

Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

PRIVATE DEBT

Alternative Investments
mit Johannes Weide

FLIEGENDE PREISE

Was in Sachen Inflation
jetzt zu erwarten ist

GROSSE ZIELE

Die Volksbank und das
neue Projekt Heimatwald

ALLES ÜBER
DIE NEUE
LERNPLATTFORM
FÜR DIE
REGION

Wie digitalisiert man Europas besten Freizeitpark?

DIE ZUKUNFT DES VERGNÜGENS:
MIT MICHAEL MACK UND DEM EUROPA-PARK
AUF DEM WEG ZU VIRTUELLEN WELTEN



Volksbank Lahr

100
Jahre R+V

 Volksbank Lahr



R+V

R+V-INVESTMENTKONZEPT DUO INVEST

Du die Renditechancen? Wir den Versicherungsschutz.

Im **Wir** steckt das Beste für Dich: wie z. B. das R+V-InvestmentKonzept Duo Invest, das die Chancen einer Wertpapieranlage mit dem Schutz einer Versicherung verbindet, damit Du das Beste aus zwei Welten bekommst: Eine von vielen Lösungen für Dein Geld – aus unserer Wertegemeinschaft heraus wie für Dich entwickelt.

Jetzt Termin vereinbaren.

www.rundv.de/vorsorge

Du bist nicht allein.
Du bist nicht allein.



Vertrauen macht Mut

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

in diesen Zeiten fällt es nicht (mehr) so leicht, weiter positiv nach vorne zu schauen und verlässlich zu planen. Nach zwei Jahren Corona-Pandemie befinden wir uns seit dem 24. Februar mitten in Europa in einem furchtbaren und leidvollen Krieg. Derzeit gibt es leider noch keine Anzeichen für einen Waffenstillstand, echte Verhandlungen und den ersehnten Frieden für die Menschen in der Ukraine.



Der russische Angriffskrieg ist nicht nur eine militärische, sondern auch eine geopolitische Zäsur mit massiven Auswirkungen. Entsprechend herrscht viel Unsicherheit, und wir stehen vor vielleicht nie da gewesenen Herausforderungen. Ich bin dennoch zuversichtlich und vertraue auf all das, was uns im immer wieder stark gemacht hat: Menschlichkeit und der Zusammenhalt in unserer Gesellschaft, die gewachsene Verbundenheit und die Freundschaft in Europa, die Stärke und die Macht der demokratischen Weltgemeinschaft.

Das sollte uns Mut machen! Nicht zu vergessen, die vielen kleinen positiven Momente, die wertvollen Begegnungen, die uns im Alltag neue Energie und Vertrauen schenken. So werden auch wir als Volksbank Lahr weiterhin das tun, was die Menschen und die Unternehmen von uns als regionale Genossenschaftsbank erwarten: in jeder Situation da zu sein, zu unterstützen und zu helfen mit über 420 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Teil einer starken Gemeinschaft.

In dieser Ausgabe beleuchten wir die aktuellen Fragen, unter anderem im Beitrag mit Dr. Jan Holthusen, Leiter DZ BANK Research. Spannend sind auch die wissenschaftlichen Erkenntnisse von Professorin Dr. Anke Grotlüschen, die an der Uni Hamburg zum lebenslangen Lernen lehrt.

Und natürlich haben wir für Sie auch wieder viele innovative Ideen und spannende Projekte aus unserer schönen Region mitgebracht. Wir wünschen Ihnen viel Freude und Inspiration beim Lesen.

Herzliche Grüße

Peter Rottenecker

DAS INTERVIEW MIT DEM
VORSTAND DER UOBA LAHR **04**

MAN LERNT NIE AUS! IM GEGENTEIL:
MAN LERNT EIN LEBEN LANG! **10**

WIR STARTEN MIT MICHAEL MACK
VOM EUROPA-PARK IN DIE ZUKUNFT **14**

DIE ZÜNDENDEN IDEEN DES HERRN
FEUERSTEIN VON MOLOTOW **18**

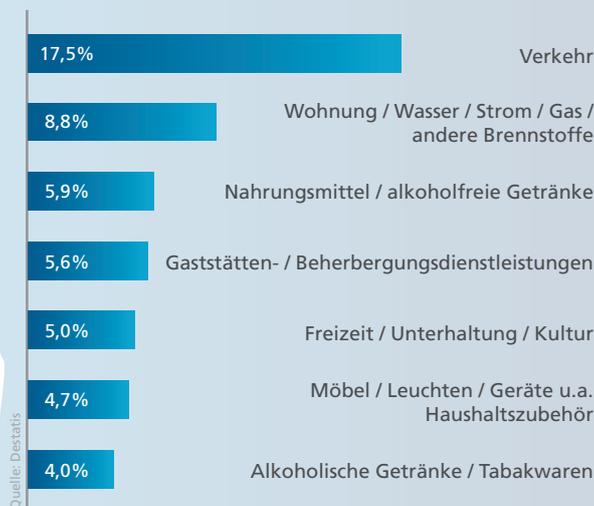
INFLATION: WAS KÖNNEN WIR TUN
GEGEN DIE FLIEGENDEN PREISE? **22**

HEIMATWALD: DIE VOLKSBANK
LAHR PFLANZT BÄUME **30**



HOHE PREISE, TEURES LEBEN

So haben sich die einzelnen Lebensbereiche in diesem Frühjahr verteuert (verglichen mit Frühjahr 2021)



Quelle: Destatis



Moment bitte! Kurze Umfrage:
Wir freuen uns auf Ihr Feedback und Ihre Anregungen.

www.volksbank-lahr.de/umfrage-werte

Das Wir macht's möglich!

Vorstand Peter Rottenecker sieht die Volksbank Lahr gut aufgestellt und bereit für neue Aufgaben. Dabei geht es nicht mehr nur um „run the bank“ – sondern vor allem um „change the bank“!

PETER ROTTENECKER

Der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Lahr ist wie sein Kollege Reiner Richter ein Teamplayer mit dem Blick nach vorn. Er sagt: „Unser Anspruch ist, zukunftsfähig und so fit zu sein, dass wir als Regionalbank auch in Zukunft noch gebraucht werden“



Für die Volksbank Lahr war 2021 ein ordentliches Jahr. Wirtschaftlich erfolgreich, top motiviert, finanziell gesund und voll neuer Ideen für die Zukunft: So beschrieben die Vorstände Peter Rottenecker und Reiner Richter die Bank bei der jüngsten Bilanzpressekonferenz. Für alle aber, die es ein bisschen genauer wissen wollen, hat der Offenburger Journalist Ulf Tietge mal nachgefragt: Wie sieht die Zukunft unserer Bank aus? Wohin führt der Weg der Möglichmacher?

Herr Rottenecker, man hat das Gefühl, die Volksbank Lahr erfindet sich gerade neu: neue Geschäftsfelder, neue Schwerpunkte, ein anhaltender Transformationsprozess. Ist die Bank überhaupt noch eine Bank?

Na klar! Wir sind zwar breiter aufgestellt als noch vor zehn Jahren, aber wir sind definitiv eine Bank, eine Volksbank – und das aus Überzeugung!

Was ist der Antrieb hinter dieser breiteren Aufstellung? Not ja wohl kaum, denn die Zahlen der Bank sind ja weiterhin gut...

Wenn ich aus dem Fenster schaue, sehe ich eine Gesellschaft im Wandel, sehe Menschen und sehe Veränderung. Unsere Motivation ist, auf die Wünsche der Kunden einzugehen und Lösungen für das veränderte Kundenverhalten zu entwickeln. Dafür stehe ich als Vorstand und die Volksbank Lahr als Ganzes. Unser Anspruch ist immer, am Puls der Zeit zu sein und nah bei den Menschen, die in unserer Region leben.

Sie sprechen von den Kundenwünschen, aber das ist ja nur eine Seite der Medaille. Die andere Seite ist die strategische Ausrichtung. Was ist das große Ziel, wo wollen Sie hin?

Es geht darum, dass wir als Volksbank Lahr zukunftsfähig sind, dass wir eine Daseinsberechtigung haben, dass wir dem Kunden einen Mehrwert bieten. Nicht so, wie Bill Gates es einmal gesagt hat: „Banking is necessary, banks are not.“ Unser Anspruch ist, zukunftsfähig und so fit zu sein, dass wir als Regionalbank auch in Zukunft noch gebraucht werden.

Lassen Sie uns mal in die Zukunft schauen. 2030. Wie darf man sich die Volksbank Lahr in acht Jahren vorstellen?

Spannendes Thema! Sie ist sicherlich nicht mehr so wie bisher! Intern spreche ich die Themen „change the bank“ und „run the bank“ an. Das heißt: Wir müssen das Kern-Bankengeschäft professioneller

aufstellen. Produktiver werden. Aber wir müssen auch „change the bank“ spielen, über den Tellerand schauen, neue Geschäftsfelder erschließen. Von daher wird es die Volksbank Lahr im traditionellen Sinne nach wie vor geben, nur produktiver. Aber mit dem Veränderungsprozess, mit den Neuerungen, die da kommen: Da wird es bis 2030 sicherlich die eine oder andere Überraschung geben.

Worauf konkret dürfen sich die Kunden freuen? Ich meine, was macht die Volksbank Lahr der Zukunft so besonders?

Wir sind deswegen besonders, weil wir uns nicht nur aufs traditionelle Bankgeschäft konzentrieren, sondern auch schauen, wo der Kunde noch Hilfe braucht und wir Lösungen und Mehrwert bieten können. Und das nicht nur im Bankenbereich, sondern in allen Lebenslagen. Der Kunde kann sich darauf freuen, dass er bei uns mehr bekommt, als er erwartet.

Ich würde gerne einen Satz ins Spiel bringen, den Sie bei der Bilanzpressekonferenz nur so en passant gesagt haben. Er lautet: Die Volksbank Lahr ist nicht unsere Bank oder die von Aktionären, sie gehört den Mitgliedern. Was genau haben Sie damit gemeint?

Das ist ein ganz wichtiger Satz, der uns als Bank auszeichnet. Das Fundament, die Basis, sind unsere Mitglieder. Die Mitglieder sind die Teilhaber unserer Bank. Nicht mir gehört die Bank, sondern den Mitgliedern. Jedes Mitglied hat eine Stimme, demokratisch und unabhängig vom Geschäftsanteil. Die Mitglieder bestimmen daher auch, wo der Kurs ihrer Volksbank Lahr hingeht.

Aber wonach ist der Kurs ausgerichtet? Nach einer Art Gemeinwohlorientierung?

Ich würde es als Mitgliederwohl bezeichnen, wenn es das Wort gibt. Denn unser ganzes Handeln ist immer auf unsere Mitglieder ausgerichtet.





„DIE VOLKSBANK LAHR IM JAHR 2030 WIRD GANZ SICHER NICHT MEHR SO SEIN WIE BISHER. WIR WERDEN PRODUKTIVER – UND WIR ERSCHLIESSEN NEUE GESCHÄFTSFELDER!“

PETER ROTTENECKER



DAS NETZWERK VON MORGEN

Bei der Volksbank Lahr weiß man: Erfolg gelingt nur als Team. Deshalb hat man sich breit aufgestellt, um Kunden den besten Service zu bieten.

Auf den Fotos: Das Team des GenerationenCenters (oben), Energieberater Jörg Marin (links) und die Mannschaft von #dieMEHRakademie (rechts)

tet. Wir tun alles, damit es unseren Mitgliedern gut geht.

Das Prinzip der Gewinnmaximierung ist einfach. Je mehr Gewinn, desto besser. Wie aber richtet man eine Bank auf Mitgliederwohl-Maximierung aus und was sind dazu die relevanten Kennzahlen?

Es ist schwierig, eine betriebswirtschaftliche Kennziffer zu finden, die das ausdrückt. Es gibt aber Faktoren wie Vertrauen und Kommunikation, die uns sagen, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Mit unseren Beiräten stehen wir im regelmäßigen Austausch und wir nutzen das Feedback aus den Gesprächen mit unseren Kunden. Gleichzeitig sehe ich unser soziales Engagement. Wir haben eine klare Verantwortung für unsere Region und sind da, wenn Hilfe gebraucht wird. Das ist für uns eine echte Herzensangelegenheit. In einer Zeit, in der alles schneller, komplexer und leider auch unsiche-

rer wird, ist es wichtiger denn je, den Zusammenhalt und unser regionales Netzwerk zu stärken.

Sind die Interessen der Mitglieder nicht auch sehr heterogen?

Wir haben erst kürzlich einen BlackVRst-Beirat für junge Mitglieder und Kunden eingerichtet. Unsere Aufgabe ist es, die unterschiedlichen Interessen zu berücksichtigen und so zu bündeln, dass sich alle Kunden mitgenommen und bei uns wohlfühlen.

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der Entwicklung der Bank im vergangenen Jahr?

Wir können durchaus zufrieden sein.

Und was heißt „durchaus zufrieden“? Wo rangiert die Bank auf einer Skala von 1 für Katastrophe bis 10 für super?

Bei acht Punkten.

Wie fällt die erste Bilanz für das neue GenerationenCenter aus?

Noch etwas besser: neun Punkte!

Stark. Dem neuen Energieberater der Bank dürfte auch nicht langweilig werden, oder?

Im Gegenteil! Der neue Energieberater ist schon jetzt komplett ausgebucht.

Gleich vom ersten Tag an waren die Aufträge da, und mittlerweile muss man schon drei bis vier Monate warten, bis man einen Termin bekommt. Wobei unsere Kunden logischerweise bevorzugt berücksichtigt werden.

Ein Fehler des Vorstands, nur einen eingestellt zu haben?

Der Markt gibt leider gar nicht so viele Energieberater her! Wir sind aber tatsächlich in der Überlegung, in Zukunft eigene Energieberater auszubilden.

> **#dieMEHRakademie ist im Vergleich dazu fast ein alter Bekannter. Aktuell arbeitet man hier an einer Lernplattform. Was ist die Intention dahinter?**

Die Lernplattform stellt insbesondere Unternehmen einen digitalen Lernraum zur Verfügung. Hier können Inhalte eingestellt werden, die von den Mitarbeitern flexibel, zeit- und ortsunabhängig, genutzt werden. Mit der neuen Plattform helfen wir Unternehmen, das Thema lebenslanges Lernen umzusetzen.

Die Volksbank Lahr verlängert die bundesweite Kampagne „Morgen kann kommen“ mit der Aussage „Wir machen's möglich.“ Wie genau verstehen Sie den Auftrag, der davon ausgeht?

Als ein starkes Versprechen, das von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gelebt wird. Es sind drei ganz starke Worte, die da entstanden sind und die will ich mal kurz umschreiben. Das „Wir“ ist ein klares Bekenntnis, dass wir hier in einer Gemeinschaft unterwegs sind, dass wir Teamplayer sind und Egoismus bei uns nicht dulden. Ein ganz klares Signal, eine klare Haltung. Das „machen“ drückt aus, dass wir nicht auf einem Stuhl sitzen und uns zurücklehnen. Dass wir nicht zufrieden sind, sondern aktiv und dynamisch, dass wir nach vorne blicken, anpa-

„WIR MACHEN'S
MÖGLICH IST EIN
KLARES BEKENNTNIS.
WIR WARTEN NICHT
AB, WIR HANDELN
UND BEWEGEN!“

PETER ROTTENECKER

cken und viele Dinge aus Sicht unserer Kunden ermöglichen, die bisher eigentlich nicht möglich waren. Da wird perspektivisch sehr viel entstehen.

Und was konkret wird in den nächsten Monaten möglich gemacht? Gibt's eine Agenda?

Wir werden unsere Kunden fragen: Wo können wir helfen? Welche Wünsche gibt es? Was können wir noch einfacher und besser machen? Wir beziehen unsere Kunden ein: „Wir machen es gemeinsam“. Spontan fällt mir auch das neue VR EventNetzwerk ein, auch eine span-

nende Geschichte, bei der wir regionale Anbieter und unsere Kunden zusammenbringen.

Nach zwei Jahren Coronakrise sind wir im Februar in eine neue Krise geraten: Putins Krieg in der Ukraine und die neue Spaltung der Welt. Was bedeutet das für die Bank und für die Region?

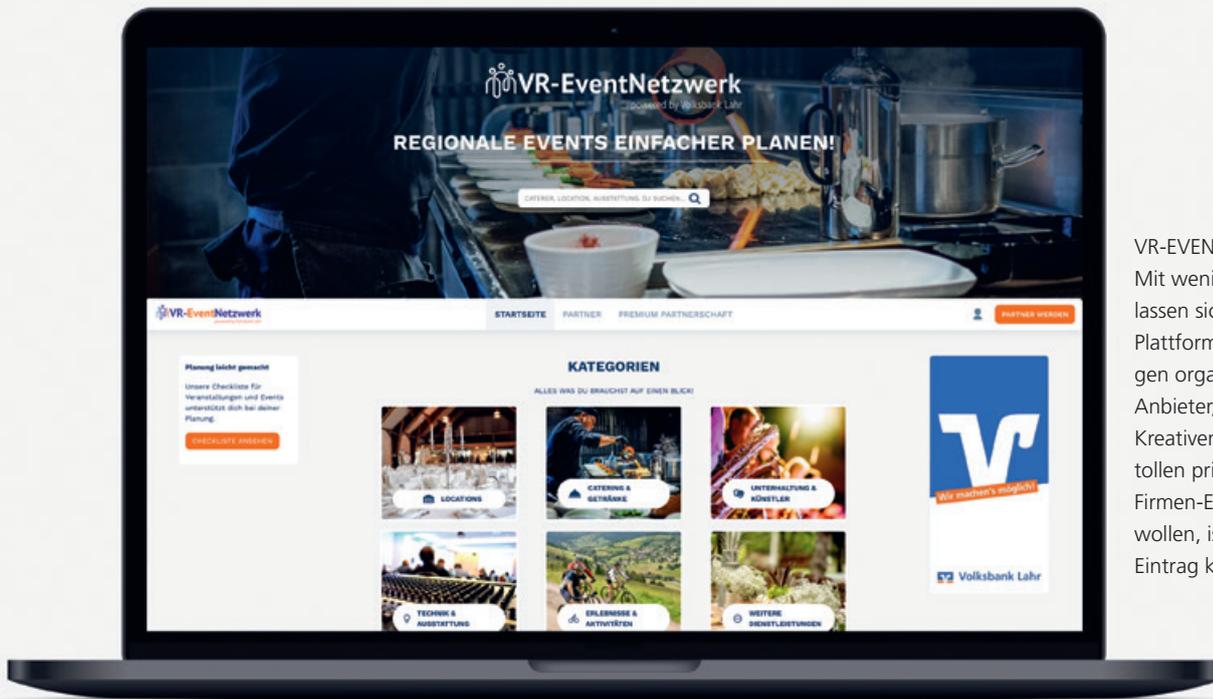
Das ist ein ganz schwieriges Thema, das mich sehr traurig macht. Dieser furchtbare Krieg geht uns alle an. So etwas darf nicht passieren und man darf es nicht einfach hinnehmen. Immerhin erleben wir eine beeindruckende Form der Solidarität, aber auch eine gewisse Ohnmacht.

Viele Unternehmen versuchen, sich auf diese neue Lage einzustellen. Was erwarten Sie als Impact auf die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland?

Der Überfall Russlands auf die Ukraine ist nicht nur eine militärische und geopolitische Zäsur. Es verändert auch die wirtschaftliche Lage massiv und betrifft sowohl die kurzfristige Konjunktorentwicklung als auch die mittelfristigen Aussichten. Die Gefahr einer Stagflation ist leider akut vorhanden. Aufgrund der stark ansteigenden Inflation ist die Zinswende keine Frage des „Ob“, sondern nur noch eine Frage des „Wann“. Sie wird kommen, wahrscheinlich schon im Sommer. 



VOLLER TATENDRANG
Peter Rottenecker vertraut auf die Stärke der Bank – und die Motivation seiner Mannschaft



VR-EVENTNETZWERK
Mit wenigen Klicks lassen sich mit der neuen Plattform Veranstaltungen organisieren. Für alle Anbieter, Künstler und Kreativen, die zu einem tollen privaten oder Firmen-Event beitragen wollen, ist der Basis-Eintrag kostenlos

Ein Netzwerk für alle

Mit Events und Veranstaltungen kennt sich Dieter Leidinger bestens aus. Jetzt teilt der Marketing-Spezialist der Volksbank seine Erfahrung und die Region erhält eine neue Plattform

Dieter Leidinger ist Profi, wenn es um die Planung von Events, Veranstaltungen und Feiern geht. Die vielen erfolgreichen Volksbank-Events der vergangenen Jahre – fast alle von ihm organisiert. Parallel dazu hat er sich durch seine Tätigkeit und seine Kontakte zu regionalen Vereinen ein großes Netzwerk aufgebaut. „Ob es eine Band braucht, ein Catering, eine Location oder einen Toilettenwagen, mittlerweile kenne ich mich gut aus“, erzählt der Marketingleiter der Volksbank Lahr. „Irgendwann habe ich bemerkt, dass meine Erfahrungen auch im Freundeskreis nützlich sind. Dann entstand bei der Volksbank die Idee, dieses Netzwerk zu vergrößern, öffentlich zu machen – und als VR-EventNetzwerk zu professionalisieren.“

DAS NEUE VR-EVENT-NETZWERK

Die Idee ist so gut wie einfach: „Wir haben eine Plattform entwickelt, auf der Unternehmen ihre Angebote kostenfrei einstellen können – noch dazu mit einigen Differenzierungsmöglichkeiten“,



erklärt Leidinger. „Eine Band kann ihre Musikrichtung angeben. Besitzer einer Location, mit wie viel Leuten man feiern kann – ob drinnen, draußen oder beides. Wer auf der Suche ist, kann dann entsprechend filtern.“

Zudem können die Anbieter Bilder hochladen, Speisekarten als PDF anzeigen, sich einmal rundum präsentieren. Auch ein Weblink kann eingestellt werden und es gibt über ein Kontaktformular die Möglichkeit, sich direkt mit den Anbietern in Verbindung zu setzen.

Der Plan zu dem Netzwerk spukte Leidinger schon länger im Kopf herum: „Als Corona kam und die Eventbranche sehr gebeutelt wurde, war uns klar: Jetzt packen wir's an, um unseren Beitrag zu leisten, dass es nach der Pandemie zügig wieder bergauf gehen kann.“

EINFACH EINTRAGEN

„Jetzt ist es wichtig, die Angebotsseite zu befüllen, denn je größer das Netzwerk ist, desto besser funktioniert es“, sagt Leidinger und ruft zur regen Teilnahme auf: „Der Basis-Eintrag ist kostenlos, wer aber zum Beispiel mehr als ein Bild einstellen möchte, kann eine jederzeit kündbare Premium-Mitgliedschaft abschließen. Außerdem ist uns wichtig, dass alle, nicht nur unsere Kunden hier mitmachen können. Es geht auch bei diesem Projekt darum, unsere Region zu stärken. Dafür setzen wir uns gemeinsam mit den Anbietern und Partnern ein.“

Mehr Infos: www.vr-eventnetzwerk.de

Lern doch, wann du willst!

Weiterbildung hieß früher meist zwei halbe Tage Zugfahrt und drei Tage Schulbank für die ganze Belegschaft. Heute lernen wir immer noch gut im Team, aber die Strategien sind andere ...

Was war das nicht früher für eine Plane-
rei? Wenn eine Abteilung auf Schulung
ging, musste die Vertretung gut ge-
plant sein, die Abfahrt gut abgestimmt,
das Hotel gut gebucht – und die Arbeit? Musste
ruhen. Mario Leutner, Leiter Personalmanage-
ment und Prokurist der Volksbank Lahr sowie
Geschäftsführer und Führungcoach von #die-
MEHRakademie, erinnert sich wie das war, bis die
Pandemie alle Beteiligten zum Umdenken zwang:
„In Zeiten reiner Präsenzseminare, extern wie in-
tern, waren Orga- und Kostenaufwand extrem
hoch und Kosten und Nutzen standen oft nicht

im Verhältnis. Heute läuft das anders. Fünf Tage
Seminar – das macht heute keinen Sinn mehr.“
Für Leutner ist das nicht nur eine wirtschaftliche
Einsicht. Er stützt sich dabei auch auf Erkenntnisse
der Wissenschaft zum lebenslangen Lernen. Als
Führungcoach von #dieMEHRakademie wendet
er die schließlich auch in der Praxis an.

VOM MENSCH GEHT'S AUS

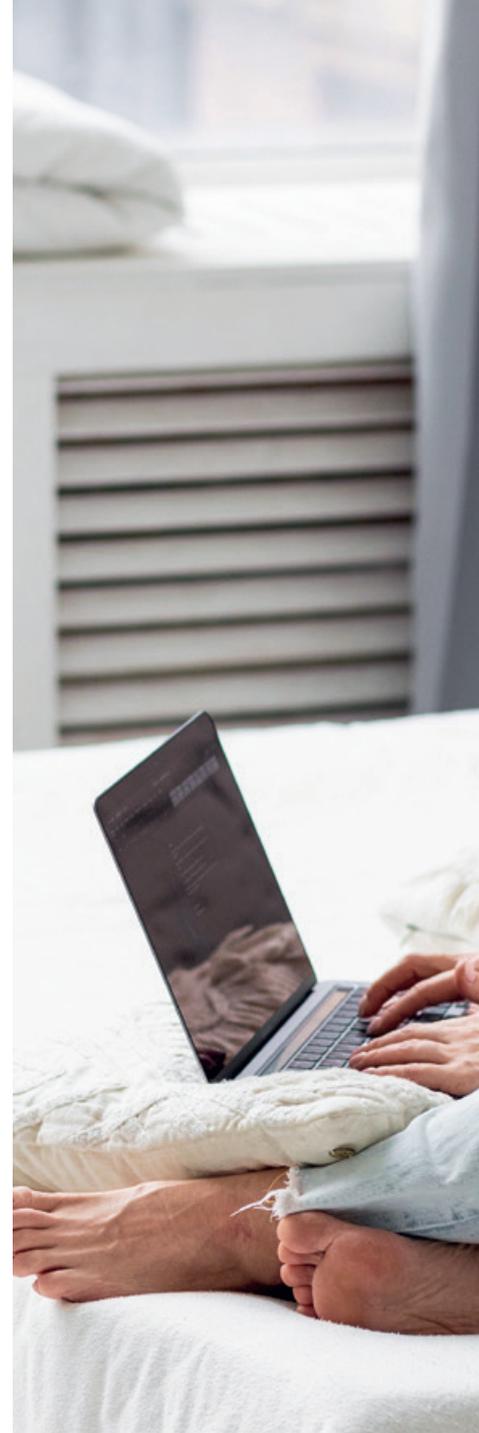
Aber was ersetzt das klassische Seminar von frü-
her? Leutner sagt: „Wir erleben, dass Präsenz-
und digitale Seminare schon längst die Rollen
getauscht haben. Es gibt die Online-Seminare, an
denen wir wohl alle schon teilgenommen haben,
genauso wie Lerninhalte, auf die der Nutzer je-
derzeit eigenständig zugreifen kann – das können
Videos sein oder die reine Audiovariante: der Pod-
cast. Wie erfolgreich das ist, wissen wir doch alle
aus unserem privaten Mediengebrauch.“ Darauf
setze auch die Wissensvermittlung an Erwachse-
ne. „Ein Video sagt schließlich mehr als 20 Text-
seiten. Insofern muss sich das Lernen ans Leben
anpassen. Erfolgreich ist es nur dann, wenn es
allen Beteiligten auch Spaß macht. Und gerade
wenn es um digitale Kompetenzen als Lerninhalt
geht, wäre es doch unsinnig, das auf Zwang in
einem Präsenzseminar abbilden zu wollen.“

ERKENNTNISSE AUS DER WISSENSCHAFT

Was Leutner als gelebten Trend beobachtet, ist
für Professorin Dr. Anke Grotlüschen ein eigenes

Forschungsfeld: Die Erziehungswissenschaftlerin
forscht und lehrt an der Universität Hamburg
zum Konzept des lebenslangen Lernens. Als
wichtigsten Befund der Forschung hält sie fest:
„Von den Lernmöglichkeiten einer Weiterbildung
profitieren bisher vor allem diejenigen, die bereits
eine privilegierte Schulbildung genossen haben.“
Denn Menschen in wissensintensiven Branchen
und mit höherwertigen Tätigkeiten hätten viel
größere Chancen, an einer Weiterbildung teilneh-
men zu dürfen.

Ist ein Mehr an digitalem und zugänglich ge-
machtem Wissen insofern auch als Chance zur
Demokratisierung der berufsbezogenen Weiter-
bildung zu sehen? Möglich. Aber in jedem Fall ist
das lebenslange Lernen Grotlüschen zufolge eine





FLEXIBLES LERNEN

... kann im Betrieb, aber genauso auch zu Hause stattfinden. Prof. Dr. Anke Grotlüschen (oben) erforscht das lebenslange Lernen. Mario Leutner (linke Seite) profitiert von den wissenschaftlichen Erkenntnissen wie von seiner eigenen Erfahrung

Realität, um die man nicht umhin könne, egal ob als Unternehmen oder im Privaten. Während die Lerngeschwindigkeit im Laufe des Lebens abnimmt, wachsen Erfahrungen und Netzwerk. An diese Kenntnisse könne man kognitiv anknüpfen. „Wer einmal gelernt hat, mit Apps umzugehen, und außerdem Radfahren gelernt hat, der kann auch lernen, ein Rad per App auszuleihen“, sagt Grotlüschen. Ein wichtiger Punkt dabei sei jeweils die konkrete Aneignung: „Daten sind erst mal nur Daten. Zu Wissen werden sie erst, wenn Menschen sie sich aneignen, und da ist neben der individuellen Aneignung schon auch die Beratung des Gelernten in Lerngruppen von hoher Bedeutung.“ Ob online oder in Präsenz, Unternehmen könnten oft noch viel mehr tun, findet Grotlüschen, auch für und mit ihren Teilzeitbeschäftigten.

LEUTNERS LÖSUNG

Mario Leutner sagt: „Dazu brauchen wir in unserer Unternehmenskultur auch eine Lernkultur. Wir müssen voneinander lernen und uns gegenseitig Fähigkeiten beibringen. Das kann mit einem einfachen Do-it-yourself-Video im Stil eines Youtube-Clips passieren. Fachlich einwandfrei und auf den Punkt ist wichtig – videotechnische Details wie die Auflösung sind eher zweitrangig.“ In der Verantwortung, eine solche Lernkultur zu etablieren, sieht er allen voran die Führungskräfte. Sie seien heute stärker denn je als Coaches gefragt und zudem als Organisatoren des Austauschs. Denn in einer Lernkultur, wie sie Führungscoach Leutner vorzeichnet, wird auch der Mitarbeiter selbst zum Dozent – aber das Unternehmen muss eben die Strukturen dafür zulassen und aktiv schaffen.

So ist der zweite Bestandteil einer zeitgemäßen berufsbezogenen Weiterbildung nach Leutner die entsprechende Lerninfrastruktur. „Neben den klassischen Coachings sehen wir als #dieMEHRakademie das als unsere zweite große Aufgabe“, sagt er. #dieMEHRakademie ist gerade dabei, eine eigene Lernplattform aufzusetzen, die sie ihren Kunden ab dem zweiten Halbjahr 2022 als Lösung einer Lerninfrastruktur anbietet. Bei ihrer Entwicklung seien auch die Erfahrungen eingeflossen, die Leutner als Leiter des Personalmanagements der Volksbank Lahr gemacht hat, als er mit seinem Team die verschiedenen Plattformen auf dem Markt selbst genutzt hat. „Hauptziel bei der Entwicklung unserer Plattform war ein System aus vielen einfachen Prozessen, das Spaß am Lernen macht und die Lernkultur stützt.“

A portrait of Jörg Marin, a man with short dark hair and a light beard, smiling. He is wearing a dark blue suit jacket over a white button-down shirt. He is standing with his hands in his pockets against a light grey background.

Immer unter Strom

Mit Jörg Marin hat die Volksbank Lahr seit Dezember als einzige Bank in Baden-Württemberg einen eigenen Energieberater für die Kunden. Die Nachfrage ist gewaltig ...

Wer heutzutage ein Haus bauen oder energetisch sanieren möchte, kommt um eine Energieberatung praktisch nicht mehr herum – denn sie ist Pflicht, wenn man Fördergelder der KfW oder anderer staatlicher Institutionen beantragen möchte. Das Problem: Energieberater sind knapp, die Wartezeiten dementsprechend lang. „Wir haben ständig von Kunden gehört, dass sie einfach keinen Termin bei einem Energieberater bekommen“, sagt Armin Killeweit, Leiter Bauen und Wohnen bei der Volksbank Lahr. „Als moderne Bank haben wir daher beschlossen: Hier müssen wir agieren.“

Die Lösung klingt logisch – und ist doch in ganz Baden-Württemberg einzigartig: Mit Jörg Marin hat die Bank einen eigenen Energieberater eingestellt. Der 42-Jährige ist mit seinem Ingenieurs-Hintergrund ein echter Glückstreffer, so Killeweit: „Die Resonanz ist bislang durchweg positiv.“ Deshalb ist er auch überzeugt, dass die Konkurrenz nachziehen wird: „Wir bekommen jetzt schon Anfragen von anderen Banken, ob wir ihnen den Herrn Marin nicht mal ausleihen könnten!“ Langweilig dürfte es dem Offenburger also sicher nicht werden...

Herr Marin, Sie waren noch keine zwei Monate im Amt, da stellte Wirtschaftsminister Robert Habeck quasi über Nacht die KfW-Förderprogramme für energieeffiziente Neubauten wegen Geldmangel ein. Ein Schock für viele Häuslebauer. Wie haben Sie das erlebt?

Für viele Kunden war das natürlich eine ziemliche Stress-Situation. Gerade bei großen Projekten geht es da um richtig viel Geld, teilweise um sechs- oder sogar siebenstelligen Förderbeträge. Aber selbst für einen Einfamilien-Bauherrn kann es das Aus bedeuten, wenn er seine Finanzierung auf diese Zuschüsse auslegt und er plötzlich mehrere 10000 Euro zusätzlich finanzieren muss.

Hätten die Politiker nicht vorher merken müssen, dass die Fördergelder nicht ausreichen?

Mit ein bisschen Weitsicht hätte man mit Sicherheit vorhersehen können, dass im Januar eine verstärkte Antragsflut kommen wird und dafür einfach eine gewisse Geldmenge benötigt wird. Dass das nicht gemacht worden ist – blöd. Dass dann aber die Notbremse gezogen worden ist, kann ich persönlich nachvollziehen. Ungünstig war natürlich, wie

es gelaufen ist und kommuniziert wurde. Das hat nicht nur ein schlechtes Licht auf die Regierung, sondern die ganze Branche geworfen.

Einige der Förderprogramme sind ja nun wieder angelaufen. Wie ist da der letzte Stand?

Seit dem 20. April läuft die Neubauförderung der BEG mit angepassten Konditionen wieder. Hierfür steht ein Budget von einer Milliarde Euro zur Verfügung. Die Förderung des Effizienzhaus 55 ist wie angekündigt eingestellt worden. Die Effizienzhaus-/Effizienzgebäude-Stufe 40 wird ebenfalls nicht mehr angeboten. Gefördert werden die Effizienzhaus-/Effizienzgebäude-Stufen 40 Erneuerbare Energien (EE), 40 Nachhaltigkeit (NH) und bei Wohngebäuden zusätzlich die Effizienzhaus-Stufe 40 Plus. Im Sanierungsbereich laufen die Förderprogramme unverändert weiter.

Wie und warum sind Sie eigentlich Energieberater geworden?

Bereits während meines Studiums zum Dipl.-Ing. für Holzbau und Ausbau hat das Thema Energie in Zusammenhang mit Gebäuden mein Interesse geweckt und mich dazu bewogen, 2006 die Weiterbildung zum Energieberater zu machen.

Wie läuft eine Energieberatung bei Ihnen ab?

Das lässt sich so pauschal gar nicht beantworten. Im ersten Schritt geht es natürlich darum, die Bedürfnisse des Kunden herauszufinden. Dann kann es aber ganz unterschiedliche Wege gehen. Möchte jemand nur eine neue Heizung? Oder plant er einen Neubau auf KfW-40-Standard? Dann ist das eine ganz andere Baustelle. Wenn es auf energetische Maßnahmen hinausläuft,

„DIE ENERGIE DER ZUKUNFT WIRD EINE KUNTERBUNTE MISCHUNG SEIN“

JÖRG MARIN

DIE EXPERTEN HELFEN

Bei Fragen rund um die Themen Bauen und Wohnen helfen die Berater der Volksbank Lahr gerne weiter. Ihren Ansprechpartner Armin Killeweit und sein Team erreichen Sie unter 07821/272-7777

geht es meistens ja auch um Fördergelder. Und inzwischen muss so eine Maßnahme von einem Energieeffizienz-Experten betreut werden – das bedeutet ständiger Kundenkontakt. So ein Projekt kann sich dann auch mal über ein Jahr hinziehen.

Apropos energetische Maßnahmen: Welche bringt da eigentlich am meisten?

Generell geht über das Dach und über die Fenster immer sehr viel Energie verloren. Bei der Außenwand kommt es immer auf die Bausubstanz an, wie alt das Gebäude ist und was bisher investiert wurde. Ein gutes Sanierungskonzept ist auf jeden Fall die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung.

Beantragen Sie dann auch die Fördergelder?

Das ist zweigeteilt. Den Förderantrag muss der Kunde selbst stellen, ich bereite aber alles vor. Denn der erste Schritt im Förderantrag ist ein Vorantrag, den nur ein Energieeffizienz-Experte stellen darf. Ich unterstütze die Kunden aber auch gern beim Ausfüllen des eigentlichen Antrags.

Was glauben Sie: Wie wird sich die Situation in der Ukraine langfristig auf die deutsche Energiepolitik auswirken?

Grundsätzlich wird die Situation das Thema Dezentralisierung des Energiemarktes und Nutzung regenerativer Energien forcieren, was bestimmt auch gut ist. Aber inwieweit und wie schnell wir tatsächlich von (russischem) Öl und Gas wegkommen, ist schwer einzuschätzen – von heute auf morgen wird es sicherlich nicht gehen.

Wie sieht die Energie der Zukunft aus?

Strom werden wir ganz klar brauchen. Die Frage ist, wie der Strom erzeugt wird. Das wird sicherlich eine kunterbunte Mischung sein, von Photovoltaik über Wind- und Wasserkraft bis zu Wasserstoff – das wird ein ganz großes Thema werden. Für eine gewisse Übergangszeit könnte auch die Atomenergie wieder eine Rolle spielen. 



Der neue Europa-Park

Mit neuen Virtual-Reality-Konzepten und digitalen Innovationen startet Europas größter Freizeitpark in die Zukunft. Der Kopf hinter dieser Strategie ist Geschäftsführer Michael Mack. Sein Faible für Filme und Computerspiele können da nur von Vorteil sein ...



Im Podcast #Vobataalk erfahren wir noch mehr. Michael Mack gibt uns sehr persönliche Einblicke in zwei spannenden Folgen #30 und #31 direkt aus dem „Studio 78“ Bei uns unter: www.volksbank-lahr.de/vobataalk und überall da, wo es Podcasts gibt, bei YouTube und www.veejoy.de

Er fährt auf Filme, Computerspiele und moderne Technik ab. Kein Wunder also, dass Michael Mack im Europa-Park der Mann fürs Digitale ist – und hier voll durchstartet. Vom VR-Konzept für Achterbahnen bis zur virtuellen Welt YULLBE: Europas beliebtester Freizeitpark setzt voll auf eine digitale Zukunft – ohne dabei seine Wurzeln zu verleugnen. Schließlich soll für alle Generationen Spaß garantiert werden. Wir haben Michael Mack, der mit seinen Geschwistern Ann-Kathrin und Thomas das Werk von Großvater Franz sowie dessen Söhnen Jürgen und Roland weiterführt, zum Interview getroffen.

ER SITZT AM STEUER

Michael Mack ist geschäftsführender Gesellschafter des Europa-Park und hauptsächlich verantwortlich für die Bereiche Research & Development, Marketing, Sales & Digital und IT sowie die Tochterfirmen MackNeXT, MACK Animation, VR Coaster und MACK Rides

Herr Mack, wie geht es Ihnen und dem Europa-Park und was erwarten Sie von der Sommersaison?

Michael Mack: Es ist noch etwas zu früh, um ein entsprechendes Urteil abzugeben. Noch wissen wir nicht genau, in welche Richtung sich die Pandemie bewegt, wie sich der Wegfall der Maskenpflicht letztendlich auswirkt. Wir haben lange eine Zurückhaltung bei den Besuchern festgestellt. Aber wir sind optimistisch – es kann ein guter Sommer werden.

Man sagt, Sie seien der visionäre Kopf des Parks – stimmt das?

Mack: Helmut Schmidt hat gesagt, wer Visionen hat, solle zum Arzt gehen, oder? Ich halte zudem nicht sehr viel von Eigenlob, denn der Badener weiß: Ned g'schimpft isch g'lobt g'nug! Aber Spaß beiseite: Das Schöne an einem Familienunternehmen ist, dass jede Generation ihre visionäre Kraft hat. Das war schon bei meinem Großvater so, der nach dem Zweiten Weltkrieg in einem kaputten Deutschland große und schöne Achterbahnen bauen ließ. Und heute ist es immer noch so, aber eben anders. Was die Generationen vereint, ist die Kraft, an das Bestehen des Unternehmens zu glauben. Ich freue mich, dass ich in diesem Verbund meine verrückten Ideen ausleben kann.

Grundsätzlich ist ein Freizeitpark ja eher etwas Analoges. Man fährt Achterbahn, ist was Leckeres, sieht sich vielleicht eine Show an. Meinen Sie mit verrückten Ideen die neuen Digitalangebote des Parks?

Mack: Ich unterscheide nicht zwischen der digitalen und der analogen Welt. Innovation ist immer ein Prozess. Auch im Universum meines Vaters und meines Großvaters hat die Digitalisierung immer irgendwie eine Rolle gespielt, das bringt

der Aufbau eines kleinen Dorfes – und das ist der Europa-Park – mit sich. Der Siemens-Schaltschrank einer Achterbahn ist komplexer als jede Virtual-Reality-Anwendung – schauen Sie mal in einen rein! Was jetzt aber neu ist, ist die Business-to-Customer-Digitalisierung. Das bedeutet, dass jetzt auch der Besucher direkt mit digitalen Inhalten konfrontiert wird.

Genügt es den Gästen nicht mehr, ein paar wilde Runden Silver Star zu fahren?

Mack: Natürlich bleibt das unser Kerngeschäft, aber dennoch gilt: Digitalisierung ist nicht alles, aber ohne Digitalisierung ist alles nichts...

Das müssen Sie uns erklären!

Mack: Digitalisierung ist doch längst zur Selbstverständlichkeit geworden. Wenn meine Großeltern ins Hotel gingen, waren ihnen ein bequemes Bett und ein großes Frühstücksbüfett mit Käseauswahl und Spiegelei wichtig. Wenn ich mit meinen Kindern ins Hotel gehe, fragen sie mich als Erstes, wie das W-Lan-Passwort lautet. Die junge Generation lebt bereits in einer digitalen Welt. Wir als Europa-Park haben erkannt: Innovation ist nicht irgendein Buzzword, sondern immer ein Prozess. Und dem haben wir uns geöffnet. Zwei Beispiele: Wir stellen im Park fast nur noch digitale Tickets aus und bieten auch die Möglichkeit des Digital Queuings.

Was ist das denn?

Mack: Mit VirtualLine können die Besucher ihre Wartezeit für bestimmte Attraktionen effektiv nutzen. Sie buchen über unsere App einfach das nächste freie Zeitfenster – beispielsweise für ein Fahrgeschäft – und besuchen in der Zwischenzeit eine andere Attraktion oder eines der Cafés. Langes Anstehen war also gestern. Jedenfalls solange es die Kapazitäten hergeben.

„WIR SOLLTEN DARÜBER NACHDENKEN, WIE DER FREIZEITPARK VON MORGEN AUSSEHEN WIRD“

MICHAEL MACK



➤ Die Pandemie hat uns einen regelrechten Digitalisierungsschub verpasst: Homeoffice und Zoom-Konferenzen haben Einzug in unseren Alltag gehalten. Haben Sie das auch im Europa-Park gemerkt?

Mack: Ja, vor allem in den Köpfen des Managements. Uns ist noch einmal mehr bewusst geworden, wie wichtig es ist, Geld in die Hand zu nehmen und in die digitale Strategie zu investieren.

Und die ist sicher nicht billig ...

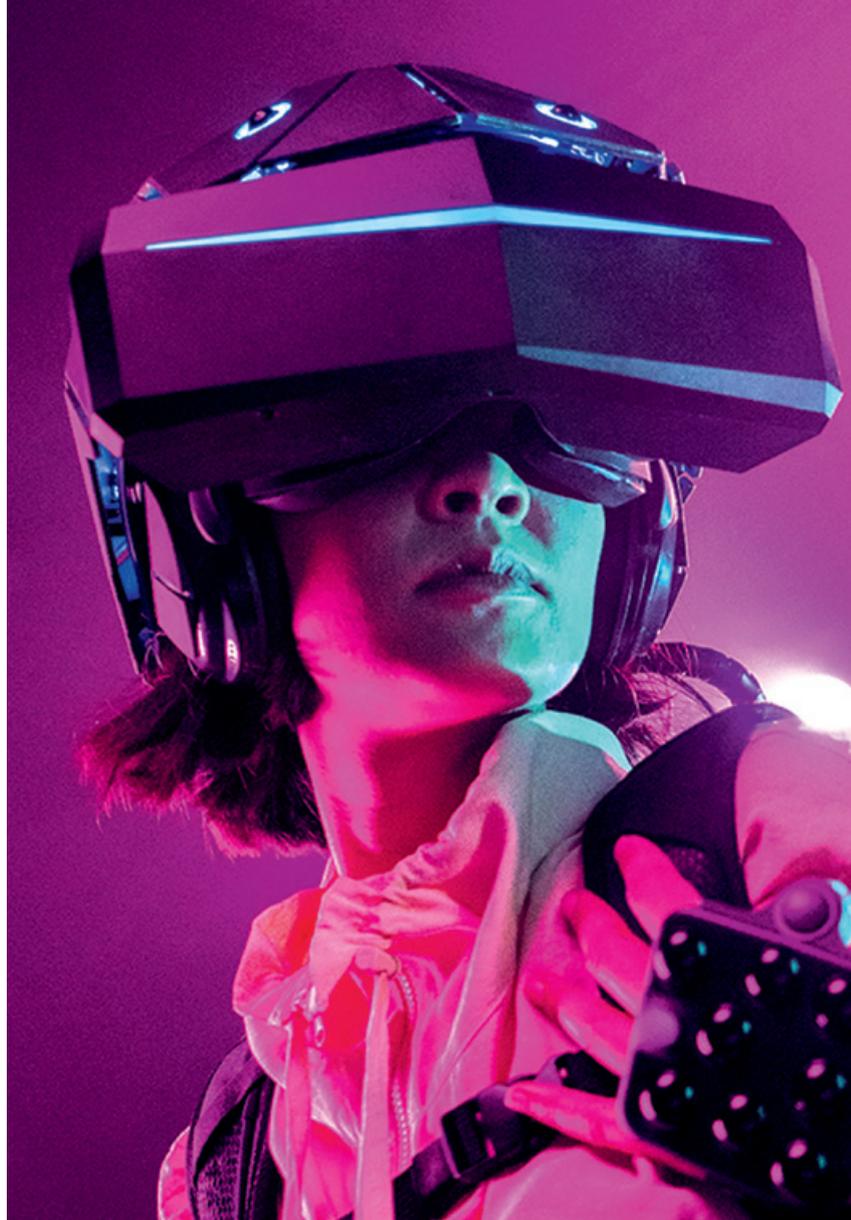
Mack: Nein, aber sie ist notwendig. Ich vergleiche den Aufbau einer zukunftsfähigen digitalen Infrastruktur gerne mit einem Sicherheitsdienst. Den Nutzen erkennt man erst, wenn man ihn in Anspruch nehmen muss. Ein schönes Beispiel dafür ist unsere neue Streaming-Plattform VEEJOY, auf der wir Podcasts und Backstage-Interviews, die Filme von MACK Media und MACK Magic bis hin zu spannenden Hintergrundgeschichten aus dem Park und der Wasserwelt Rulantica ausspielen. Natürlich machen wir damit noch keinen Millionenumsatz, aber es ist eine Investition in die Zukunft.

Eines Ihrer neuen Vorzeigeprojekte ist die VR-Attraktion YULLBE. Was erwartet den Besucher dort?

Mack: YULLBE ist ein Virtual-Reality-Erlebniszentrum direkt neben dem Hotel Krønāsår und der Wasserwelt Rulantica, in dem wir Besuchern eine bislang nie dagewesene Vielfalt an Virtual-Reality-Erlebnissen bieten. In einer virtuellen Welt, in der alles um einen herum täuschend echt aussieht, kann man Dinge erfahren und erleben, die unser alltägliches Leben nicht bietet. Es gibt eine einfachere Variante, bei der man sich eine VR-Brille aufsetzt und zehn Minuten im virtuellen Raum bleibt und die Pro-Variante, die eine halbe Stunde dauert und in der sich bis zu sechs Spieler in der virtuellen Arena aufhalten. Wir sind stolz darauf, dass wir für dieses Konzept mitten in der Pandemie den ersten Kunden finden konnten. Neben dem Standort im Europa-Park gibt es jetzt auch einen im Hamburger Miniatur Wunderland.

Und ist eine weitere Expansion geplant?

Mack: Ja, allerdings ist das eine große Herausforderung für uns. Wir sind Experten im Betreiben



eines Freizeitparks und im Bauen von Achterbahnen. In der Akquise von Kunden aus Bereichen jenseits eines Vergnügungsparks sind wir neu – wir müssen Strukturen umstellen, eine eigene Vertriebsabteilung aufbauen. Wenn wir irgendwann 20 oder gar 30 YULLBE-Standorte haben wollen, geht das nicht von heute auf morgen, aber wir packen es an.

Auch halb-virtuelles Achterbahnfahren ist heute bei Ihnen schon möglich ...

Mack: Genau, das Konzept heißt Coastality, ein Kofferwort aus Rollercoaster und Virtual Reality. Wir bieten das im Alpenexpress und bei Eurosat-Coastality an. Besucher bekommen eine VR-Brille auf und erleben eine wilde Fahrt durch eine virtuelle Welt, in der die eigentliche Achterbahn nur noch das Fahrgefühl vermittelt. Die Welt um einen herum ist rein digital.

Schaffen Sie den klassischen Park damit nicht ab? Vielleicht fahren die Menschen ja bald zu Hause mit VR-Brille Achterbahn und müssen dann gar nicht mehr zu Ihnen kommen.

Mack: Ganz im Gegenteil! Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten. Stellen Sie sich vor: Irgendwann können die Leute zu Hause am Computer ihr eigenes Achterbahn-Erlebnis bauen, loggen sich dann beim Besuch im Europa-Park per Handy ein und bekommen die von ihnen gebaute VR-Welt in unseren Bahnen auf die Brille gespielt. Ich bin überzeugt davon, dass Individualisierung ein Trend ist, der auch die Freizeitparks ein Stück weit erreicht. Und die Leute werden bereit sein, Geld dafür auszugeben. Ich könnte das alles noch viel weiter spinnen ...

Tun Sie sich keinen Zwang an!

Mack: Ich kann mir vorstellen, dass ich mir den kompletten Parkbesuch selbst zusammenbaue, je nachdem, was meine Vorlieben sind. Ein Tag, durchorchestriert von morgens bis abends, von der Achterbahn bis zum Hotelzimmer, je nachdem, welche Experience ich machen möchte. Der Europa-Park wird immer seinen Charme behalten, aber er wird auch der Freizeitpark von morgen werden. 

EINE ANDERE WELT
Der Europa-Park kann mehr als nur Fahrgeschäfte! Bei YULLBE können Besucher mit VR-Brillen ganz neue Welten erkunden. Das Konzept Coastality verbindet die klassische Achterbahnfahrt mit einem wilden Ritt durch ein digitales Universum – VR-Helme machen es möglich (oben links) und Snorri Snorkling VR (unten) in der Wasserwelt Rulantica ist Europas erstes Unterwasser-VR-Erlebnis



SCHON GEWUSST?

Die Firma Feuerstein mit Sitz in Lahr arbeitet auf einer Gesamtfläche von 15.500 Quadratmetern. Mit 1.750 Quadratmetern Photovoltaikanlagen deckt sie rund 75 Prozent ihres Energiebedarfs regenerativ



Fotos: Galina Ens

GUTES TEAM
Jürgen Feuerstein mit seiner Beraterin Anja Ferber im Concept Store der weltweit bekannten Marke MOLOTOW. An den Wänden: rund 2600 Artikel

"ON FIRE!"

MOLOTOW-Erfinder Jürgen Feuerstein brennt nicht nur für Kunst und Kreativität – er sprüht auch vor Ideen. Und damit die richtig zünden, braucht es die perfekten Partner

Es sind oft die kleinen Dinge, die unsere Welt nachhaltig verändern. Ein Stift zum Beispiel. Ein wechselbarer Sprühkopf. Farben ohne Gift oder auch eine Galerie für Graffiti. Hinter all dem steckt ein Mensch aus Lahr, der nicht so recht in gängige Schubladen passt: Jürgen Feuerstein. Echter Pionier. Erfolgreicher Unternehmer. Überzeugter Idealist. Besessener Tüftler und Freund der Kunst. Seit mehr als 25 Jahren macht er mit seiner Marke MOLOTOW die Welt von Lahr aus nicht nur schöner und bunter, sondern auch sauberer, nachhaltiger und intelligenter.

Im Lahrer Osten hat Feuerstein alte Panzergerägen der Kanadier gekauft. Seine Version von Schwertern und Pflugscharen halt. Wo früher Soldaten marschierten, hat inzwischen die Kunst das Kommando. Könnte man sich stundenlang drüber unterhalten, schon klar. Und doch: Heute soll es mal nicht um Banksy und Strumbel gehen. Auch nicht um die anderen tollen Künstler und ihre Werke, die hier in der Galerie K31 so akkurat nebeneinander hängen und mit der er seinen Beitrag dazu leistete, Urban Art und Graffiti weltweit salonfähig zu machen.



SPARSCHWEIN MAL ANDERS
Erst von oben zeigt sich, wie viele Photovoltaikmodule die Firma Feuerstein inzwischen auf dem Dach hat. Sie decken 75 Prozent des Energiebedarfs

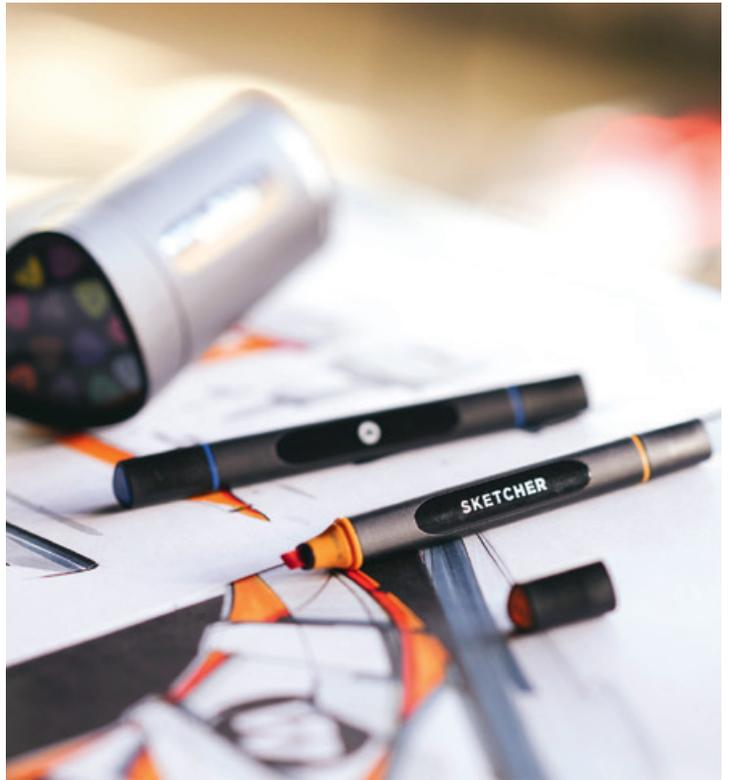
ZIEMLICH GROSSE ZIELE...

Feuerstein sprüht vor Ideen. Vor Energie. Er treibt an, schiebt an, setzt um. Innovationswut nennt er das selbst und greift nach einer Packung Stifte. Im ersten Moment denkt man: Naja, noch ein Stift. Kaum etwas Besonderes, wenn man schon 2600 Artikel im Sortiment hat, oder? „Von wegen“, lacht Feuerstein. „Mit den Sketchern können wir wirklich etwas bewegen.“ Das „Wir“ bezieht sich dabei nicht auf ihn und seine 38 Mitarbeiter – sondern auf die enge Zusammenarbeit mit Schneider Schreibgeräte aus Tennenbronn, dem technologischen Weltmarktführer bei Kugelschreibern.

95 Prozent Wertschöpfungstiefe, ein absoluter Hidden Champion. „Wir haben uns zusammengetan: Schneider bringt mir das Schreiben bei, ich ihnen das Malen“, sagt Feuerstein und schraubt den Sketcher auseinander. Zum Vorschein kommen zwei Patronen hinter wechselbaren Spitzen. 120 Farben, unzählige Schattierungen und komplett modular. Hergestellt zu 95 Prozent aus recyceltem Kunststoff und 100 Prozent made in Germany. Gedacht für Architekten, Modeschöpfer oder Grafik-Designer und technologisch eine >

60 000 KOMBINATIONEN

Den Sketcher gibt es mit drei Spitzen, je zwei Patronen und mit 120 Farben. Um die alle zu zeigen, gibt es mit yoursketcher.com extra einen Konfigurator



**„WIR FREUEN UNS,
EIN SOLCH INNOVATIVES
UND NACHHALTIGES
UNTERNEHMEN ZU
BEGLEITEN“**

ANJA FERBER



PRODUKTION IN TENNENBRONN
Für Molotows neue Produkte wurden
extra Fertigungslinien entwickelt

> andere Liga als die bisher üblichen Einwegstifte mit getränkten Tampons. „Noch werden 99 Prozent aller Malgeräte weggeschmissen, wenn sie leer sind“, sagt Feuerstein dazu und schiebt hinterher: „Ich finde: Das sollten wir ändern.“

EIN GAME-CHANGER

Auf diesem Weg ist Feuerstein schon seit 15 Jahren unterwegs. Die von ihm entwickelten One4All-Marker waren dazu der erste große Streich. Ein Game-Changer. Nicht nur für die Urban-Art-Szene. „Wir haben uns gefragt: Wie wird ein technisches Massenwerkzeug zu einem nachhaltigen Produkt?“, sagt Feuerstein. „Unser Ziel war es, einen nachfüllbaren Pumpmarker mit wechselbaren Spitzen zu entwickeln, den man mindestens 50-mal nachfüllen kann.“ Das vermeidet jede Menge Plastikmüll, schont den Geldbeutel und hat zu einem Umdenken geführt „Damit konnten wir die Urban-Art-Szene wirklich für Nachhaltigkeit sensibilisieren“, fasst Feuerstein zusammen.

Mit den Sketchers nimmt Feuerstein einen neuen Markt ins Visier. Die Power von Schneider hilft dabei sehr. Die eigens gebaute Produktionsanlage für die Sketcher, die gemeinsam entwickelte Spezialtinte (UV-beständig, schnell trocknend und ohne lästigen Alkoholgeruch), das weltweite Vertriebsnetzwerk, die Logistik – zusammen geht einfach mehr. „Der Sketcher wird das Referenzprodukt im Zweispitzenmarkerbereich weltweit werden“, sagt Feuerstein. Die Investitionskosten von drei Millionen Euro dürften also gut investiert sein.

Apropos Geld: Feuersteins Sparschwein sitzt auf dem Dach, leuchtet blau in der Sonne und macht Strom. „Kann man so sagen“, lacht er und fügt hinzu: „Drei Viertel unseres Energiebedarfs decken wir inzwischen mit der PV-Anlage. 2007 haben wir die ersten Module installiert, heute sind es 1500 Quadratmeter.“

Immer mit dabei: die Volksbank Lahr in Person von Anja Ferber aus dem Private-Banking-Team. „Es ist wichtig, dass man so einen Partner hat“, sagt Feuerstein. „Ich hab das Gefühl, dass die Volksbank mich versteht. Und während Banken einem erzählen, was alles schwierig ist, fragt mich meine Bank, was sie für mich tun kann. Mir ist das wichtig, dass die Volksbank immer zur Stelle ist, sehr vertrauenswürdig und mit der richtigen ethischen Einstellung unterwegs.“

DIE NÄCHSTE CHALLENGE

Bei einem weltweit erfolgreichen Unternehmen wie der Feuerstein-Gruppe und der Marke MOLOTOW geht es nicht um Darlehen oder Finanzierungen – nicht einmal für Forschung & Entwicklung –, sondern um komplexere Aufgaben. Risikostrukturierung zum Beispiel. Fördermittel. Anlagen in Immobilien und andere Sachwerte. Wie man sich der Inflation erwehrt oder wie die Schnittstellen und das Kassensystem für das Versand- und Online-Geschäft zu gestalten sind. „Da geben wir jetzt richtig Gas“, sagt Feuerstein noch. „Bei Instagram sind wir mit einer halben Million Followern schon ganz gut – höchste Zeit also, auch einen spitzenmäßigen Online-Shop zu etablieren, oder?“



„Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ – die R+V unterstützt soziale Projekte und mehr. Weiter Infos unter: www.mission-miteinander.de

R+V AKTIV IN: MISSION MITEINANDER

Mit einem Budget von 1,6 Millionen Euro fördert die R+V im Rahmen eines neuen Programms Zukunftsprojekte. Unter dem Motto MissionMiteinander greift die R+V gesellschaftlich relevante Themen auf und fördert Projekte, die Lösungen für elementare Probleme unserer Zeit bieten.

Um eine Förderung können sich Projekte aus den folgenden Bereichen bewerben: Umwelt- und Klimaschutz, Wirtschaft und Technik, Soziales und Gerechtigkeit, Bildung, Gesundheit. Dabei ist es nicht entscheidend, ob die Projekte bereits laufen, gerade erst starten, vor dem nächsten großen Schritt stehen oder bisher nur

auf dem Papier existieren. Sowohl gemeinnützige Vereine, soziale, karitative oder Bildungseinrichtungen als auch Stiftungen, Kommunen, Genossenschaften und R+V-Mitarbeiter selbst können ihre Projekte einreichen.

Der Anlass für die Aktion ist das 100-jährige Jubiläum der R+V. Mit ihr wolle sie der Gesellschaft etwas zurückgeben. Seit ihrer Gründung basiert die R+V auf dem genossenschaftlichen Prinzip: „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ (Friedrich Wilhelm Raiffeisen). „Unsere Werte solide, begeisternd, genossenschaftlich sollen im Jubiläumsjahr besonders erlebbar werden“, heißt es vonseiten der R+V.

SIMON WEBER: NEUER LEITER GWERBEKUNDEN

Simon Weber ist neuer Berater für Gewerbekunden/Freie Berufe und wird die Leitung des zehnköpfigen Teams übernehmen, das ein Teil des Bereichs Firmenkunden ist. Weber folgt damit auf Gerold Erb, der im Herbst in den Ruhestand geht.

Bis dahin übernimmt Weber bereits Verantwortung für einen Teil des Teams. Zudem wurde er zum Prokuristen ernannt. Weber betreut selbst etwa 20 Kunden und will weiterhin zu ihnen raus auf Termine: „Ich möchte das Marktgeschehen live und direkt miterleben“, sagt er. Sein strategisches Ziel, im Einklang mit der Zielsetzung der Volksbank Lahr, ist es, den Firmenbankenbereich zu einem der stärksten in Baden-Württemberg zu machen.

Zusätzlich zu seinen Firmenkunden berät Weber auch Kommunen. Den größten Anteil seiner Arbeit machen die Führungsaufgaben aus, die er bereits übernommen hat und die noch auf ihn zukommen.



Tritt die Nachfolge von Gerold Erb an: Simon Weber wird Leiter Gewerbekunden/Freie Berufe

Weber ist kein Neuling – weder im Bankgeschäft noch bei der Volksbank Lahr. Nach seiner Bankausbildung und seiner Tätigkeit in der Restrukturierung von Unternehmen (teils für die Volksbank) arbeitete er bis 2018 schon einmal hier im Team. Nach einer Zwischenstation bei der Landesbank Baden-Württemberg kehrt er nun zurück. Warum? Ganz einfach: „Hier herrscht ein tolles Betriebsklima und ich kenne viele Kollegen“, sagt er. In einem Video der Volksbank stellt sich Simon Weber online vor.



HIER GEHT'S ZUM VIDEO MIT SIMON WEBER

LAHRS TIKTOK-MILLIONÄRE

BlackVRst geht viral: Die junge Marke der Volksbank Lahr um Leon Saar und Juliana Semmler hat mit „Finanzen.Einfach.Verstehen“ einen neuen Onlineauftritt. Auf Youtube, Instagram, Facebook und TikTok sprechen Leon und Juliana über aktuelle Finanzthemen und die Dauerbrenner der Geldanlage. Das Ganze leicht verständlich, sehr unterhaltsam, kompakt und zugeschnitten auf Social Media. „Auf Youtube gehen wir dabei am meisten in die Tiefe“, sagt Leon Saar. Als viraler Erfolg zeigte sich zuletzt aber ein Video auf TikTok drei Millionen Mal wurde es angeschaut und katapultierte die Followerzahlen übers Wochenende von 30 000 auf 90 000, Tendenz aktuell: 150 000. Damit ist die Volksbank Lahr bei TikTok aktuell die zweitgrößte und -erfolgreichste Bank Deutschlands.

„Die Grundidee war die“, erklärt Leon Saar, „dass es an der finanziellen Bildung in Deutschland nach wie vor hapert.“ Der Youtube-Kanal (youtube.com/c/BlackVRst) setzt dort an. Inzwischen produziert das Team auch Videos für andere Volksbanken und genossenschaftliche Verbundpartner.



DAS KOSTENLOSE START-DEPOT

Für Kunden zwischen 18 und 30 Jahren hat die Volksbank Lahr ab sofort ein kostenloses Depot im Programm. Es trägt den Namen meinDepot. Die Depotführung und die Verwaltung der eigenen ETF- und Aktien-Sparpläne sind kostenlos und die Depotöffnung kann ganz bequem online durchgeführt werden.

Ist das Depot erst mal eröffnet, kann der Nutzer von überall aus mobil traden und in Kürze auch in der App. Aktien, ETFs, Fonds, Zertifikate, Optionsscheine und Hebelprodukte sowie Anleihen – mit meinDepot ist das alles möglich. Je Transaktion bei Tradegate und Quotrix fallen 4,95 Euro an. Im Aktionszeitraum bis zum 30. Juli gibt es für das neue Depot 50 Euro Startguthaben, ausgezahlt nach dem ersten Trade. Weitere Infos zu meinDepot, dem Depot U30, unter: www.volksbank-lahr.de/meindepot

Der Kampf mit den fliegenden Preisen

Krieg in Europa, eine galoppierende Inflation, verrückte Rohstoffpreise und die unklare Zinsentwicklung – wie stellt man sich als Anleger auf diese neue Normalität ein?

Wenn man sogar abends beim Bier mit Freunden über Inflation und Konjunktur spricht – dann ist die Lage wirklich ernst. Da ist es auch kein Trost, dass 1981, 1973/74 und 1951 die Preise noch ein bisschen krasser galoppiert sind. Im Gegenteil: Wer erinnert sich schon noch, wie er damals im Depot gegen-gesteuert hat? Eben. Daher haben wir mit Dr. Jan Holthusen von der DZ Bank in Frankfurt über konjunktuelle Aussichten, die Preise von morgen und seine Meinung zu Gold und Aktien, Immobilien und Kryptos gesprochen. Parallel dazu haben wir Frank Kux, den Leiter Private Banking bei der Volksbank Lahr gefragt, auf welche Inflationsstopper er persönlich setzen würde. Und damit steigen wir jetzt vielleicht einfach mal ein...

OPTION 1: HEP - SOLAR PORTFOLIO

„Man spürt, wie aufmerksam unsere Kunden derzeit die Nachrichten verfolgen und dass sie sich Sorgen machen“, sagt Frank Kux. „Dennoch gibt es aus unserer Sicht keinen Grund, plötzlich wilde Dinge zu empfehlen und Depots im großen Stil umzuschichten.“ Ganz im Gegenteil: Gerade für den langfristigen Vermögensaufbau komme man auch in Zeiten hoher Inflationsraten an Aktienfonds gar nicht vorbei. „Es kann sich aber lohnen, über eine Beimischung aus dem Bereich der

offenen oder geschlossenen Fonds nachzudenken und die politische Großwetterlage einzupreisen“, sagt Kux. Ganz interessant sei in diesem Zusammenhang der Alternative Investmentfonds der Firma HEP aus Güglingen bei Stuttgart, der Solar Portfolio 2, über den man in Entwicklung, Bau und Betrieb von Solarkraftwerken in Deutschland, Japan und Nordamerika investiert.

OPTION 2: EUROPA WOHNEN PLUS

Man kennt es vom Kreuzwörterrätsel: Probates Mittel gegen Inflation und volatile Aktienkurse mit zehn Buchstaben? I-M-M-O-B-I-L-I-E-N! „Kann man so sagen“, meint Frank Kux und schmunzelt. ➤



FRANK KUX
Bereichsleiter Private Banking





> „Die Patrizia bietet mit dem Grundinvest Europa Wohnen Plus gerade ein interessantes Produkt an: sozusagen ein paneuropäisches Immobilien-Investment.“ Mit Blick auf Europas demografische Entwicklung (die Menschen leben immer länger) und die anhaltende Urbanisierung (immer mehr Menschen ziehen in die Städte) setzt der Fonds darauf, dass der strukturelle Wohnungsmangel in Wachstumszentren uns alle noch lange begleiten wird. Entsprechend wird investiert – in kleine Apartments, in modernes Wohnen und das mit breiter Streuung für eine gute Diversifikation. „Wer einen offenen Immobilienfonds bevorzugt, für den ist der Unilmmo Deutschland vielleicht das Richtige“, ergänzt Kux. „Dieser Fonds eignet sich auch für konservative Anleger, die sehr viel Wert auf Sicherheit legen.“

OPTION 3: SWISS GOLD PLUS

Und wenn es weder Aktien noch Unternehmensbeteiligungen oder Immobilien sein sollen? „Dann ist Gold natürlich ein naheliegender Gedanke“, sagt Frank Kux. „Wer will, kann bei uns auch physisches Gold erwerben, mit nach Hause nehmen oder bei uns verwahren lassen. Eine gute Alternative dazu aber ist Swiss Gold Plus als Schweizer Substanzwertportfolio, emittiert von der DZ Privatbank.“

Swiss Gold Plus setzt auf physisches Gold, auf defensive Schweizer Aktientitel sowie auf Anleihen öffentlicher Emittenten und Immobilien in der Schweiz. Der Fonds eignet sich damit besonders für Anleger, die eine substanzwertorientierte Anlagestrategie in ihr bestehendes Portfolio einbeziehen und bewusst in den Schweizer Franken und Vermögensanlagen in der Schweiz diversifizieren möchten. 



Was kommt jetzt auf uns zu?

Volkswirt Dr. Jan Holthusen von der DZ Bank rechnet mit einer anhaltend hohen Preissteigerung, steigenden Zinsen und einer vorübergehenden Eintrübung der Konjunktur. Für Anleger heißt das: Aktien und Fonds gehören ins Depot!

Auf Dr. Jan Holthusen und sein Team im Bereich Research und Volkswirtschaft warten spannende Wochen. Wie entwickelt sich die Konjunktur? Die Preise? Was heißt das für den Finanzmarkt und damit auch für Anleger oder Unternehmer? Nun: Fragen wir ihn doch einfach mal...

Herr Dr. Holthusen, die Inflation war über Jahre kein Thema. Seit Dezember 2020 aber galoppiert die Preisentwicklung. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Gründe?

Der Inflationsanstieg im Jahresverlauf 2021 hing vor allem mit der Erholung nach der Corona-Krise zusammen. Die Energiepreise, die im ersten Jahr der Pandemie stark gesunken waren, haben sich 2021 wieder normalisiert. Daneben haben sich auch andere Rohstoffe merklich verteuert. Liefer-schwierigkeiten im internationalen Handel haben zu erheblichen Kostensteigerungen für die Unternehmen geführt. Und jetzt verteuert der Ukraine-Krieg insbesondere Rohstoffe weiter.

Was ist für Sie die relevante Messgröße und an was sollten sich Unternehmer orientieren?

Unternehmen orientieren sich zuerst sicherlich an den Erzeugerpreisen in ihren Branchen. Für Unternehmen, die in ihrer Wertschöpfung nah am Verbraucher sind, wird die Inflationsrate der Konsumentenpreise eine wichtige Bezugsgröße sein.

Wer bei der Inflation genauer hinschaut, sieht große Unterschiede: Bei Kleidung, Bildung und Kommunikation stagnieren die Preise, Energie- und Transportkosten explodieren regelrecht. Ist aus Ihrer Sicht ein Ende dieser Entwicklung schon abzusehen?

Der Krieg in der Ukraine hat die Energiepreise noch weiter nach oben getrieben. Die weite-

re Entwicklung wird stark von Sanktionen und Kriegsverlauf abhängen. Für die weitere Preisentwicklung ist entscheidend, ob es zu dauerhaften Unterbrechungen der Rohstoff- und Energieimporte aus Russland kommt oder nicht.

Wo werden wir Ende 2022 liegen? Eher bei zwei, bei fünf oder bei zehn Prozent?

Das lässt sich momentan schwer sagen, da die weitere Entwicklung in der Ukraine sehr unsicher ist. Wir müssen aber davon ausgehen, dass wir eher bei fünf als bei zwei Prozent Inflation liegen.

Und nach 2022?

Eine Entspannung bei den Preisen ist noch lange nicht in Sicht. Die Europäische Zentralbank hat eine Zielrate von zwei Prozent, die sie mittelfristig erreichen will. Derzeit scheint dieses Ziel in Gefahr zu sein, denn von Seiten der Energiepreise drohen erhebliche Aufwärtsrisiken, und das nicht nur mit Blick auf Corona-Nachholeffekte und den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine, sondern eben auch durch die Energiewende.

Was erwarten Sie bei den Rohstoffen?

Die Nachrichtenlage rund um den Ukraine-Krieg bestimmt derzeit die Preisentwicklung am Rohstoffmarkt. Noch stärkere Sanktionen gegen Russland wie ein Öl-Embargo sind aufgrund der weiteren Eskalation in Osteuropa möglich. Bis auf die USA hat noch kein Land einen Importstopp verhängt. Immerhin ist beim Rohöl eine akute Verknappung erst mal nicht abzusehen. Das liegt auch daran, dass Lieferanten wie Saudi-Arabien, die USA oder der Iran einspringen können. Anders sieht es bei Erdgas aus – hier ist ein Mangel sehr viel schneller möglich. Der Kontinent be-

„GOLD IST EHER ALS
VERSICHERUNGS-
POLICE DENN ALS
INFLATIONSSCHUTZ
ANZUSEHEN“



DR. JAN HOLTHUSEN
leitet den Bereich Research
und Volkswirtschaft bei der
DZ Bank in Frankfurt

Inflationsrate nach Ländern (in Prozent)

DEUTSCHLAND IM MITTELFELD

Die Inflationsrate hierzulande ist ähnlich hoch wie im gesamten Euro-Raum. Besser stehen Frankreich und die Schweiz da



Quelle: Trading Economics

► zieht fast die Hälfte des Rohstoffs aus Russland und die Angebotsseite lässt sich nur langsam diversifizieren. Flüssiggas-Terminals oder -Tanker lassen sich nicht über Nacht bauen. Deshalb sollten wir uns auf Engpässe einstellen. Auch bei Aluminium, Nickel, Palladium und Platin haben wir hohe Abhängigkeiten von russischen Lieferungen. Engpässe könnten erneut dafür sorgen, dass Aufträge nicht pünktlich erfüllt werden. Bei Agrarrohstoffen wie Weizen und Raps gehören Ukraine und Russland zu den weltweit größten Exporteuren, entsprechend düster sieht die aktuelle Lage aus. Es kommt schon jetzt zu erheblichen Angebotsstörungen, weil der Schiffsverkehr über das Schwarze Meer blockiert ist. Das wird auch auf die Lebensmittelpreise in Deutschland durchschlagen. So bleibt der Inflationsdruck durch den angespannten Rohstoffmarkt hoch.

Zu was wird das führen? Höhere Löhne?

Je länger die Inflationsrate so hoch ist wie derzeit, desto stärker wird zweifellos der Druck auf die Gewerkschaften, diesen Kaufkraftverlust über höhere Lohnforderungen wieder hereinzuholen. Ein steigender Mindestlohn sowie der allgegenwärtige Facharbeitermangel könnten diese Entwicklung noch verstärken.

Bleibt Europa trotzdem in Kauflaune?

Die Voraussetzungen sind gut. Eine solche internationale Krise hat das Potenzial, dass die Verbraucher erst einmal vorsichtig agieren und sich mit ihren Ausgaben zurückhalten. Die hohe Sparquote der letzten zwei Jahre könnte den Konsum bei einer Beruhigung der politischen Lage aber trotz steigender Tank- und Heizrechnungen rasch beflügeln.

Erwarten Sie eine Eintrübung der wirtschaftlichen Lage durch die steigende Inflation?

Ja, vorübergehend. Wie stark, das ist vor allem abhängig vom weiteren Verlauf des Ukraine-Krieges. In diesem Jahr rechnen wir für Deutschland aber nur noch mit einem Wachstum von 1,9 Prozent.

Lassen Sie uns noch über Zinsen sprechen. Werden die weiter steigen oder liegt das Thema durch Putins Krieg erst einmal auf Eis?

Erledigt ist das Thema nicht. Wenn sich die Wirtschaft in der Eurozone wieder erholt, ist gegen Jahresende eine erste Zinserhöhung der EZB um 25 Basispunkte durchaus möglich und auch notwendig. Zu Beginn des kommenden Jahres könnte ein zweiter Schritt folgen.

Und was bedeutet jetzt all das für Anleger? Raten Sie zum Gold?

Immobilien und Aktien haben in der Vergangenheit einen guten Inflationsschutz bewiesen, Aktien sogar noch einen besseren als Betongold. Apro-

pos Gold: Da die Schuldenstände vieler Staaten aufgrund der Corona-Krise und erhöhter Verteidigungsbudgets steigen werden, dürfte Gold auch weiter als Stabilitätsanker fungieren. Allerdings ist es aus meiner Sicht mehr als Versicherungspolice denn als Inflationsschutz anzusehen. Es gehört zwar in ein ausgewogenes Portfolio, sollte aber nur zu einem geringen Teil einem Depot beigemischt werden.

Wie ist das mit Aktienfonds? Spielt Inflation eine geringere Rolle, wenn die Geldanlage auf Wertpapieren gründet?

In den vergangenen 50 Jahren haben deutsche Aktien inflationsbereinigt um 6,1 Prozent pro Jahr zugelegt. Ihre Kursentwicklung lag somit deutlich über den Preissteigerungen. Die inflationsschützende Wirkung von Aktienanlagen liegt in der Fähigkeit der Unternehmen, sich an das steigende Preisumfeld anzupassen. Diese Fähigkeit steht und fällt mit der Preissetzungsmacht, d.h. der Fähigkeit, Preiserhöhungen durchzusetzen, ohne den Absatz an den Endkunden spürbar zu verringern. Wer global streut und langfristig anlegt, sollte keine Angst vor Inflation haben.

Es gibt Menschen, die ihr Heil in Kryptowährungen suchen. Wie sehen Sie das?

Kryptowährungen, oder besser Krypto-Assets, sind keine Währungen im eigentlichen Sinne. Aufgrund ihrer Schwankungsanfälligkeit sind sie weder ein seriöses Zahlungsmittel noch ein wirksamer Schutz vor Inflation. Geeignet sind sie dagegen als Spekulationsobjekt – mit ihnen kann man in kurzer Zeit viel Geld gewinnen. Aber natürlich kann man aufgrund der starken Schwankungen in kurzer Zeit auch viel Geld verlieren. Wer sich darauf einlassen will, kann das tun, sollte aber nur so viel einsetzen, dass er im ungünstigen Fall auch einen Totalverlust verkraften kann.

Letzte Frage: Wie steht es um Immobilien?

Die Immobilienpreise in Deutschland sind in den vergangenen Jahren schon rasant angestiegen. Eine gewisse Abkühlung dieser Entwicklung ist recht wahrscheinlich, wobei es hier auch stark darauf ankommt, welche Art von Immobilien man betrachtet und wo diese liegen.

Private Debt als neue Option für Anleger

Seit der Finanzkrise tun sich Banken mit der Kreditvergabe an Unternehmen noch schwerer als früher – in die Bresche gesprungen sind Fonds. Gleichzeitig sind Private-Debt- und Private-Equity-Modelle als alternative Assets bei Anlegern sehr gefragt – und bieten Unternehmen die Chance auf schnelles Wachstum

Wenn Unternehmen Geld benötigen, ist meist die Hausbank der erste Ansprechpartner. Was aber, wenn ein Start-up die Grenzen normaler Fremdkapitalfinanzierungen sprengt? Oder wenn das Hauptziel schnelles Wachstum ist? „Das Zauberwort heißt immer öfter Private Debt“, sagt Johannes Weide von der BlackVRst Capital Management, dem Spezialisten für alternative Investments bei der Volksbank Lahr. Er sagt: „Es kann oder besser: Es muss heute nicht mehr immer die Bank sein, die frische Finanzmittel zur Verfügung stellt.“

Wenn Konzerne, Mittelständler oder auch junge Unternehmen größere Investitionen planen, bieten sich inzwischen auch andere Geldgeber an. Kreditfonds stehen parat, um Unternehmensfinanzierungen zu schultern. Statt klassisch von einem Kreditinstitut bekommt ein Unternehmen dabei das Darlehen von einer Fondsgesellschaft, Versicherung, Pensionskasse oder einem Family Office – eine alternative Form der Kreditfinanzierung, wobei der Begriff Private Debt nicht einheitlich verwendet wird

– im Gegenteil: Oft werden Corporate Debt, Direct Lending, Alternative Lending, Non-Bank Lending oder Private Credit teilweise synonym verwendet.

„Grundsätzlich geht es bei Private Debt darum, dass private Darlehen durch Nicht-Banken vergeben werden“, sagt Johannes Weide. „Aufgrund der niedrigen Zinsen und der hohen Investorennachfrage ist der Private-Debt-Markt in den vergangenen zehn Jahren stark gewachsen“, so Weide weiter. Eine Entwicklung, die man in den Vereinigten Staaten schon seit Jahrzehnten beobachten kann, weil einerseits die Banken – insbesondere nach der Finanzkrise – vorsichtiger bei der >

JOHANNES WEIDE

Der Wertpapierexperte ist seit 2011 bei der Volksbank Lahr, kümmert sich um das Private Banking für Firmenkunden und ist Geschäftsführer der BlackVRst Capital Management



„ICH GLAUBE, IN
ZUKUNFT WIRD AUCH
PRIVATEN ANLEGERN DER
ZUGANG ZU PRIVATE
DEBT DEUTLICH
LEICHTER GEMACHT“

JOHANNES WEIDE



DIE RICHTIGE ANLAGE

BlackVRst Capital bringt sie zusammen: Projektentwickler, Kommunen und Unternehmen mit Finanzierungsbedarf sowie Investoren aus der Nachbarschaft. Mehr Infos gibt's unter www.blackvrst.capital

- Kreditvergabe geworden sind, andererseits die Investoren in Zeiten von Niedrigzinsen nach höheren Renditen streben – sehr zum Wohl von Unternehmen mit Wachstumsbedarf, die dank dieser flexibel ausgestalteten Finanzierungen schneller zu mehr Liquidität kommen.

ABSICHERUNG ÜBER ZINSSÄTZE

Aber: Private Debt hat seinen Preis. Weil Private-Debt-Kredite in der Regel einen deutlich geringeren Besicherungsgrad aufweisen als normale Bankdarlehen, sind die Zinssätze viel höher und es ist wichtig, seine Risiken breit zu streuen. „Logisch“, sagt Johannes Weide. Denn im Insolvenzfall sitzen fast immer Banken auf dem ersten Rang, um als Gläubiger zuzugreifen. Private Kreditgeber hingegen bepreisen über Zinssätze von bis zu 10 Prozent ihr Risiko, abhängig von der Bonität des Kreditnehmers.

„Bei einem sehr großen Unternehmen, das kurz vor dem Listing an der Börse steht und im Zweifel mit Anleihen arbeiten kann, ist die Bonität natürlich größer und die Zinsen damit niedriger als bei einem jungen Unternehmen“, sagt Weide. Grundsätzlich gelte aber immer, dass die allerwenigsten Kreditnehmer

freiwillig auf Private Debt zurückgreifen, so Weide, sondern vielmehr dann, wenn es über die Banken nicht mehr weitergeht, weil alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind.

Eine Ausnahme bilden Start-ups – weil viele dieser Unternehmen so jung sind, dass sie wegen fehlender Cash Flows allein schon aus regulatorischen Gründen bei Banken noch kein Geld aufnehmen können, gleichzeitig aber wachsen müssen. „Hier bieten sich von Beginn an Mezzanine- oder Nachrangfinanzierungen am privaten Kapitalmarkt an“, so Weide. Also Mischformen, bei denen das Fremdkapital in Teilen bilanziell dem wirtschaftlichen Eigenkapital zugeschrieben werden darf.

Da negatives Eigenkapital unbedingt vermieden werden sollte, werde es immer öfter nur in vermögensbildende Werte investiert. Dies sei beispielsweise beim Bau einer neuen Produktionshalle der Fall. „Schwieriger liegt es, wenn in Forschung oder Entwicklung investiert werden soll.“ Genau hier eigne sich eine Mezzanine-Finanzierung. So kommen private Geldgeber ins Spiel, die aber meist nicht direkt, sondern der Risikostreuung zuliebe über eine Art Fonds investieren.

Für Weide ist in einem Atemzug mit Private Debt auch immer Private Equity zu nennen. „Das ist der englische Begriff für das deutsche Wort Beteiligungskapital“, so Weide. „Das Modell bildet damit das Gegenteil zu

Private Debt.“ Allerdings mit demselben Ziel: schnelles Wachstum für die Unternehmen und hohe Renditen für die Anleger, mit deren Mitteln der Fonds die Unternehmensanteile erwirbt.

Damit die Unternehmen erfolgreich sind, investieren viele Fonds neben Geld auch Zeit und Know-how. Sie entwickeln Unternehmensstrategien, planen Expansionen und optimieren Prozesse. Auch die weitreichenden Netzwerke, über die Beteiligungsgesellschaften verfügen, können für die Unternehmen hilfreich sein.

NEUE CHANCEN FÜR ANLEGER

Die Bank, erklärt uns Weide, habe in beiden Segmenten – Private Debt und Private Equity – Schnittpunkte. „Mit der BlackVRst Capital Management können wir Anlagen bieten, die für private wie institutionelle Anleger interessant sein können. Kleinanleger können sich bereits mit wenigen Hundert Euro beteiligen, institutionelle Anleger ab 250 000 Euro – mit vielversprechenden Renditen. Weide nennt Beispiele: Beim Nachhaltigkeitsprojekt eines Kunden mit sehr guter Bonität liegt die Rendite schon bei rund drei Prozent. „Bei einem jungen Unternehmen sind es sogar 7 Prozent oder mehr“, sagt Weide. „Es kommt halt immer darauf an, in was man investieren möchte: ein regionaler Windpark vielleicht? Ein Seniorenheim? Oder doch die Entwicklung neuartiger Batterien?“

In Zukunft, glaubt Weide, werden Private Debt und Private Equity für private Anleger immer mehr Wichtigkeit erlangen. „Denn diese Modelle bieten eine gute Möglichkeit, das Portfolio zu diversifizieren, was aufgrund der erhöhten Risiken bei Private Debt und Private Equity fundamental wichtig ist!“

PROJEKT HEIMATWALD

Den Schwarzwald erhalten, für den Klimaschutz was tun: Das ist die Idee hinter dem Projekt Heimatwald, das vom Offenburger Magazin heimat Schwarzwald mit dem Waldwirtschaftsamt des Ortenaukreises gestartet wurde

ALLE HÄNDE VOLL ZU TUN
Vorstand Peter Rottenecker bei der jüngsten Pflanzaktion des Projekts Heimatwald auf dem Uhlberg in Sulz. 200 junge Bäume sind hier gepflanzt und dann mit umweltfreundlichen Röhren versehen worden – ansonsten würden Rehe die junge Triebe wie Salat verdrücken...

Hör mal, wer da hämmer!

Auch ein Wald braucht Liebe. Erst recht in Zeiten des Klimawandels. Und weil das eine echte Gemeinschaftsaufgabe ist, unterstützt die Volksbank Lahr das Projekt Heimatwald und pflanzt Zukunft



Noch ein paar Jahre, dann sind die kahlen Stellen hier am Sulzer Eichberg wieder voller Leben. Dann werden Vögel singen, der Wind mit den Blättern spielen. Jetzt aber hämmern, keuchen und japsen hier die freiwilligen Helfer, die rund 200 Setzlinge für das Projekt Heimatwald pflanzen. Eiche und Pekannuss, Spitzahorn und Schwarznuss. Gut 30 Meter werden diese Bäume einmal hoch – aber noch viel wichtiger: Diese Bäume haben das Potenzial, dem Klimawandel zu trotzen und helfen so dem ganzen Schwarzwald, sich für die Zukunft zu wappnen.

NACHHALTIG NACHPFLANZEN

„Was Sie hier machen, ist eine großartige Initiative“, lobte Lahrs Oberbürgermeister Markus Ibert zur Begrüßung am frühen Morgen. Gerade in einer von Krisen und Angst geprägten Zeit sei es wichtig, das Generationenthema Klimaschutz nicht nur im Auge zu behalten, sondern aktiv anzugehen. Denn „Nachhaltigkeit kommt von nachwachsen“, so Ibert.

Ganz ähnlich sieht das auch Peter Rottenecker, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Lahr. Mit Spaten und Stiefel statt Sacko und Stift packten er und drei weitere Mitarbeiter der Volksbank kräftig mit an, um unter fachkundiger Anleitung von Forstwirt Matthias Neumaier ein Stück Zukunft zu pflanzen. „Mit dem Projekt Heimatwald übernehmen wir Verantwortung für die Region und für nachfolgende Generationen“, sagt Peter Rottenecker. „Und ganz unter uns: Mal einen Tag im Wald zu arbeiten, macht auch noch Spaß!“

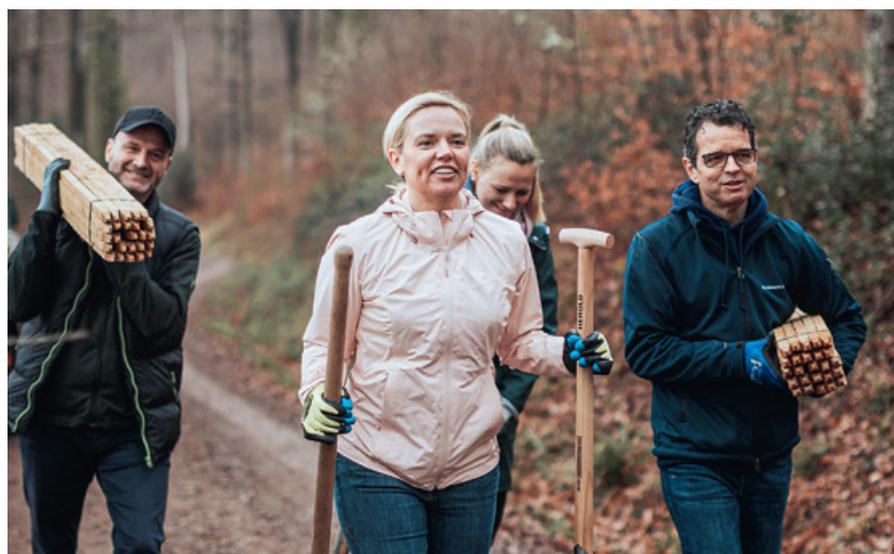


HIER ENTSTEHT ZUKUNFT
Verleger Ulf Tietge (rechts unten) mit den Förstern der Stadt Lahr und den Fingern tief im Waldboden. Rund 1000 Bäume sollen beim Projekt Heimatwald in diesem Jahr gepflanzt werden

KLIMASCHUTZ MIT KONZEPT

Das Projekt Heimatwald geht zurück auf eine Initiative von Ulf Tietge, dem Verleger des Magazins #heimat Schwarzwald. „Wir bedrucken Papier. Und natürlich macht man sich dann Gedanken um die Themen CO₂ und Klimaschutz. Mit dem Projekt Heimatwald wollen wir einfach unseren Beitrag leisten und das direkt vor unserer Haustür.“ Im vergangenen Jahr wurden im Auwald bei Kehl die ersten Bäume gepflanzt, jetzt war man erstmals in der Vorbergzone. „Das ist schon was

anderes als im Flachen“, schnauft Tietge und ist mehr als dankbar, dass Peter Rottenecker immer wieder den Hang hinauf- und hinunterlief, um Setzlinge zu holen oder die neuen Schutzhüllen aus Holz und Baumwolle, mit denen die jungen Bäume vor Verbiss durch Rehe geschützt werden. Die Auswahl der Bäume übernehmen Spezialisten wie Forstwirt Neumaier. „Wichtig ist, dass die Bäume Trockenstress und höhere Durchschnittstemperaturen gut aushalten, dass der Boden passt und dass diese Bäume den hiesigen Borkenkäfern nicht schmecken.“



AUF GEHT'S!

Mathias Galm, Melanie Weber-Edelmann, Christin Kindle und Peter Rottenecker auf dem Weg zur ersten Pflanzfläche. Insgesamt 200 junge Bäume wurden an diesem Tag in Lahr-Sulz gepflanzt – gemeinsam werden sie 150 bis 250 Tonnen CO₂ binden

Eine Besonderheit beim Projekt Heimatwald: Gepflanzt wird in enger Abstimmung mit dem Landwirtschaftsamt des Ortenaukreises auf kommunalen Flächen und die Bäume gehen auch in den Besitz der Kommunen über. „In 100 Jahren wird diese Schwarznuss vielleicht wieder gefällt“, sagt Neumaier. Und das wertvolle Holz werde sicher einige Tausend Euro bringen, mit denen die Stadt beispielsweise die Arbeit von Vereinen unterstützen oder Kindergärten besser ausstatten kann. Dass die Freiwilligen das gar nicht mehr erleben werden, gehört beim Projekt Heimatwald mit zum Konzept. Tietge: „Es geht nicht um uns. Es geht um das Erbe von uns allen. Um die Lebensgrundlagen nachfolgender Generationen.“

Unterstützt wird das Projekt Heimatwald vom Landratsamt und von Firmen aus der Region. Ziel ist es, den Schwarzwald als Ganzes durch eine vermehrte Biodiversität resilienter zu machen, neue Lebensräume für Tiere und Pflanzen zu schaffen und einen Beitrag zu leisten, damit mehr Bäume CO₂ aus der Atmosphäre filtern.



BEGEISTERTES STAUNEN

Schülerforscher Jakob Kling schauen über die Schulter: Peter Rottenecker, Hans-Peter Möschle, Michael Kunz sowie Dr. Stephan Elge (von rechts)

Foto: Jigal Fichtner

Junge Talente in der Region fördern

Wie kann man Borkenkäferplagen eindämmen? Dieses und andere spannende Themen untersuchen Schüler am Forschungszentrum Xenoplex mit Unterstützung der Volksbank Lahr

Junge Menschen für Forschung begeistern und dadurch die Innovationskultur in der Region stärken – das hat sich das Schülerforschungszentrum Xenoplex in Gengenbach auf die Fahne geschrieben. Aktiv werden können junge Menschen ab der fünften Klasse. Auf sie warten interessante Kurse und Projekte unter anderem in den Forschungsbereichen Chemie, Informatik, Robotik, Umwelt sowie Wissenschaftsethik. Modernste Technologien wie 3D-Drucker stehen den Nachwuchsforschern dabei zur Verfügung – so macht das Tüfteln, Analysieren und Entdecken gleich noch mehr Spaß.

SCHÜLER FORSCHEN

„Unsere Zeit birgt große Herausforderungen wie den Klimawandel. Dafür müssen dringend nachhaltige Lösungen gefunden werden. Deshalb ist es wichtig, unsere Kinder schon früh an Forschung und Technik heranzuführen“, sagt Hans-Peter Möschle, Vorsitzender des gemeinnützigen

Vereins ForscherInnen für die Region, dem Trägerverein von Xenoplex.

Unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit arbeiten Kinder und Jugendliche aktuell an etwa 20 unterschiedlichen Projekten. So auch am Borkenkäferprojekt, wobei es um die Erforschung eines umweltschonenden Ansatzes zur Bekämpfung des Forstschädlings geht: „Die Schüler untersuchen, inwiefern natürliche Feinde, wie die Vogelart Kleiber, bei der Eindämmung von Borkenkäferepidemien von Nutzen sein können“, berichtet Dr. Stephan Elge, Biologischer Beauftragter am Xenoplex. In British Columbia hätten Forscher festgestellt, dass die Populationsgröße des kanadischen Kleibers bei Borkenkäferepidemien schnell zunehme, der Vogel dementsprechend ein natürlicher Feind des Schädlings sei.

„Daraus ist die Idee entstanden, dieses Phänomen auch in der Ortenau für den europäischen Kleiber zu untersuchen“, so Elge weiter. Wie kann man seine Ansiedlung in der Region

fördern, um den Borkenkäferbefall einzudämmen? 100 Nistkästen wurden hierfür von den Schülern und ihren ehrenamtlichen Betreuern im Wald angebracht. Ob der europäische Kleiber genauso wie sein kanadischer Artgenosse Borkenkäfer frisst, untersucht der 17-jährige Jakob Kling anhand von Exkrementen. „Durch DNA-Sequenzierung kann ich im besten Fall Borkenkäferreste im Kot des Kleibers nachweisen. Damit könnte ich dann bestätigen, dass auch die europäische Gattung zur Bekämpfung von Borkenkäfern beitragen kann“, so der Schüler.

DAUERHAFT FÖRDERUNG

„Die nachhaltigen Schülerprojekte von Xenoplex wollen wir als Volksbank weiterhin fördern“, so Peter Rottenecker, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Lahr, der dem Zentrum bei seinem Besuch eine kontinuierliche Förderung zugesichert hat.



ZUR BILDERGALERIE ÜBERS XENOPLEX



VERTRAUEN

Bei Kundenberater Michael Kunz (links) fühlte sich Familie Bitsch aus Unterentersbach mit ihrem Bauvorhaben gut aufgehoben

Investition in die Zukunft

Für Familie Bitsch ist ein langgehegter Traum in Erfüllung gegangen. Und dass der Dachausbau ihres Hotels geglückt ist, hat auch mit Michael Kunz von der Volksbank Lahr zu tun...

Ob für einen Restaurantbesuch im Schwarzwälder Ambiente der Gaststube oder für einen Urlaub in den stimmungsvollen Hotelzimmern – seit 1681 steht das Landgasthaus Zum Pflug für familiäre Bodenständigkeit und ländliche Lebensfreude. In fünfter Generation führen Waltraud Bitsch und ihr Ehemann Rudolf den Betrieb im urigen Bauerndorf Unterentersbach.

ZUSCHÜSSE OPTIMIEREN INVESTITION

„Wir hatten schon lange vor, das Dachgeschoss auszubauen und dort zusätzliche Gästezimmer einzurichten“, erzählt Waltraud Bitsch, die nicht zum ersten Mal auf die Beratung der Volksbank setzt. Im Jahr 2017 wurden bereits acht Hotelzimmer im ersten Stockwerk renoviert. Dass sie sich für das neue Vorhaben wieder an die Volksbank gewandt hat, war da naheliegend.

„Wir haben Familie Bitsch dabei unterstützt, die Finanzierung der Baumaßnahmen durch geeignete Zuschüsse zu optimieren“, sagt Michael

Kunz, Firmenkundenberater bei der Volksbank. Aufgrund der Größenordnung der Investition habe es etwas gedauert, bis die Antragstellungen für die Fördermittel genehmigt wurden. Stadt, Regierungspräsidium und die Landesregierung seien involviert gewesen, so Kunz.

JÜNGERE GÄSTE SEIT NEUERUNGEN

Letztendlich wurde nicht nur das 250 Quadratmeter große Dachgeschoss ausgebaut, mit fünf Doppelzimmern und einem Familienzimmer ausgestattet, sondern auch die Rezeption und das Treppenhaus inklusive Eingangsbereich erstrahlen in neuem Glanz. „Der Zugang zum Gasthaus ist jetzt barrierefrei und ein Aufzug verbindet die Etagen miteinander“, erklärt die Geschäftsführerin. „Finanziert wurde das Vorhaben durch einen Zuschuss des Förderprogramms Entwicklung Ländlicher Raum von der L-Bank. Der restliche Betrag läuft über ein Kombi-Darlehen, das speziell auf das L-Bank-

Förderprogramm zugeschnitten ist“, erläutert Kundenberater Kunz.

Gelohnt haben sich die Arbeiten allemal, denn die Gäste sind begeistert. „Seit der Neugestaltung merken wir, dass wir ein wesentlich jüngeres Publikum ansprechen. Junge Menschen wollen etwas Frisches, wenn sie in den Schwarzwald kommen“, stellt Waltraud Bitsch fest.

Das Landgasthaus für Tagungen oder Wellnessaufenthalte auszubauen, könnte ein Projekt für die Zukunft sein. Für dann, wenn die Töchter den Betrieb übernehmen. Auf die Unterstützung der Volksbank will die Familie auch dann zählen. 

Demnächst auch im Podcast #vobataalk www.volksbank-lahr.de/vobataalk, YouTube und überall da, wo es Podcasts gibt



1 x Porsche Taycan

Verbrauchsdaten

Porsche Taycan:

CO₂-Emissionen kombiniert (WLTP): 0 – 0 g/km;
Stromverbrauch kombiniert (WLTP): 24,8 – 20,4 kWh/100 km;
Reichweite kombiniert (WLTP): 364 – 431 km;
Reichweite Stadt (WLTP): 382 – 450 km

100 x Häussler Pelletgrill mit Grill-Event



200 x Wellness-Wochenende



Abbildungen ähnlich

Kleiner Einsatz, große Freude.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Sonder-
verlosung
Juni 2022

Dauerauftrag für mein Glück: VR-GewinnSparen.

Zusätzlich zu den Monatsgewinnen:

1 x Porsche Taycan, 100 x Häussler Pelletgrill mit Grill-Event sowie 200 x Wellness-Wochenende für zwei Personen im Relais & Chateaux Hotel Dollenberg im Schwarzwald (Reisegutschein im Wert von je 1.000 Euro).



Weitere Produktinformationen unter
www.vr-gewinnsparen.de



Immer ein Gewinn.

Volksbank Lahr 



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

VOLKSBANK LAHR VERMÖGENSVERWALTUNG – WERTORIENTIERT & VERANTWORTUNGSVOLL



Professionelle Vermögensverwaltung für Investments mit Verantwortung

Eigenverantwortlich handeln bedeutet, selbstbestimmt zu handeln. Diese persönliche Motivation endet aber nicht bei der Kapitalanlage. Mit unserer „Volksbank Lahr Vermögensverwaltung – wertorientiert & verantwortungsvoll“ 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

 Volksbank Lahr

 DZ PRIVATBANK