweise Potenzial verloren geht. Die Teilnehmer erhalten anschließend einen individuellen Bericht über ihre Einsparpotenziale und sie erfahren, welche relevanten Fördermittel für Energieeffizienz-Maßnahmen es gibt. So können sie ihre Kosten reduzieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. In der Region hat sich die Initiative längst etabliert. Die Volksbank Lahr hat bei verschiedenen Vorträgen der KEFF zahlreiche Firmenkunden mit den Experten der Energieeffizienzstelle zusammengebracht. Das Ergebnis: Viele Unternehmen haben daraufhin einen KEFF-Check im eigenen Haus angeregt.

JUNG, BUNT UND HIP

Dass Klima- und Umweltschutz auch jung, bunt und hip sein können, zeigen die Jungs von Heybico, die in Sasbach nachhaltige Mehrwegbecher für Heißgetränke herstellen. „Die Idee hatten wir beim Blick in einen Mülleimer, der voller weg-



DR. FABIAN BURGGRAF
Geschäftsführer des Vereins
Klimapartner Oberrhein

geworfener Einwegbecher für Kaffee war. Das hat uns so schockiert, dass wir uns dachten: Da muss man doch etwas tun können“, erklärt Horst Homm, der das Start-up gemeinsam mit Florian Hensel und Julian Schirmer 2016 gegründet hat. Bei ihren Produkten handelt es sich um Kunststoffbecher, die aus Holz, Cellulose oder anderen pflanzlichen Stoffen hergestellt werden. Die Materialien für die Produktion kommen allesamt aus Baden-Württemberg. „Das ist uns sehr wichtig“, sagt Homm. „Wir wollen im Schwarzwald produzieren und zwar mit Stoffen aus der Region.“ Das Endprodukt sind hippe Kaffeebecher in verschiedenen Designs, die online oder im ausgewählten Einzelhandel zu finden sind. „Wichtig war uns, auf ein Mehrwegprodukt zu setzen. Zwar gibt es heute auch viele nachhaltige Einwegprodukte, aber es bleiben eben Wegwerfartikel. Man benutzt sie und dann kommen sie in den Müll“, so Homm. Das könne nicht der Sinn von Nachhaltigkeit sein.

KLIMAFREUNDLICHER DRUCK

Neben der Herstellung umweltfreundlicher Produkte gibt es auch die Möglichkeit, die eigene Produktion nachhaltig zu gestalten oder, wenn das nicht möglich ist, die entsprechenden CO₂-Emissionen zu kompensieren. Dieses Vorgehen ist in mehreren Druckereien der Region üblich, darunter auch beim Druckhaus Kaufmann in Lahr. „Die Druck- und Papierbranche ist nun mal ein Bereich, der nur sehr schwer auf klimaneutral umgestellt werden kann. Stellen Sie sich alleine die Energie vor, die wir für unsere riesigen Druckmaschinen benötigen. Dafür bieten wir unseren Kunden aber die Möglichkeit, den CO₂-Fußabdruck ihres Produkts einfach zu kompensieren. „Das bedeutet, dass sämtliche CO₂-Emissionen,

INTERESSE?

KLIMAPARTNER OBERRHEIN

Wer sein Unternehmen klimafreundlicher aufstellen oder die KEFF-Initiative in Anspruch nehmen möchte, kann Kontakt zu den Klimapartnern Oberrhein aufnehmen. Ansprechpartnerin ist Alexandra Jung. Telefon: 0761/151098-10, E-Mail: alexandra.jung@klimaschutz-oberrhein.de



MARKUS KAUFMANN
Der Unternehmer aus Lahr bietet
Klimaneutralen Druck an

die von der Herstellung bis zur Auslieferung der Druckerzeugnisse anfallen, über die Förderung international anerkannter Klimaschutzprojekte ausgeglichen werden – etwa durch Aufforst-Projekte in verschiedenen Regionen der Welt“, erklärt der Geschäftsführer Markus Kaufmann. Abgewickelt wird dieser Emissionsausgleich über das Unternehmen ClimatePartner, eines von vielen am Markt. Andere Beispiele sind Primaklima, Myclimate oder die Plattform Atmosfair, die vor allem für die Kompensation von Flugemissionen bekannt ist.

Und wenn wir schon beim Thema Druckerzeugnisse sind: Auch der Online-Shop Heimatbude der Tietge GmbH aus Offenburg, über den Kochbücher, Spirituosen, Wein und Geschenkartikel vertrieben werden, setzt auf klimaneutralen Versand – der Heimat zuliebe.

SPITZENREITER BADEN-WÜRTTEMBERG

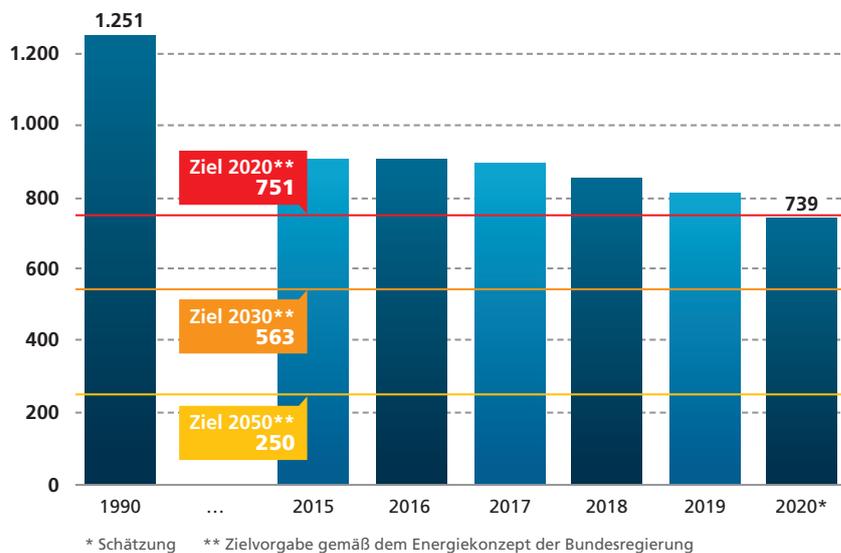
Die höchsten Investitionen in den Klimaschutz wurden in den vergangenen Jahren übrigens von Unternehmen in Baden-Württemberg (463 Millionen Euro) erbracht. Es folgen Berlin (454 Mio.) und Nordrhein-Westfalen (387,2 Mio.). „Es ist sehr erfreulich und imponierend, was unsere Unternehmen im Land für den Klimaschutz leisten. Sie alle tragen mit innovativen Ideen dazu bei, unsere Lebensgrundlagen langfristig zu erhalten. Und sie haben verstanden, dass sich Investi-

onen in den Klimaschutz und die Energie- und Ressourceneffizienz auch ökonomisch bezahlt machen“, sagt der grüne Landesumweltminister Franz Untersteller. „Made in Baden-Württemberg“ solle nach der Corona-Krise noch mehr

als bisher ein Gütesiegel für nachhaltiges und ressourcenschonendes Wirtschaften werden. Die Landesregierung engagiere sich daher weiter, um Unternehmen auf dem Weg zur CO₂-Neutralität zu unterstützen.

AUF DEM RICHTIGEN KURS

Treibhausgas-Emissionen in Deutschland (dargestellt in Mio. t CO₂-Äquivalenten)



* Schätzung ** Zielvorgabe gemäß dem Energiekonzept der Bundesregierung
Quelle: Umweltbundesamt



BITTE LÄCHELN!
Horst Homm, Florian Hensel und
Julian Schirmer (v.l.) sind die
Gründer des Start-ups Heybico



Mit der Lupe auf
Insekten suche?
Für Kinder, die
eine Naturpark-
schule besuchen,
gehören solche
Aktivitäten
zum Alltag

Region und Natur erleben

Elf Naturpark-Schulen gibt es schon im mittleren und nördlichen Schwarzwald. Für die Kinder ist das von der Volksbank unterstützte Programm ein spannender Ausgleich zum normalen Schulalltag – und lehrreich zugleich

Mit dem Imker in den Bienenstock, beim Kräuterpädagogen zum Grünzeug-Experten werden oder für einen Tag Förster spielen? Dank des Projekts Naturpark-Schule, einer Kooperation zwischen dem Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord und zahlreichen Bildungseinrichtungen in sieben Land- und drei Stadtkreisen im mittleren und nördlichen Schwarzwald, ist das für viele Kinder schon Alltag.

ACHT MODULE PRO SCHULJAHR

„In Österreich gibt es das schon länger“, erklärt Manuela Riedling, Umweltpädagogin beim Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord, die zuständig für den Aufbau und die Koordination des Netzwerks Naturpark-Schule ist. „2010 wurde in Deutschland mit dem Programm begonnen. Seit 2014 haben wir beim Naturpark Schwarzwald Mitte/Nord eine entsprechende Umweltbildungsstelle.“ Im Rahmen von bis zu acht im Lehrplan verankerten Unterrichtsmodulen pro Schuljahr erkunden



Elf Schulen sind bereits zertifiziert (dunkelgrün), zwei folgen dieses Jahr (hellgrün), fünf weitere in naher Zukunft (mittelgrün)

Schüler die Natur vor ihrer Haustür und lernen kulturelle Besonderheiten der Region kennen. Ganz nach dem Motto „Moderne Heimatkunde“ gehen sie mit der Lupe auf Insekten suche, stellen aus Wildkräutern ein Kräutergel her, legen Blumenwiesen an, bauen Nisthilfen für Insekten, lernen, wie in früheren Zeiten Heu gemacht wurde oder beschäftigen sich mit der Nutzung des Wassers im Schwarzwald. Mit eingebunden sind außerschulische Partner, die ihr Wissen und ihre Fertigkeiten mit in die Schule bringen – vom Handwerker über den Obstbauverein bis zu den Großeltern der Kinder. Subventioniert wird das Modell vom Land. Die Wolfstalschule in Oberwolfach ist bereits seit 2019 zertifiziert. „Früher waren Naturprojekte schwer zu organisieren, aber dank des Programms sind sie nun Teil des Lehrplans bei uns“, erklärt Rektorin Lydia Seyffert. „Themen, die ohnehin behandelt werden müssen, sind dank der Naturpark-Projekte für die Schüler jetzt noch spannender.“

Gemeinsam mit
Kunden erdacht,
für Sie gemacht.

R+V

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. Mehr dazu erfahren Sie in Ihrer Volksbank Raiffeisenbank oder der R+V-Agentur in Ihrer Nähe.

www.ruv.de

Du bist nicht allein.



ERFOLG & VERANTWORTUNG

Professionelle Vermögensverwaltung für Investments mit Verantwortung

Eigenverantwortlich handeln bedeutet, selbstbestimmt zu handeln. Diese persönliche Motivation endet aber nicht bei der Kapitalanlage. Mit unserer Vermögensverwaltung Verantwortungsvoll ausgewogen können Sie die Sicherung und Mehrung Ihres Vermögens sowie die bewusste Entscheidung für gesellschaftliche Verantwortung in Einklang bringen. Unsere neue Investmentlösung bietet Ihnen die Möglichkeit, bei der Geldanlage

Verantwortung im Sinne der Nachhaltigkeit zu übernehmen. Dabei orientieren wir uns als Vermögensverwalter und genossenschaftliches Finanzinstitut stets auch in eigener Sache am Konzept einer nachhaltigen Entwicklung und Unternehmenspolitik. Weil nicht nur zählt, was zählbar ist.

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

Lust auf Zukunft



Volksbank Lahr eG



DZ PRIVATBANK