

# Wert.e

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN MIT ANSPRUCH

## NEUES BANKING

Das neue Kompetenzcenter  
der Volksbank in Ettenheim

## NEUES LERNEN

So funktioniert die  
digitale Lernplattform bflip

## NEUE CHANCEN

Der Immobilien-Markt wird  
(wieder) zum Käufermarkt

UNSER  
GESCHÄFTSJAHR '22  
Mit integriertem  
Geschäftsbericht und  
allen wichtigen Zahlen  
aus 2022

# Der Koch mit der Kutte

VOM FANBLOCK IN DIE KÜCHE, VON LAHR NACH FREIBURG:  
ADLER-KÜCHENCHEF DANIEL FEHRENBACHER SORGT DAFÜR, DASS  
DER SC FREIBURG KULINARISCH SCHON DEUTSCHER MEISTER IST



Volksbank Lahr



Annemarie + Wayne Carpendale

R+V-Markenbotschafter:  
Annemarie und Wayne  
Carpendale

# R+V

R+V-BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

## Dein Einkommen: Schütze, was wichtig ist!

Mit dem Volks.Einkommens-Schutz stehen wir Ihnen zur Seite, wenn Sie aufgrund von Krankheit oder Unfall Ihren Beruf nicht mehr ausüben können. Jetzt Top-Leistungen zu einem attraktiven Preis sichern.

Hier informieren: [einkommensschutz.ruv.de](http://einkommensschutz.ruv.de)

**Sprechen Sie uns an!**

**Volksbank Lahr**

**Wir machen's möglich!**

Schillerstr. 22  
77933 Lahr  
07821 272-0  
[info@volksbank-lahr.de](mailto:info@volksbank-lahr.de)  
[www.volksbank-lahr.de](http://www.volksbank-lahr.de)

**Du bist nicht allein.**

# Zins schlägt Inflation

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,

und es geht doch! Trotz des schwierigen Fahrwassers für Banken und Unternehmen weltweit hat sich die Volksbank Lahr im zurückliegenden Geschäftsjahr 2022 positiv weiterentwickelt. Eine tolle Nachricht vor allem deshalb, weil das bedeutet: Als Möglichmacher haben wir noch mehr Menschen und ihre Unternehmen, Träume und Ideen mit noch mehr Krediten und Fördermitteln begleitet. 2,3 Milliarden Euro an Kundenkrediten sind das insgesamt. Mehr zum Geschäftsjahr Ihrer Volksbank, zu den Zahlen und Fakten und unserer Strategie der Diversifikation finden Sie im vorderen Teil unseres Magazins auf den Seiten 10 bis 19 im integrierten Geschäftsbericht.



Davor und danach geht es weiter mit Wert.e, wie Sie es kennen: mit Berichten aus der Region und über die spannendsten Ereignisse bei den Kunden der Volksbank Lahr, mit Analysen und Einschätzungen zur nationalen und globalen Finanzlage – und mit einer Reportage, die man ganz ohne Phrasenschwein als Schmankerl bezeichnen darf: Denn wir haben bei Sternekoch Daniel Fehrenbacher in Lahr-Reichenbach vorbeigeschaut, dem Mann, der den SC Freiburg in die Champions League kocht. Hungrig? Dann blättern Sie einfach um auf die nächste Seite.

Die Folgen der Zinswende beleuchten wir von beiden Seiten: Was bedeutet es für Sparer und was für diejenigen, die für ihre Investitionen Fremdmittel benötigen? Auf den Seiten 28 bis 37 geben wir Antworten auf beide Fragen. Vorweg: Schlägt Zins denn nun Inflation, wie ich es hier behauptete? Aktuell ist das vielleicht nur eine Hoffnung – aber mit intelligenten Anlageprodukten wie von der Union Investment wollen wir das für Sie möglich machen.

Herzliche Grüße

Peter Rottenecker



DANIEL FEHRENBACHER UND DER GROSSE GENUSS BEIM SC **04**

GESCHÄFTSJAHR 2022: EINE POSITIVE BILANZ **10**

PETER ROTTENECKER UND REINER RICHTER ÜBER UNSERE STRATEGIE **16**

UND ES LOHNT SICH DOCH! DIE IMMO-WELT 2023 **28**

SPAREN MIT FESTEM ZINS: SO IST ES JETZT WIEDER MÖGLICH... **34**

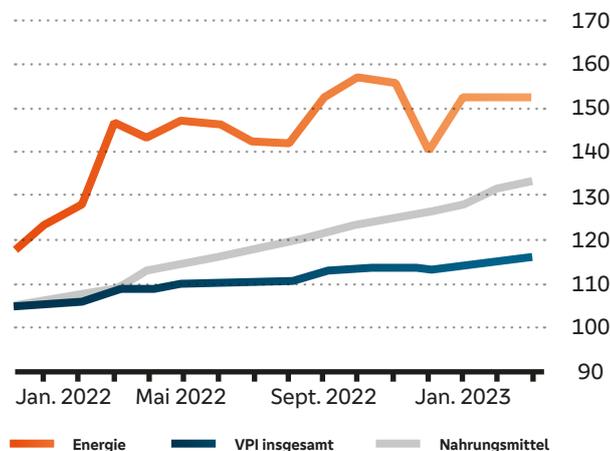
DIE VOLKSBANK DER ZUKUNFT: IN ETTENHEIM GIBT ES SIE SCHON **40**



## INFLATION: HOHE VERBRAUCHERPREISE

Inzwischen ist die Inflationrate rückläufig. Bis Januar und Februar 2023 (je +8,7%) ging es noch steil bergauf...

Die Daten des Statistischen Bundesamts (Januar 2023) zeigen die Preiskurven der Inflationstreiber Energie (orange), Nahrung (grau) und den Verbraucherpreisindex gesamt (blau). Auf der x-Achse: das Preisniveau ausgehend von 100 = Niveau 2020



Wie gefällt Ihnen das?

Unser Magazin Wert.e kommt in einem frischen Design daher. Wir freuen uns auf Ihre Meinung unter:

[www.volksbank-lahr.de/umfrage-werte](http://www.volksbank-lahr.de/umfrage-werte)



Fürs Foto zog Daniel Fehrenbacher seine Kutte auch mal in der Küche an – normal aber kocht er mit seiner Crew in klassisch weißer Jacke

# Ein Spiel dauert 900 Minuten

Adler-Küchenchef Daniel Fehrenbacher kümmert sich mit Thomas Merkle ums Catering in den Logen vom SC Freiburg – und sorgt dafür, dass Südbaden kulinarisch schon Champions League spielt

Text: Ulf Tietge

**A**m Samstag kommen die Schalcker – und während Christian Streich seine Jungs zum Abschlusstraining bittet, steht Daniel Fehrenbacher inmitten seiner acht Köche mit einer armlangen Checkliste in der Küche des Adlers in Reichenbach. Ist alles gerichtet? Die Maultaschen mit Rhein-zander? Check! Wurzelgemüse? Oui, Chef! Zwiebelkaramell? Kommt gleich! Ebenso wie die würzige Spätburgunder-Jus zum acht Stunden sanft geschmorten Ochsenbäckle.

## VIER GÄNGE FÜR 450 FUSSBALL-FANS

Ein ganz normaler Abendservice ist das nicht, was Daniel und sein Team hier fabrizieren. Stattdessen geht es darum, erneut zu beweisen, dass es in den Logen vom Sportclub Freiburg das beste Stadioncatering Deutschlands gibt. Genau dafür sind Daniel Fehrenbacher und sein Partner Thomas Merkle (aus Endingen am Kaiserstuhl) verantwortlich. Die beiden Sterneköche schicken Spieltag für Spieltag ein Vier-Gänge-Menü für 450 Personen auf die Reise. Das satte Aroma von fast 20 Kilo Spargel trinkt gerade den Raum, ein Hauch Fischfonds ist zu erschnuppern, dazu der süße Schmelz karamellisierter Zwiebeln und wir

lernen: In der Küche vom Adler wird parallel gearbeitet. Vier Mann bereiten das Catering für den Sportclub vor, die anderen bereiten alles für die Gäste im Restaurant vor. Und um dabei den Überblick nicht zu verlieren, braucht es eben Checklisten...

## TEMPO, TEMPO!

Die Vorbereitungen für ein Samstags-Heimspiel beginnen für Daniel Fehrenbacher und sein Team meist am Mittwoch. 450 Maultaschen lassen sich schließlich nicht à la minute füllen, abkochen, anrichten und servieren. „Im Stadion wird die Maultasche ohne Qualitätsverlust nur noch schnell in den Dampf geschoben und angerichtet.“ Vier, fünf Handgriffe: Mehr darf es nicht sein, sonst ist das Pensum nicht zu schaffen. „Für Tom und mich war das schon eine Umstellung. Wir mussten uns drauf einstellen, das kleine Tröpfchen Öl und die dekorative Blüte als Topping einfach wegzulassen, um uns stattdessen aufs Wesentliche zu konzentrieren.“

Wenn alles glattgeht, haben Tom und Daniel zwei Stunden Zeit für ihr Menü. Jeder schickt zwei Gänge, produziert wird parallel in zwei Küchen. Nur geht halt nie alles glatt. In der Küche vielleicht schon, aber nicht auf >

**„Ich war ein total verrückter Fußball-Fan – bei jedem Spiel waren wir dabei“**

> der StraÙe. „Stau ist irgendwie immer“, sagt Daniel. „Und dann müssen wir uns ranhalten, damit wirklich alle Gäste noch ihr Essen kriegen.“ Vom Adler sind acht Oberkellner und Serviceleiterin Antje Köbele dabei, dazu 30 vom Sportclub engagierte Food-Runner. Engagiert, freundlich, aber eben keine Gastropuffs, die auch mit drei Tellern noch rennen können. „Man muss improvisieren“, sagt Antje dazu ganz cool. „Aber das kriegen wir hin!“

#### MIT DER KUTTE IM FANBLOCK

Daniel hat früher selbst die Kickschuhe geschürft. Für den SC Kuhbach-Reichenbach, aber so das ganz große Talent war er nicht. „Eher Mittelfeld und MittelmaÙ“, sagt Daniel lachend. „Aber dafür war ich später ein total verrückter Fußball-Fan. Wir waren bei jedem Spiel, sind immer auf der Nord gestanden und haben uns zwei Stunden vor Anpfiff die besten Plätze direkt hinterm Tor gesichert.“ Fast 30 Jahre ist das her, aber seine Jeans-Kutte mit den rot-weiÙen Kordeln auf dem Rücken hat Daniel immer noch. Aufnäher erinnern an die große Zeit der Volker-Finke-Ära, an das 5:1 gegen Bayern zum Beispiel: „Den Patch hat mir damals meine Tante draufgenäht. '94 war das? Wahnsinn, wie die

Zeit vergeht!“ Ob das bei der Kür zum Stadionkoch geholfen hat? „Nein“, meint Daniel: „Danach hat zumindest niemand gefragt.“

#### DIE FEHRENBACHERS UND IHRE VOLKS BANK

Die Fehrenbachers, ihr Adler und die Volksbank Lahr: Das ist auch eine lange Geschichte. Ganze Generationen von Bankdirektoren haben hier geschmaust und gefeiert, getafelt und getagt. Zu Manfred Baslers Zeiten gab es kaum mal eine Pressekonferenz, die nicht im Adler stattfand. Und auch mit Peter Rottenecker und Reiner Richter an der Spitze der Bank ist es das Team vom Adler, das zu guten Zahlen gutes Essen serviert.

„Mein Uropa hat mit dem Betrieb 1936 begonnen“, weiß Daniel, der heute wie so oft mit Vater Otto (dem dritten in der Reihe der Otto Fehrenbachers im Adler) in der Küche steht. Der Senior schneidet in aller Seelenruhe Ochsenbacken in Scheiben. Acht Stunden waren die im Ofen, jetzt werden sie für den Service im Stadion vorbereitet. Eine, zehnhundert: Erst bei so etwas begreift man, wie viel 450 Portionen wirklich sind. 68 Jahre jung ist der Seniorchef, seit 54 Jahren steht er in der Küche und ist stolz darauf,

dass seit 34 Jahren über dem Haus ein Stern prangt. „Ohne Unterbrechung“, sagt er und greift nach dem nächsten Bäckle: Weiter! Immer weiter!

#### BLOSS KEINEN KAVIAR ODER SO!

Dass es gegen Schalke Ochsenbäckle gibt, ist nichts Ungewöhnliches. „Wir kochen regional und saisonal“, erklärt Daniel. „Ehrliche Herzensküche. Kein Kaviar, keine Gänsestopfleber, das ist auch gar nicht gewünscht.“ Mit anderen Worten: gehoben, aber nicht abgehoben. Wie im Adler legt man auch im Stadion Wert auf eine herausragende Produktqualität. Dass der Zander für die Maultasche aus dem Rhein kommt (gefangen von Dr. Kuhn, einem der letzten hauptamtlichen Rheinfischer) ist kein Zufall, sondern Teil des Konzepts. Wie aber wird man Stadionkoch? „Das ist unspektakulär“, sagt Daniel. „Fritz Keller hat uns angesprochen, damals Präsident beim SC. Fürs alte Dreisamstadion. 60 Gäste. Das haben wir gern gemacht – und sind dann mit ins neue Europa-Park-Stadion.“

#### EIN LANGER TAG FÜR DAS GANZE TEAM

Am Spieltag trifft sich das Team morgens um 9 Uhr. Ein gemeinsamer Kaffee, ein letzter Blick auf die Checkliste. Jetzt wird's ernst! Sechs Stunden vor dem Spiel ist das Team auf der Autobahn – man weiß ja nie, was auf der A5 so los ist...

Vier Stunden vor dem Spiel ist vor Ort alles ausgeräumt und verstaut. Höchste Zeit, die Öfen hochzufahren.

Zwei Stunden vor dem Spiel kommen die ersten Gäste, der Gruß aus der Küche wird geschickt, dann die Vorspeisen. Ab jetzt muss es Schlag auf Schlag gehen, denn wenn das Spiel beginnt, hat die Küche Pause.

Bis zu 25 Heimspiele haben die Breisgauer in einer Saison, manchmal sind es drei Spiele in zehn Tagen. „Danach gehen wir am Stock“, sagt Daniel Fehrenbacher. „Auch wenn es unfassbar viel Spaß macht, im Stadion kochen zu dürfen.“ Nach dem Spiel ist noch lange nicht Feierabend. Bis alles verräumt ist und wieder alle im Auto sitzen, ist es meist 19 Uhr. Dann noch zwei Stunden fürs Raus- >



Daniel Otto Fehrenbacher ist der vierte Otto Fehrenbacher im Adler. Dass sein Sohn Emil Otto auch schon beim Sportclub mithilft, lässt auf noch viele Genussmomente in Lahr-Reichenbach hoffen



**„Der Tim ist ein Profi. Seine Erfahrung merkt man ihm bei jedem Handgriff an – und dazu haut er dann seine Sprüche raus!“**

DANIEL FEHRENBACHER  
über Tim Mälzer und Kitchen Impossible



> räumen und Saubermachen – immerhin hat man kistenweise Material dabei – und ganz am Ende ein Bier am Stammtisch, um den Tag Revue passieren zu lassen. Was war gut? Was machen wir anders beim nächsten Mal?

Für Löw und Flick, Hoeneß und Herrenknecht, für Kretschmann und Calmund zu kochen – das ist schon etwas Besonderes. Der eine oder andere Koch aus dem Team vom Adler hat sich auch deshalb für die Fehrenbachers als Arbeitgeber entschieden. „Aber längst nicht alle“, sagt Daniel schmunzelnd. „Einen haben wir im Team, der sich überhaupt nicht für Fußball interessiert. Und wenn der die Sachen beschriftet, steht gern mal FC statt SC drauf.“ Apropos Fußball: Was kriegen die Köche vom Spiel mit? „Wir dürfen schon gucken“, sagt Daniel. „Wenn das Spiel läuft, stehen wir an der großen Glasfront und drücken die Daumen!“

#### **CALMUNDS BESTER MATJES EVER**

Mit Anekdoten aus dem Stadion ist Daniel inzwischen reich gesegnet. Mal hat man vergessen, den Kühlanhänger hinten richtig zu schließen und stellte dann in Kuhbach fest, dass glücklicherweise nichts rausgefallen war. Oder wie der Rainer Calmund damals

nach dem Spiel zur Küche kam und freudestrahlend bekannte: „Das war der beste Matjes meines Lebens!“

#### **DIE VIPS SIND NICHT SO DIE VEGETARIER**

Fisch und Fleisch – anfangs hatte man beim Sportclub andere Vorstellungen. „Die Idee war, stets parallel ein vegetarisches Menü anzubieten“, sagt Daniel. „Aber das ging nicht. Stattdessen arbeiten wir stets mit einer Variante, haben die Maultasche mit Zander- oder mit Gemüsefüllung und wenn jemand kein Ochsenbäckle will, haben wir eine Alternative. Die Veggie-Quote liegt bei den VIPs aber nur um die fünf Prozent und manchmal bringen wir von 30 vegetarischen Hauptgerichten sogar alle 30 wieder mit heim.“

#### **ESSEN IM ADLER**

*Familie Fehrenbachers Adler in Lahr-Reichenbach verfügt über ein Gourmetrestaurant (Mittwoch bis Samstag, nur abends) und ein Gasthaus (Mittwoch bis Sonntag). Noch spannender aber: der Chefs Table mit dem 15-Gänge-Menü. Mitten in der Küche, für bis zu drei Personen, die den Köchen aus nächster Nähe auf die Finger schauen können...*

#### **KITCHEN IMPOSSIBLE**

Wie bekannt der Adler in der deutschen Gastro-Szene inzwischen ist, zeigte der Besuch von Tim Mälzer und dem Kitchen-Impossible-Team in 2022. Im Duell mit Sascha Stemberg versuchte sich Tim Mälzer an der großen Königinpastete aus dem Adler – und bekam das sehr gut hin. „Der Tim ist ein Profi. Der hat sofort verstanden, wie unsere Küche aufgebaut ist und man merkt ihm seine Erfahrung bei jedem Handgriff an. Dazu haut er seine Sprüche raus, bedient seine Rolle. Wie nebenbei schafft er es, ein Millionenpublikum zu unterhalten“, sagt Daniel, der sich gern an Kitchen Impossible erinnert. Die große Königinpastete – eigentlich ein Familienessen der Fehrenbachers – wurde so zum Bestseller auf der Adler-Karte.



Schaut gut aus! Zander-  
Maultasche mit Zwiebelkaramell  
und Wurzelgemüse fürs Stadion



# „Kein einfaches Jahr. Aber ein erfolgreiches!“

---

Die Volksbank Lahr sieht sich inmitten eines kulturellen Transformationsprozesses – auf Basis eines sehr stabilen Fundaments. Daher soll der erfolgreiche Wachstumskurs beibehalten werden

Text: Ulf Tietge



Bilanzpressekonferenz der Volksbank Lahr. „Wir befinden uns inmitten einer kulturellen Transformation“, sagt Vorstand Peter Rottenecker

**D**ie Volksbank Lahr ist 2022 trotz widriger Umstände auf einem erfolgreichen Wachstumskurs geblieben. Um aber auch künftig die Er-Volksbank in der Region zu bleiben, brauche es „eine kulturelle Transformation“, sagte der Vorstandsvorsitzende Peter Rottenecker bei der Bilanzpressekonferenz der Volksbank Lahr im Februar.

In einer Zeit exponentieller Veränderungen, verändere sich sogar der Wandel. Vieles werde noch schneller, noch disruptiver, noch unberechenbarer. „Ein ‚Weiter so wie bisher‘ ist keine Alternative!“, erläuterte Rottenecker und verwies nicht nur auf die geopolitische Lage in 2022, sondern auch auf die immer sichtbarer werdenden Big Techs und Fin-

techs im Finanzbereich. Apple Pay als „erfolgreichstes Finanzprodukt seit Jahrzehnten“, Amazon als Händler-Finanzierer, dazu Klarna, Paypal und Google. Und doch: „Die größte Gefahr geht nicht von neuen Wettbewerbern oder Geschäftsmodellen aus, sondern von der eigenen Kultur einer Bank, von Vorständen mit überzogenem Ego, von festgefahrenen Prozessen und von Denkmustern nach dem Motto: ‚Das geht nicht!‘“

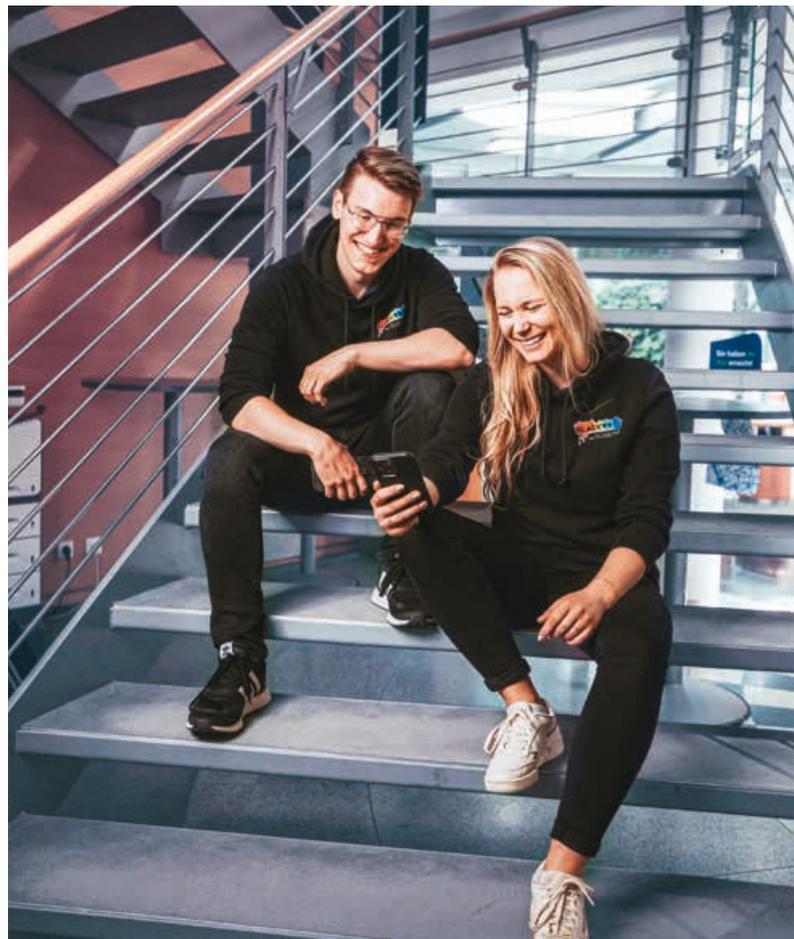
#### OFFEN FÜR NEUE IDEEN

Was es für die Zukunft brauche, seien neue Visionen, neue Denkweisen und die Bereitschaft, neue Sachen auszuprobieren. Basis dafür sei die „Strategie 2025“ mit den vier Handlungsfeldern Digitalisierung, Mensch,

Innovation und Nachhaltigkeit. Nach innen wie außen manifestiere sich das in drei starken Worten und einem klaren Leistungsversprechen: Wir machen’s möglich!

„Und ja: Wir haben sehr, sehr viel möglich gemacht“, sagte Rottenecker mit Blick auf die Zahlen. Die Bilanzsumme stieg um überdurchschnittlich gute 5,5 Prozent auf 3,26 Milliarden Euro, das betreute Kundenvolumen um 3,0 Prozent auf 5,9 Milliarden Euro. Diese Zahl ergibt sich aus bilanziellen Einlagen und Darlehen, aus Wertpapieranlagen, vermittelten (Förder-)Darlehen, Versicherungen und Bausparverträgen.

Treiber der positiven Entwicklung in 2022: das Kreditgeschäft, das 2023 im Volumen um 10 Prozent auf 2,26 Milliarden zulegen wird. >



Termin in Berlin: Leon Saar (L.) und Artur Derr bei Bundesfinanzminister Christian Lindner (Bild links)

Das Banking der Zukunft? Juliana Semmler und Leon Saar bei der Aufnahme eines weiteren Videos für den Erfolgskanal „Finanzen einfach verstehen“

> Kredite wurden in einem Volumen von 597 Millionen Euro ausgegeben; eine Steigerung um 20,5 Prozent. Möglich sei das – gerade angesichts einer sich abschwächenden Wirtschaftslage in Deutschland – weil die Volksbank mit einem bilanziellen Eigenkapital von 291 Millionen Euro auch mögliche Kreditrisiken sehr gut abfedern könne. Ebenfalls außerordentlich positiv entwickelte sich das Bauspargeschäft: Nach Jahren der Flaute wurden 1638 Verträge mit einem Volumen von 90 Millionen Euro abgeschlossen, dazu 2632 neue Sparpläne bei der Union Invest sowie mehr als 11.000 Einzelverträge im Bereich Lebens- und Rentenversicherungen. „Diese Zahlen unterstreichen unser hohes Qualitätsniveau in der Beratung“, sagte Vertriebsvorstand Reiner Richter, der mit seiner Crew in Sachen Produktivität weiterhin Maßstäbe in ganz Süddeutschland setzt.

#### NEUES REKORD-ERGEBNIS VOR BEWERTUNG

Auch unterm Strich sieht die Bilanz der Volksbank für 2022 positiv aus. Der Zinsüberschuss – nach wie vor die wichtigste Ertragsquelle in der GuV – stieg um 1,6 Millionen auf 41,1 Millionen Euro. Das Provisionsergebnis lag mit 19,6 Millionen Euro rund 600.000 Euro über dem Vorjahresniveau. Damit summierte sich der Bruttoertrag auf 60,7 Millionen Euro – fast vier Prozent mehr als noch 2021. Die Ausgaben der Volksbank blieben dagegen stabil. Die Personalkosten beliefen sich trotz Inflation und höherer Tarifabschlüsse auf 24,4 Millionen Euro, die Verwaltungsaufwendungen (inkl. sonstiger betriebswirtschaftlicher Aufwendungen/Erträge und Abschreibungen) auf 12,2 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Bewertung beträgt damit 24,1 Millionen Euro und liegt 13,8 Prozent über dem Ergebnis von 2021.

Bemerkenswert ist das gute Betriebsergebnis der Bank auch angesichts kräftiger Investitionen in die Modernisierung der Immobilien (Kompetenzcenter Ettenheim) und die Digitalisierung der Bank (neue Hard- und Software).

Bei aller Freude an den guten Zahlen vor Bewertung: Der rasante Zinsanstieg in 2022 tangiert das Wertpapierdepot der Bank und ermöglicht Abschreibungen, weswegen die Steuerlast geringer als sonst ausfallen dürfte. Die Volksbank ist indes so solide aufgestellt, dass die Veränderungen im bankeigenen Wertpapierdepot ohne Umwidmungen oder Bewertungsänderungen geschultert werden können. Peter Rottenecker bilanziert daher: „Für die Volksbank war es ein sehr schwieriges, aber gleichzeitig erfolgreiches Geschäftsjahr 2022. Wir bauen unsere Marktanteile weiter aus, wachsen über-

## Bilanzsumme



3.087  
12/2021

+5,5%

3.257  
12/2022

## Betreutes Kundenvolumen



5.745  
12/2021

+3,0%

5.920  
12/2022

## Entwicklung Neugeschäft Darlehen

Privatbank: von 259 auf 270 Mio. Euro, Firmenbank von 237 auf 327 Mio. Euro



496  
12/2021

+20,5%

597  
12/2022

## Entwicklung bilanzielles Eigenkapital



285,1  
12/2021

+1,9%

291  
12/2022

Alle Zahlen: in Mio. Euro

durchschnittlich und agieren nachhaltig erfolgreich.“

### DIE ENTWICKLUNG DIGITALER ÖKOSYSTEME

Möglich ist all das, weil die Volksbank in gleich vier strategischen Handlungsfeldern aktiv ist: Digitalisierung, Mensch, Nachhaltigkeit und Innovation. „Auch wenn das Thema Digitalisierung seit Jahren die Agenda nahezu aller Banken dominiert, bleibt es eines der wichtigsten strategischen Handlungsfelder. Uns geht es um die Entwicklung von digitalen Ökosystemen und die Integration in bestehende Geschäftsmodelle“, erläuterte Rottenecker und verwies auf das neue Kompetenzzentrum Ettenheim: „Mit modernster Technik arbeiten hier unsere Online-Berater, das Kunden-Service Center, das Web-Content Management und die Filialmitarbeiter von Ettenheim. Was für viele

noch blanke New-Work-Theorie ist, wird in diesem Neubau spürbar mit Leben gefüllt.“

### VOLKSBANK-TIKTOKER BEI MINISTER LINDNER

Während man in Ettenheim die Bank der Zukunft besichtigen könne, geht online die Erfolgsgeschichte der jungen Marke BlackVRst weiter: Leon Saar und Juliana Semmler haben den bekanntesten Volksbank-Account in ganz Deutschland entwickelt. Unter dem Motto „Finanzen einfach verstehen“ vertrauen den beiden Influencern mehr als 160 000 Follower auf Tiktok, Youtube und Instagram. Tendenz: steigend. Sogar Bundesfinanzminister Christian Lindner ist auf die beiden Finanz-Erklärer und die Mehrakademie der Volksbank aufmerksam geworden und lud unlängst zu einem Erfahrungsaustausch.

„Mit aus dem eigenen Haus kommenden Innovationen transformieren wir unsere Volksbank

zu einem kundenzentrierten Dienstleister in einem regionalem Ökosystem“, sagte Rottenecker. Ziel sei es, wegweisende und praxisnahe Lösungen nicht nur für die „Bank der Zukunft“, sondern auch für das „Banking der Zukunft“ zu entwickeln. Dabei orientiere man sich daran, ein innovativer Arbeitgeber mit einem Top-Image zu sein. Mit guten Teams und erstklassigen Perspektiven für Neues, Nachhaltigkeit und New Work zu stehen. „Wir sind die Möglichmacher und machen mehr aus und für unsere Region“, sagte Rottenecker. „Für unsere Region und für unsere Kunden sind und bleiben wir die Er-Volksbank Lahr. Wir haben tolle Mitarbeiter und Führungskräfte. Wir sind die Nummer 1 bei unseren Kunden und bei unseren Mitarbeitern. Wir setzen auf modernste Produkte und Leistungen, ein diversifiziertes Geschäftsmodell und auf eine offene und positive Unternehmenskultur.“



Voller Vertrauen in neue Ideen: der Aufsichtsrat der Volksbank Lahr um den Vorsitzenden Bernd Neugart (6. v. L.). Auf dem Foto fehlen: Silvia Biegert, Angelika Ringwald, Harald Kern und Markus Juchheim

# Aufsichtsrat und Beiräte

Die Volksbank Lahr gehört ihren 51 600 Mitgliedern. Davon waren die folgenden 2022 in einem Amt aktiv

## DER AUFSICHTSRAT

Bernd Neugart (Vorsitzender)  
 Jürgen Mack (1. stellv. Vorsitzender)  
 Uwe Kohler (2. stellv. Vorsitzender)  
 Dr. Marco Stefan Auer  
 Silvia Biegert (bis 21.06.2022)  
 Heike Ganter-Wasmer  
 Markus Juchheim (ab 21.06.2022)  
 Peter Kammin  
 Harald Kern  
 Karl Franz Lehmann (bis 21.06.2022)  
 Christian Machleid  
 Egbert Niekamp  
 Angelika Ringwald (bis 22.02.2023)  
 Thomas Sauter  
 Christof R. Schalk (bis 21.06.2022)  
 Rudolf Streif  
 Hans-Christoph von Roeder

## BEIRAT

Michaela Schütz (Vorsitzende)  
 Bodo Schöffel (stellv. Vorsitzender)  
 Joachim Becker  
 Elisabeth Brossmer  
 Günter Feißt  
 Norbert Fischer  
 Michael Gabrysch  
 Walter Guggenbühler  
 Ralf Herrenknecht  
 Dr. Gerhard Homberg  
 Dietmar Junele  
 Reiner Meidinger  
 Tanja Peters

Heinz-Michael Röhl (bis 23.11.2022)

Franz Schmieder  
 Otto Seger  
 Hilmar Singler  
 Klaus-Peter Stoffel  
 Claus Uhlmann  
 Gerold Wazeck  
 Jan Werbeck  
 Helmut Wieber (bis 23.11.2022)  
 Rolf Wingert  
 Hans Wöhrle  
 Alois Wussler  
 Patrick Zimmer  
 Hermann Zucker

## MITTELSTANDSBEIRAT

Udo Fischer (Vorsitzender)  
 Gregor Grüb (stellv. Vorsitzender)  
 Hannes Grafmüller  
 Alexander Hartmann  
 Martin-Devid Herrenknecht  
 Bernd Huser  
 Maximilian Kohler (ab 29.03.2022)  
 Liliane Llombart-Gavaldá (ab 29.03.2022)

Jörg Lusch  
 Frederick Mack (ab 29.03.2022)  
 Dr. Wolfgang G. Müller (bis 03.11.2022)  
 Herbert Oettle (bis 03.11.2022)  
 Martin Pfütze  
 Manfred Spinner  
 Ulf Tietge  
 Michaela Vinnay  
 Armin Weber

## BLACKVRST-BEIRAT

Valentin Baum  
 Roman Baum  
 Christoph Berchtenbreiter  
 Luisa Bing  
 Leon Dikan  
 Tim Epple

Florian Leroy  
 Lisa Luick  
 Thomas Pflaumer  
 Julia Rehm  
 Sebastian Reimann  
 Natalie Schote  
 Felix Zipf

# Unser Jahr 2022 in Zahlen

So sehr das Jahr auch von Krisen und schlechten Nachrichten geprägt war: Für die Kunden und Mitglieder der Volksbank Lahr ging es in vielen Bereichen bergauf



Bilanzsumme

+5,5%

3,3 Milliarden Euro

2020

2021

2022

MIT

**1600**

NEUEN BAUSPARPLÄNEN  
SPAREN UNSERE KUNDEN  
FÜR WOHNEIGENTUM

MIT

**> 290**

MILLIONEN EURO  
EIGENKAPITAL

IST DIE VOLKSBANK LAHR SICHERER  
AUFGESTELLT ALS VIELE ANDERE

**2600**

neue Fondssparpläne  
von Union Investment

HELFEN UNSEREN KUNDEN SEIT 2022  
BEI DER NACHHALTIGEN GELDANLAGE

**5,9 Milliarden Euro  
betreutes Kundenvolumen**

DAS BEDEUTET EIN WACHSTUM VON  
3,0 PROZENT IM VERGLEICH ZUM VORJAHR



**... und 10 Prozent mehr  
Kundenkredite**

AUSGELIEHEN SIND DERZEIT 2,3 MILLIARDEN  
EURO. 20 PROZENT MEHR NEUKREDITE SIND  
AUSGEGEBEN WORDEN



**650 000 EURO**

HABEN WIR IM GESCHÄFTSJAHR 2022 GESPENDET



**41,1**

MILLIONEN EURO

ZINSÜBERSCHUSS STÄRKEN DAS  
FUNDAMENT IHRER VOLKSBANK  
LAHR FÜR DIE KOMMENDEN JAHRE

# „Wir erleben den Beginn einer neuen Zeit!“

Klimaneutral bis 2028, Financier der Energiewende in der Region und New Work als Teil der Unternehmensstrategie: Die Volksbank Lahr begegnet unsicheren Zeiten mit einer ambitionierten Agenda zum Wohle vieler

Text: Ulf Tietge

**D**as schwierige Jahr 2022, das hat die Volksbank Lahr erfolgreich gemeistert. Wie man aber über das Hier und Heute hinaus das große Wort Er-Volksbank mit Leben füllen will, welche Rolle dabei eine neue Konzernstruktur spielt und warum die Volksbank in der Zukunft ihren Kunden aufs Dach steigt, erläutern Peter Rottenecker (PR) und Reiner Richter (RR).

## **Auch wenn wir alle schon mitten im Jahr 2023 stecken – wie bewerten Sie aus Sicht der Volksbank das Geschäftsjahr 2022?**

PR: Insgesamt war es aus Sicht der Volksbank ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Mit 5,5 Prozent mehr Bilanzsumme, zehn Prozent mehr Kreditvolumen und einem Ergebnis vor Bewertung von mehr als 24 Millionen Euro können wir durchaus zufrieden sein.

RR: Zumal die Rahmenbedingungen natürlich alles andere als positiv waren! Aber unterm Strich sind wir zufrieden.

## **Über welche drei Erfolge haben Sie sich in 2022 am meisten gefreut?**

RR: Hmm, da gibt es einige! Ich glaube: das neue Kompetenzzentrum in Ettenheim. Es ist ein tolles Gebäude geworden und es wird

auch von den Kunden sehr gut angenommen.

PR: Ich würde ergänzen, dass unsere Mitarbeiter in dieser volatilen und weltwirtschaftlich sehr, sehr unsicheren Zeit nicht den Mut verloren haben. Sie sind gemeinsam aktiv nach vorne gegangen und haben für das positive Betriebsklima und den positiven Geschäftserfolg gesorgt. Uns ist es gelungen, die Volksbank Lahr in ihrem Geschäftsgebiet zu festigen und Marktanteile zu gewinnen. Ein Erfolg ist das für uns, wenn wir so unsere Kunden zufriedenstellen. Das gelingt uns glücklicherweise jeden Tag. Gleichzeitig aber haben wir an unserer Struktur gearbeitet und eine Konzernstruktur geschaffen.

## **Konzernstruktur und Genossenschaft – wie passt das zusammen?**

PR: Das passt, weil wir unseren Kunden mehr anbieten wollen, als nur Kredite zu vergeben und Einlagen reinzuholen. Erfolgreich sind wir als Volksbank, wenn es unseren Kunden gut geht – sowohl den Privatkunden als auch die Firmenkunden. Unser Anspruch ist, unseren Kunden in allen Lebensphasen eine Lösung zu bieten. Und dafür müssen wir ein bisschen aus dem engen Korsett einer Volksbank rauskommen. Sicher muss man >

Zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2022  
und voller Ziele für die Zukunft: der Vorstand mit  
Peter Rottenecker (L.) und Reiner Richter



> „Konzernstruktur“ in Anführungszeichen setzen – aber nur mit unseren Tochterfirmen haben wir die Möglichkeiten, unsere Kunden in vielfältiger Art und Weise tatsächlich mit Lösungen zufriedenzustellen.

#### Wie weit ist die Bank auf diesem Weg?

PR: Mit der Mehrakademie ist die erste unserer neuen Töchter nach der Gründungs- und Investitionsphase in der Gewinnzone angekommen. Bei zwei weiteren Tochtergesellschaften ist das für 2023 zu erwarten.

#### Und was war die größte Herausforderung in '22?

RR: Die Marktgegebenheiten und Krisen. Kaum hatten wir die Corona-Pandemie so halbwegs hinter uns, begann der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine. Dazu die Inflation und die unerwartet schnelle und heftige Zinswende der EZB. All das hat auch auf eine regional tätige Bank Auswirkungen.

#### Wenn Sie 2022 eine Überschrift geben müssten: Welche wäre das?

RR: Zeitenwende. Wir erleben den Beginn einer neuen Zeit. Niemand hätte gedacht, dass Staaten in Europa wieder Krieg führen würden. Und auch weltwirtschaftlich verändert sich viel. Die Globalisierung nach bisherigem Muster steht infrage. Noch vor Kurzem hat man einander vertraut, auf Arbeitsteilung gesetzt – das steht jetzt auf der Kippe.

PR: Ich sehe das ähnlich: Wir bekommen eine neue Weltordnung. Aber wie die dann aus-



Sieht die Volksbank Lahr bis 2028 klimaneutral: Vorstand Reiner Richter

## „Unser Anspruch ist, unseren Kunden in allen Lebensphasen eine Lösung zu bieten“

PETER ROTTENECKER  
über die neue Struktur der Bank

sieht – dazu wage ich heute keine Prognose zu geben.

#### Vielleicht ein Indiz der Zeitenwende: die Zinsen. Dass die irgendwann wieder steigen, haben viele erwartet – aber nicht in dem Tempo.

PR: Das ist vollkommen richtig. Das Tempo hat uns auch überrascht. Sehr sogar. Wir und viele andere haben erwartet, dass die Europäische Zentralbank viel früher beginnt, die Zinsen wieder leicht zu erhöhen. Das begann unseres Erachtens viel zu spät – und dann in einer Brutalität, die alle kalt erwischt hat.

#### Was heißt das für Branchen, deren Konjunktur eng am Zins hängt – für den Bau zum Beispiel?

RR: Die größte Veränderung sehen wir derzeit am Immobilienmarkt. Sicher hatten wir zuletzt eine Art Sonderkonjunktur. In der Null-Zins-Phase waren Immobilien von Anlegern sehr gesucht, wurden als lukrativ empfunden und außerdem: Es gab wenig Alternativen.

PR: Und genau ist jetzt wieder anders. Mit Blick auf die enorm gestiegenen Baupreise sind die aktuellen Mieten kaum auskömmlich. Renditen von 2,5 bis 3,0 Prozent bei Neubauprojekten – es ist kein Wunder, dass dieser Markt nahezu tot ist. Die Aussicht auf Wertsteigerung ist nicht zu definieren, die Energiewende sorgt für Unsicherheit, dazu die Angst vor Ärger mit Mietern – daher legen Anleger ihr Geld aktuell eher festverzinslich an und meiden Immobilien.

RR: Auf der anderen Seite wird es für Familien immer schwerer, Wohneigentum für den Eigenbedarf zu erwerben. Anfang 2022 war man mit 1300 bis 1400 Euro für Zins und Tilgung dabei, jetzt würde die monatliche Belastung fürs gleiche Häuschen bei 2200 bis 2500 Euro liegen.

Grund zur Freude: das neue Kompetenzzentrum in Ettenheim wird gut angenommen, sagt der Vorstand



#### Und wie wirkt sich das auf die Bank aus?

RR: Die Anfragen für Baufinanzierungen gehen extrem zurück. Die Zahl der Immobilienfinanzierungen ist bei uns im Vergleich mit 2021 um die Hälfte eingebrochen, bei anderen Banken sind es sogar 70 bis 80 Prozent.

#### Was macht das mit den Immobilienpreisen?

RR: Bei gebrauchten Immobilien sehen wir schon, dass die Preise nachgeben. Bei Neubauten eher nicht, da liegen wir weiter bei 4000 bis 4500 Euro je Quadratmeter und wir glauben: Billiger wird's eher nicht.

#### Was für die Bauwirtschaft ein Problem ist, ist für Familien, die ihr Haus abbezahlen müssen, mit-



**unter existenzbedrohend. Gibt es Möglichkeiten für die Bank, um zu helfen, wenn es zu eng wird?**

PR: Der große Vorteil einer regional tätigen Volksbank ist, dass kein Kunde nur eine Nummer ist. Wir werden für Kunden, die durch gestiegene Zinsen und höhere Lebenshaltungskosten in die Bredouille kommen, immer eine Lösung finden. Die ist vielschichtig und sicher individuell. Aber wir werden Lösungen und Wege finden, wie unsere Kunden aus so schwierigen Situationen herauskommen.

RR: Diese Einstellung zeichnet uns als Genossenschaftsbank aus. Hinzu kommt aber, dass wir unsere Kunden dahingehend beraten haben, dass die Zinsfestschreibungen

nicht alle auf einen Stichtag laufen, sondern eher breit gestreut sind. Teilweise über 15 oder 20 Jahre. Von daher sehen wir bei unseren Kunden aktuell auch vergleichsweise wenig Probleme.

**Lassen Sie uns nach vorn schauen: Wie stellt sich die Volksbank Lahr für die Zukunft auf? Was wird anders?**

PR: So viel wird nicht anders. Wir sind und bleiben eine erfolgreich tätige, regionale Genossenschaftsbank. Die Themen Heimat, Tradition und Mensch spielen wir auch perspektivisch.

RR: Gleichzeitig aber werden wir uns digital aufstellen. Die persönliche Beratung wird

immer bestehen bleiben – ergänzt aber um die Möglichkeit, so ziemlich alles auch digital zu regeln: Vom Beratungsgespräch per Videotelefonie bis zur digitalen Unterschrift. Das alles machen wir auch deshalb, weil wir viele neue Kunden gewonnen haben, mit denen wir jetzt über das ganze Spektrum unserer Möglichkeiten reden wollen.

**Bei der Bilanzpressekonferenz hieß es, die Strategie der Bank wird noch mal leicht nachgeschärft. Inwiefern?**

PR: Wir erleben, dass bestimmte Themen an Bedeutung gewinnen: die Nachhaltigkeit und das Thema New Work. Beides werden wir in unserer Strategie manifestieren.

**Da es jetzt eine Nachhaltigkeitsbeauftragte gibt: Bis wann ist die Volksbank klimaneutral?**

RR: Wir sind schon auf einem guten Weg, auch im Vergleich zu anderen Banken. Wir liegen aktuell bei 3,9 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr und Mitarbeiter, der Branchenschnitt liegt bei 4,8 Tonnen. Ich erhoffe mir von unserer Nachhaltigkeitsbeauftragten, dass wir die richtigen Ansätze finden, um in drei bis vier Jahren klimaneutral zu sein.

**Bis 2028? Das klingt ambitioniert!**

PR: So waren wir schon immer unterwegs. Aber das erwarten auch unsere Kunden von uns. Denn die Frage ist doch: Wie begleiten wir unsere Kunden zum Thema Nachhaltigkeit? Was können wir da liefern? Wir können mit Partnern dabei helfen, Klimabilanzen aufzustellen. Gut. Eine andere Option sind Modelle für Industriekunden und Gewerbetreibende, damit diese unabhängiger von Energiepreisen werden. Das kann dadurch gelingen, dass wir mit einem Partner deren Dächer mit Solaranlagen beplanken und Leasingmodelle anbieten. Ohne selbst investieren zu müssen, hätte der Kunde so die Möglichkeit, seine Energiepreise deutlich zu senken. Denkbar sind auch Konstruktionen mit Beteiligungsmodellen für Private Equity über die BlackVRst Capital Management. Unterm Strich profitieren davon alle: der Anleger, der Industriebetrieb, die Umwelt, die Solar-Installateure und wir als Volksbank. [👉](#)

# Der Lernraum für mehr Intelligenz

Niemand stagniert gern. Deshalb sind Weiterbildungen so wichtig. Die bflip GmbH hat dafür jetzt eine digitale Lernplattform entwickelt. Fortbildungen werden so zum festen Bestandteil des Berufsalltags

Text: Annika Schubert

**W**eiterbildung ist nur kostenintensiv und generiert viele Fehlzeiten? Schnee von gestern! Mit der neuen bflip Lernplattform werden Fort- und Weiterbildung smarter denn je. Freiwillige und vorgeschriebene Schulungen und Seminare lassen sich mit der neuen Plattform von #dieMEHRakademie GmbH und HEDGEHOG Software GmbH mit kleinem Aufwand durchführen und dokumentieren. Das Alleinstellungsmerkmal von bflip ist eine einzigartige Kooperation von Profis aus unterschiedlichen Bereichen, inklusive absolut DSGVO-konformem Server in Deutschland.

## WEITERBILDUNG LOHNT SICH

bflip ist eine digitale Lernplattform für Unternehmen, die unkompliziert und nachhaltig in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren wollen. Die bflip-Geschäftsführer Mario Leutner (#dieMEHRakademie GmbH) und Andreas Jandl (HEDGEHOG Software GmbH) haben die Plattform über eineinhalb Jahre in enger Zusammenarbeit mit Experten aus dem Seminar-, Coaching- und Consulting-Sektor von #dieMEHRakademie GmbH sowie mit Software-Entwicklern von Hedgehog Software GmbH konzipiert, einem Unternehmen der Q-Fox Gruppe. Seit Anfang 2023 ist das Produkt auf dem Markt erhältlich.

## „Mit bflip verbessern Unternehmen ihre interne Lerninfrastruktur“

MARIO LEUTNER,  
Geschäftsführer bflip GmbH

„Die Weiterbildung von Mitarbeitern hat viele Vorteile für Unternehmen“, sagt Mario Leutner. Neues Know-how stärke die Firmen-Expertise und führe längerfristig zur Verbesserung von internen Abläufen. Auch auf die Mitarbeiterzufriedenheit habe Weiterbildung eine erhebliche Auswirkung. Sie nimmt zu und bindet Angestellte ans Unternehmen. Auch die Attraktivität als Arbeitgeber steigt durch regelmäßige Weiterbildungsangebote, wodurch auch neue Talente angezogen werden. „Das sind nur wenige von sehr vielen Positivbeispielen“, so Leutner.

## DAS VERSPRECHEN VON BFLIP

„bflip unterstützt Unternehmen dabei, ihre interne Lerninfrastruktur zu verbessern“, sagt Andreas Jandl. Auf der intuitiv bedienbaren Plattform können Wissen und unternehmensrelevante Informationen unkompliziert geteilt >



HILFE ZUR SELBSTHILFE...  
...bietet die bflip GmbH Firmen, die  
Weiterbildungen fortan als festen  
Bestandteil ihrer Unternehmenskultur  
etablieren möchten

> werden. Mitarbeiter-Onboarding, interne An-  
kündigungen, Schulungen zu variablen The-  
men, Seminare für Azubis, Führungskräfte und  
Angestellte oder auch Seminare für Kunden:  
bflip bietet unerschöpfliche Möglichkeiten.  
„Die Plattform ist für Unternehmen alles in  
einem: Infopoint und Wissensdatenbank“, so  
Jandl. „Wir von bflip nehmen das Unterneh-  
men an die Hand und betreuen vollumfäng-  
lich. Alle Mitarbeiter sollen sich auf der Platt-  
form zurechtfinden“, sagt Leutner.

#### INHALTE AUF DER PLATTFORM

Doch woher kommen die Inhalte? Videokur-  
se, Umfragen, Statistiken, Multiple-Choice-  
Quizze, Präsentationen und Schulungen er-  
stellen die Mitarbeiter der bflip-Anwender  
selbst. Aber auch anderweitig erworbene  
Inhalte können auf die Plattform hochgela-  
den und eingebunden werden. „Wir können  
selbstverständlich Hilfe bei der Ideenfin-  
dung und der Umsetzung bieten“, sagt Leut-  
ner, der weiß: Mitarbeiter sind das größte  
Kapital von Unternehmen. Wenn sie ihre in-  
dividuelle Expertise mit dem gesamten Team  
teilen, ist das ein enormer Mehrwert. So kö-  
ne beispielsweise ein Azubi erklären, wie  
firmenrelevante Themen für Social Media  
aufbereitet werden. Oder der umsatzstärks-  
te Verkäufer aus dem Team könnte erläutern,  
welche Strategien er in Kundengesprächen  
anwendet.

#### WISSEN WEITERGEBEN

Außerdem stellt bflip Mitarbeiter-Wert-  
schätzung ins Zentrum. Mitarbeiter können  
aktiv mit ihren Kompetenzen in den Vorder-  
grund treten, ihr Wissen längerfristig sicht-  
bar machen. Jandl: „In diesem Kontext den-  
ke ich im Besonderen auch an rentennahe

Jahrgänge. Wenn diese Mitarbeiter das Un-  
ternehmen verlassen, muss ihr Wissen fest-  
gehalten werden. Mit bflip ist das möglich.“

„Digitales Lernen hat klare Vorteile“, erläu-  
tert Leutner. Mitarbeiter können so lernen,  
wann und wo sie wollen. Der richtige Zeit-  
punkt, sich neue Inhalte anzueignen und  
Aufgaben zu lösen, sei mitunter entschei-  
dend dafür, wie viel Wissen längerfristig  
erhalten bleibt. In Studien haben 80 Pro-  
zent der befragten Mitarbeiter angegeben,  
dass sie Inhalte besser verstehen, wenn  
diese per Video vermittelt werden.

Mitarbeiter können dank bflip Wissen  
häppchenweise aufrufen – etwa wenn sie  
gerade Zeit haben oder die Inhalte konkret  
benötigen. „Nach Präsenzseminaren geht  
immer viel Wissen verloren, oft können  
Teilnehmer nicht mehr alles nachvollzie-  
hen und haben bestenfalls ein Handout  
als Erinnerung an den neuen Input“, ordnet  
Jandl weiter ein.

#### LEBENSLANGE WEITERBILDUNG

bflip ist eine Plattform, die von Menschen  
und mit Technik aus der Region umgesetzt  
wurde. Datenschutz und -sicherheit sind bei  
bflip elementar wichtig. Gehostet wird daher  
in der BADEN CLOUD® Appenweier, mit der  
bflip zusammenarbeitet und so höchstmög-  
liche Sicherheitsstandards garantiert.

Erste Kundenrückmeldungen zur digitalen  
Lernplattform bflip seien sehr positiv ausge-  
fallen, berichtet Jandl. Perspektivisch wolle  
man sich als Marktplatz für Weiterbildungs-  
möglichkeiten etablieren und Arbeitgeber  
dazu befähigen, lebenslange Weiterbildung  
als einen festen Baustein ihrer Unterneh-  
menskultur zu etablieren.“

#### KURZ GESAGT

Für die Umsetzung der digitalen  
Lernplattform bflip haben Experten  
über mehrere Jahre hinweg gängige  
E-Learning-Plattformen auf dem  
Markt analysiert und ausgewertet.  
Wenn es um lebenslanges Lernen und  
Weiterbildung geht, wurde mit bflip  
eine Plattform geschaffen, die Kunden  
das bestmögliche Preis-Leistungs-  
Verhältnis, optimale Funktionen sowie  
die größtmögliche Datensicherheit  
bietet.



Mehr zu bflip  
erfahren? Dann ein-  
fach den QR-Code  
scannen...



Die kreativen Köp-  
fe hinter bflip, v. L.:  
Geschäftsführer Mario  
Leutner mit Steffen  
Tisch, Nicole Grabinski  
und Artur Derr sowie  
Andreas Jandl, dem  
Vorstandsvorsitzenden  
der Hedgehog Software  
GbH und ebenfalls  
Geschäftsführer der  
bflip GmbH



Die R+V Versicherung hat die Net-Zero Asset Owner Alliance unterzeichnet

## R+V setzt Signal fürs Klima

Die genossenschaftliche R+V Versicherung ist der Net-Zero Asset Owner Alliance beigetreten – dem weltweit führenden Bündnis der größten Pensionsfonds und Versicherer, die sich einer klimaneutralen Anlagepolitik verschrieben haben. Mit dem Beitritt unterstreiche die Versicherungsgruppe ihre Selbstverpflichtung, bis zum Jahr 2050 in der Kapitalanlage klimaneutral zu sein, sagt R+V-Vorstandsvorsitzender Norbert Rollinger. „Im Verbund mit großen Versicherern und Pensionskassen setzen wir uns weltweit konsequent für die Entwicklung hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft ein.“

Mit einem Anlagevolumen von 110 Milliarden Euro hat die R+V Versicherungsgruppe hier einen großen Hebel. Davon sollen laut Finanzvorstand Marc Michallet auch die Kunden profitieren: Nachhaltiges Investieren biete neben attraktiven Anlagemöglichkeiten mittel- bis langfristig auch stabile Renditen bei kalkulierbaren Risiken.

Mit ihrem Beitritt zur Net-Zero Asset Owner Alliance setzt die R+V ein weiteres Signal für Klimaneutralität. 2020 hatte die Versicherung bereits die von den Vereinten Nationen unterstützten Principles for Responsible Investment (PRI) unterzeichnet.

### UNION INVESTMENT RANKT GUTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Union Investment hat mit dem Stimmrechtsberater IVOX Glass Lewis ein Corporate-Governance-Ranking zum Thema gute Unternehmensführung entwickelt, das jetzt zum fünften Mal für den DAX und zum dritten Mal für den MDAX vorliegt. Der Notenschnitt liegt im DAX bei 2,2 und im MDAX bei 3,2; eine Verschlechterung im Vergleich zu den Erhebungen von 2021 (2,1 im DAX und 3,0 im MDAX) sowie 2020 (2,0 und 2,8).

Spitzenreiter im DAX mit der Note 1- sind Deutsche Börse, RWE, Allianz, E.ON, Infineon, Munich Re und Siemens Energy. Im MDAX führen ProSiebenSat.1 und Thyssenkrupp mit der Note 2+. Das Ranking basiert auf 124 Kriterien zu sieben Themen: Kapital, Vorstand, Aufsichtsrat, Vorstandsvergütung, Aufsichtsratsvergütung, Abschlussprüfung und Transparenz. Die Erhebung soll laut Union Investment Defizite in der Unternehmensführung offenlegen.

### DZ BANK MIT 1,8 MILLIARDEN EURO GEWINN VOR STEUERN

Die DZ BANK Gruppe hat im Jahr 2022 laut den kürzlich veröffentlichten vorläufigen Geschäftszahlen ein Ergebnis vor Steuern von 1,8 Milliarden Euro erzielt. Zum Vergleich: Im Jahr davor waren es 3,1 Milliarden Euro. Trotzdem liege das Konzernergebnis in einem Geschäftsjahr, das von dem Ukraine-Krieg und dessen Folgen geprägt war, laut Mitteilung der Genossenschaftsbank über den Erwartungen.

Demnach verzeichnete die DZ BANK in ihrem Kapitalmarkt- und Firmenkundengeschäft sowie im Transaction Banking deutliche Zuwächse. Union Investment habe das zweithöchste Ergebnis ihrer Geschichte erzielt. Bei der R+V Versicherung habe die Entwicklung an den Finanzmärkten zu einem deutlichen Rückgang im Kapitalanlageergebnis geführt. Die Risikosituation im Konzern bezeichne die Genossenschaftsbank als „insgesamt unauffällig“.

## In Kürze ...

### BEITRÄGE WERDEN ERSTATTET

Die R+V zahlt fast 9000 Unternehmen, die bei dem Versicherer eine Warenkreditversicherung besitzen, Beiträge wegen Schadenfreiheit zurück: insgesamt eine Summe von 24 Millionen Euro. Wer die Versicherung der R+V innerhalb eines Jahres nicht in Anspruch nimmt, bekommt einen Teil der Beiträge zurück. Die Höhe steigt mit jedem Vertragsjahr und liegt bei maximal 40 Prozent.



### IN WASSER INVESTIEREN

Sauberes Trinkwasser ist ein knappes Gut – gerade in Zeiten des Klimawandels. Union Investment bietet seit Kurzem die Aktienfonds UniNachhaltig Aktien Wasser und UniNachhaltig Aktien Dividende an. Mit Ersterem können sich Anleger weltweit an Unternehmen aus der Wasserwirtschaft beteiligen. UniNachhaltig Aktien Dividende investiert weltweit in Aktientitel dividendenstarker Unternehmen.

### NUR JEDER DRITTE SPART

Trotz gestiegener Zinsen will die Mehrheit der Deutschen ihr Sparverhalten in diesem Jahr nicht ändern. Dies sind die Ergebnisse einer repräsentativen Studie des Marktforschungsunternehmens YouGov. Nur rund ein Drittel der befragten Sparer findet es demnach wichtig, Geld zurückzulegen, um sich ein finanzielles Polster zu schaffen.

# Bike Business: Der Ex-Autotyp blinkt links

Was war das für ein Bike-Boom in der Pandemie! Und jetzt ist er vorbei. Wir schauen mit Statera-Bikes-Geschäftsführer Peter Litterst auf eine der spannendsten Branchen dieser Tage...

Text: Daniel Oliver Bachmann

**D**ie Security stand vor dem Geschäft“, erinnert sich Peter Litterst mit gemischten Gefühlen an die Coronazeit. „Vierzig Menschen durften rein, um sich ein Fahrrad zu kaufen. Zweihundert standen draußen Schlange.“

Zwar zählt die Fahrradbranche zu den Pandemiegebern wie die Anbieter von Cloud-Systemen, Video-Conference-Tools, Streamingdienste und die Medizin- und Sicherheitstechnik – trotzdem wünscht sich der Geschäftsführer von Statera Bikes in Gengenbach diese Zeit nicht wieder zurück. Ohnehin wird's erst richtig spannend, wenn die Boom-Jahre vorüber sind. Peter Litterst bewies vor der Pandemie ein gutes Näschen, und danach ebenso: Seine strategischen Geschäftsentscheidungen erwiesen sich im wahrsten Sinne des Wortes als goldrichtig.

## VOM AUTOHÄNDLER ZUM FAHRRADHÄNDLER

Machen wir einen Zeitsprung zurück ins Jahr 2020. Die Traditionsfirma Autohaus Link in

Lahr und Gengenbach mit den Marken Volkswagen Pkw, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi und Skoda wird von den Gesellschaftern Moritz Link, Jonas Link und Peter Litterst an die Graf-Hardenberg-Gruppe veräußert. Für Litterst eine zukunftsweisende Entscheidung: „Ich war passionierter Fahrradfahrer“,

**„Ich war Fahrradfan. Auch deshalb haben wir uns schon vor Corona fürs Rad entschieden“**

PETER LITTERST,  
Geschäftsführer von Statera Bikes

erinnert er sich. „Und so gründeten wir bereits 2011 die Link Rad Quadrat GmbH, um uns neben dem Autogeschäft als überregional bekannter Fahrradhändler zu etablieren. Dann folgte die Entscheidung, >

Klettern: An die Spitze  
des Fahrrad-Online-  
handels in Deutschland  
schaffte es Statera  
Bikes auch mit Rädern  
von BMC Switzerland  
wie diesen



„Die Welt darf wissen, wie gut wir sind. Zufall kennen wir nicht“

abzugeben. Danach kam Corona, wo der Automarkt einbrach, während das Fahrrad boomte wie nie zuvor.“

#### GRÖSSTER FAHRRAD-ONLINEHÄNDLER

Von da an ging es Schlag auf Schlag: Aus Link Rad Quadrat wurde im Jahr 2022 State-ra Bikes, und der Relaunch änderte noch mal alles: von Modellen der Eigenmarke LIQBike über die komplett überarbeitete Website mit State-of-the-Art-Shopsystem bis zum Strategieanspruch, sich als Premiummarke national wie international an die Spitze des Hauptfelds zu setzen, um in der Fahrradsprache zu bleiben. Das gelang in kürzester Zeit. Statera wurde größter Fahrrad-Onlinehändler Deutschlands. Natürlich spielte der Boom der Pandemiejahre dem Unternehmen in die Karten. Aber warum machten gerade Litterst und sein Team das Rennen?

#### EXPERTISE GEWINNBRINGEND NUTZEN

Von der Autoindustrie zu lernen, heißt fürs Leben zu lernen, schließlich werden allein in dieser Branche deutschlandweit mehr als 500 Milliarden Euro umgesetzt. Auch wenn der Zweirad-Industrie-Verband ZIV und der Verband des Deutschen Zweiradhandels VDZ darauf verweisen, dass 2022 ein weiteres Rekordjahr für die deutsche Fahrradbranche war, klaffen hier Welten auseinander. Die Frage ist nur: Wie lange noch? Denn Litterst hat es auch deshalb an die Spitze geschafft, weil er seine Expertise als Ex-Autohändler gewinnbringend aufs Fahrrad überträgt. Diese Transferleistung machte Statera zum Marktführer.

„Was gute Autohäuser ihren Kunden bieten, bieten wir unseren Fahrradkunden.“ So können Online-Besteller ihr Wunschfahrrad vor Ort abholen und mit einem verlockenden Wochenend-Trip im Schwarzwald verbinden. Dafür ging Statera eine Kooperation mit dem Superior Hotel Ritter in Durbach ein. Der Kunde genießt Wellness und Gourmet-Küche – und dreht dazwischen auf seinem neuen Rad eine Genussrunde in einer der schönsten Gegenden Deutschlands.

#### MIT DER STARKEN BANK AN DER SEITE

„Die Volksbank Lahr ist für uns ein starker Partner“, sagt Litterst, „das war auch in den Boom-Boom-Boom-Jahren nicht anders.“ Als damals der Markt leer gefegt war, gelang es dem Statera-Geschäftsführer dank der richtigen Ansprechpartner, ein großes Warenlager aufzubauen. „Die Zwischenfinanzierung klappte problemlos“, erinnert er sich an die Zusammenarbeit. Inzwischen hat sich der Markt gedreht: Seitdem die Lieferketten





### VORN BEIM GEBRAUCHTRAD

Auch hier gehören die Gengenbacher zu den Ersten, die den Transfer aus der Autobranche vollzogen haben. Litterst: „So wie die Automobilindustrie verkaufen wir immer mehr Mobilität, zum Beispiel im Upselling von Kinder- und Jugendrädern über ein Abosystem.“ Es bleibt also spannend in dieser chancenreichen Branche.



Mehr von Statera?  
Auf Instagram hat  
„staterabikes“ schon  
rund 5000 Follower

wieder greifen, kommen Altbestellungen mit Neubestellungen bei den Händlern an. „Jeder hat Überbestände“, weiß Litterst. „Auch in dieser Situation bewährt sich unsere Partnerschaft mit der Volksbank.“

#### RÄDER MIT GOOGLE, KI UND 3D

Die Zukunft hat für Peter Litterst längst begonnen. Mit erfolgreichen Google-Ad-Kampagnen bringt er Kunden in ganz Europa auf seinen Online-Shop. „Die Welt da draußen

darf wissen, wie gut wir sind“, fasst er seine Marketingstrategie zusammen. „Deshalb werten wir Kundenverhalten und Kundenströme akribisch aus und überlassen nichts dem Zufall.“ Wenn KI die Treffergenauigkeit der Werbekampagnen künftig weiter erhöht, kann die Welt sicher sein: Die Gengenbacher werden auch hier vorne mit dabei sein. Wie auch bei Neuerungen im Hardwarebereich: Noch befinden sich Rahmen aus dem 3D-Drucker im Prototypenstatus. Doch die Her-

steller arbeiten mit Hochdruck an der Serienreife. Spätestens in zwei Jahren, schätzt der Fachmann, ist der gedruckte Fahrradrahmen aus recyceltem Kunststoff gang und gäbe.

Da sollte doch auch der dringendste Wunsch von Peter Litterst in Erfüllung gehen: „Wir brauchen viele engagierte Leute, vom Kundenberater bis zum Zweirad-Mechaniker.“ Denn die Zukunft, so scheint es, gehört dem Fahrrad. 

Erfüllten sich den Traum  
vom Eigenheim mit  
einer Bestandsimmobilie:  
Julia und Andi



Foto: Dimkiri Dall



# Und es lohnt sich doch!

Die Bauzinsen sind rasant gestiegen, die Baukosten explodieren. Dagegen hat sich die Lage bei den Bestandsimmobilien Richtung Käufermarkt gedreht. Wer kauft was von wem mit welchem Geld? Hier ein paar Antworten...

Text: Daniel Oliver Bachmann, Thomas Glanzmann

**W**er baut jetzt noch und wie kann er nur? Hohe Zinsen, noch höhere Baukosten und ein unsicheres Marktumfeld, in dem die Nachfrageseite nur darauf wartet, dass die Blase platzt und die Preise sinken. Beginnen wir bei Teil eins, dem Neubaubereich.

## NEUBAU FÜRS EIGENHEIM

Vor sieben Jahren gaben bei der Interhyp-Wohntraumstudie 74 Prozent aller Mieter in Deutschland an, Wohneigentum erwerben zu wollen; besonders unter jüngeren Menschen war der Wunsch zu dieser Zeit stark ausgeprägt. Neun von zehn Mietern unter 40 Jahren wollten eine eigene Immobilie. In der aktuellen Studie ist der Wunsch noch da – aber mit ihm auch neue Unsicherheiten. Denn steigende Kosten bei Krediten und beim Baumaterial in Verbindung mit mehr Auflagen sowie der Inflation haben dazu geführt, dass ein Einfamilienhaus heute etwa

doppelt so viel kostet wie damals. Aktuell liegen die Erstellungskosten für eine Neubauwohnung bei 4970 Euro pro Quadratmeter. Analog stiegen die Mieten: Kostete eine Wohnung vor sieben Jahren im Durchschnitt 600 Euro, sind es heute rund 900 Euro. Nach Zahlen des Statistischen Bundesamts für das Jahr 2022 gaben 3,1 Millionen Haushalte in Deutschland zwischen 40 Prozent und mehr als die Hälfte ihres Einkommens für die Wohnungsmiete aus.

## WENIGER NEUBAUPROJEKTE

Es gibt zu wenige Wohnungen, weil zu wenig gebaut wird. Dieser schlichte Satz beschreibt die Situation am Markt umfassend. In der Landeshauptstadt Stuttgart wurden 2022 satte 32,6 Prozent weniger Baugenehmigungen für Wohnungsbauprojekte erteilt als im Vorjahr. Im Lahrer Umland sind es zwischen 25 und 30 Prozent. Die Gründe sind vielfältig: hohe Materialpreise, >

➤ Fachkräftemangel – und auch der massive Wohnungsverkauf von Bund, Ländern und Kommunen in den letzten Jahren trägt dazu bei. Als große Baubremse gelten zudem die gestiegenen Zinsen. Für die Refinanzierung eines Wohnungsbaus sind Kaltmieten in einer Höhe nötig, die einem kaum ein Mieter mehr bezahlen will oder kann. Wer 2020 eine Immobilie für 500 000 Euro mit einem Eigenkapital von 150 000 Euro finanzieren wollte, zahlte für den Kredit 800 Euro im Monat, rechnet das Marktforschungsinstitut des Immobilienverbandes Deutschland Süd (IVD) nach. Heute müsste man für dasselbe Objekt 1800 Euro aufwenden. „Die Zinsen sind das eine“, sagt Armin Killeweit, Leiter Bauen & Wohnen bei der Volksbank Lahr, „aber die waren auch in früheren Jahren schon hoch, vergleichbar etwa 2012; aber das andere sind eben die extremen Baukosten.“ Im ersten Quartal 2023 lagen sie bei Wohngebäuden 15 Prozent über dem jeweiligen Vorjahresmonat und damals wiederum 14 Prozent über dem jeweiligen Monat des Jahres 2021 und so weiter...

#### IMMER WICHTIGER: PERSÖNLICHE BERATUNG

Damit die Rechnung dennoch aufgeht, ist das Wissen der Bankexperten vor Ort wertvoller denn je. Aus diesem Grund klingelt bei Killeweit so oft das Telefon. Die Kunden haben viele Fragen. Da geht es um Bausparverträge, die attraktiv sind wie lange nicht mehr. Wieder geht es um die Materialkosten:



Armin Killeweit, Leiter Bauen & Wohnen bei der Volksbank Lahr



### „Wir machen so viel wie möglich selbst und hoffen, dass sich die Kosten normalisieren“

MARKUS HIMMELSBACH,  
Maurermeister und Bauherr als Privatanleger

Spanplatten haben sich um 33,4 Prozent verteuert, Blankstahl um 39,1 Prozent und Flachglas sogar um 49,3 Prozent. Es geht um Eigenleistungen, die aufgrund der Gewährleistungspflichten nicht so leicht zu erbringen sind. Es geht auch darum, was passiert, wenn sich die Einkommenssituation ändert...

#### ES GIBT SIE NOCH: DIE KLEINANLEGER

Markus Himmelsbach (Bild oben) baut gegen den Trend – nämlich nicht für sich, sondern zum Verkauf. Aufgrund der unsicheren Situation für Miet- und Eigentumswohnungen sind Privatanleger wie er selten geworden. Himmelsbach aber hat einen Plan, wie es

sich für ihn rechnet. Zentraler Punkt darin ist die Eigenleistung. Der 39-jährige Maurermeister aus dem Schuttertal und seine Frau bauen zwei Doppelhaushälften in bester Lage oberhalb von Lahr mit je 226 Quadratmetern Wohnfläche, einer Studiowohnung im Kellergeschoss und einer Doppelgarage mit Stellplatz. So viel wie möglich machen sie selbst: „Wir haben den Rohbau, die Holzarbeiten für das Flachdach, sämtliche Schlitzlöcher für die Elektriker, die Vorarbeiten für den Gipser, die Abdichtung und Dämmung unter dem Estrich und die Außenanlage in Eigenleistung hergestellt, um die Kosten zu senken“, beschreibt Himmelsbach das Konzept. Die Finanzierung haben sie frühzeitig im Februar 2022 abgeklärt. Klar waren die Zinsen da noch günstiger, aber auch jetzt 2023 machen die Himmelsbachs nicht halt: „Das Grundstück nebenan haben wir für eine weitere Wohneinheit im März 2023 gekauft.“

#### DIE LAGE IM BAUGEWERBE

Steigende Baukosten und ihre Folgen sind nicht nur ein Problem für Häuslebauer, sondern auch für die Baufirmen. Harald Kern von



In bester Lage in Lahr bauen Markus Himmelsbach (links) und seine Frau zwei Doppelhaushälften (oben), um sie zu verkaufen. Das anliegende Grundstück haben sie bereits erworben für Haus Nummer drei

der Helmut Kern GmbH in Mahlberg sagt: „Der Markt für Einfamilienhäuser ist nahezu tot.“ Gut für Kern, dass das nicht das Hauptgeschäft des Familienunternehmens ist. Die vierköpfige Geschäftsleitung und die 90 Mitarbeiter des Unternehmens verdienen ihr Geld mit Hoch- und Tiefbau, sowie mit Umbau, Sanierung und dem Bauen im Bestand. Im Wohnbaubereich etwa arbeitet Kern aktuell an einem Pflegeheim in Lahr, mehreren Wohnbauprojekten mit je bis zu 100 Wohneinheiten in Ettenheim und Kappel-



Klaus-Peter Obert, Leiter Immobilien bei der Volksbank Lahr

Grafenhausen, sowie zwei Ärztehäusern in Denzlingen.

Gewerbliche Auftraggeber, große Objekte: Bei Kerns Kundschaft reißt die Nachfrage im Gegensatz zur Lage beim kleinen Häuslebauer nicht ab. „Der Bereich Objektbau, etwa von Mehrfamilienhäusern, Senioren- und Wohnheimen, läuft nahezu unverändert weiter“, sagt Harald Kern und erklärt das so: „Teils bestehen dort ältere Finanzierungen mit günstigeren Zinsen, teils zählt der Standortvorteil mehr als ein Zinsanstieg um ein, zwei Prozentpunkte – gerade in der Industrie: Wenn ein Unternehmen seine Produktion umstellt und es um die Elektrifizierung geht, dann sind Investitionen einfach nötig, um den Betrieb am Laufen zu halten.“ Die Auftragsbücher seien daher voll.

Viel direkter dagegen trifft es das Bauunternehmen Anton Himmelsbach im Schuttertal mit seinen 20 Mitarbeitern. „Die Industrie und die öffentliche Hand zählen nicht überwiegend zu den Auftraggebern“, erklärt Anton Himmelsbach.

„Wer jetzt baut oder kauft, baut entweder für die Eigennutzung oder gleich viel größer“, sagt Himmelsbach. Schon seit Oktober 2022 seien die Anfragen und Ausschreibungen deutlich zurückgegangen. Umgekehrt seien auch die Wohnungen, die Himmelsbach mit seinem Unternehmen selbst baut und verkauft, länger auf dem Markt.

Trotzdem: Die 15 Zwei- bis Dreizimmerwohnungen aus dem im Mai 2023 fertiggestellten Projekt in Kürzell gingen zum ausgeschriebenen Kaufpreis weg. Durch eigene Projekte wie diese federt Himmelsbach den Auftragsrückgang ab. So läuft das Geschäft auch weiterhin gut; den Auftragsstau der vergangenen Jahre gibt es derzeit aber bei Weitem nicht mehr.

#### **GESCHOSSWOHNUNGSBAU UND BESTAND**

Auch Armin Killeweit und sein Team konzentrieren sich zurzeit weniger auf den Neubau als auf den Geschosswohnungsbau sowie auf Gebäudebestand. Dabei profitieren die Kunden von der ortsansässigen regionalen Bank mit vielen Vorteilen. So haben das auch Julia und Andi Porta (siehe Foto auf Seite 28) ➤



„Im Industriebau gehen Standort und Zeit über den günstigsten Zins“

Die Geschäftsleitung des unter anderem auf Industriebau spezialisierten Mahlberger Bauunternehmens Kern (Bild oben) von links: Volker, Jonas, Anna und Harald Kern. Auf dem linken Bild: Bauunternehmer Anton Himmelsbach

> aus Heiligenzell erlebt. Sie erkannten ihr Traumhaus hinter der Fassade einer Bestandsimmobilie. Allerdings verlangte der Makler eine sehr schnelle Zusage, was mithilfe der Volksbank Lahr dann tatsächlich klappte. In diesem Zusammenhang verweist Armin Killeweit auf eine der wichtigsten Entwicklungen der jüngsten Zeit: In seinem Team arbeitet inzwischen auch Energieberater Jörg Marin. Ohne Experten wie ihn ist heutzutage kaum mehr ein Bauprojekt zu realisieren. Marin kennt alle Förderprogramme und die Wege der Anträge.

Noch einen Tipp hat Armin Killeweit parat: Mit dem Immobilien-Finanzierungsrechner auf der Volksbank-Homepage ist jedermann in der Lage, bereits im Vorfeld zu errechnen, was er sich leisten kann. Danach ist es umso leichter, mit den Experten der Bank gemeinsam nach der passenden Immobilie zu suchen. Für Baufinanzierer Killeweit steht deshalb fest: Auch in der jetzigen Marktsituation lohnt es sich, den Traum von den eigenen vier Wänden aktiv anzugehen.

#### MAKLER OBERT UND DER KÄUFERMARKT

Immobilienmakler Klaus-Peter Obert von der Volksbank Lahr beobachtet den Wandel des Immobilienmarkts zum Käufermarkt: Die Verkäufer böten ihre Immobilien an und wollten das Geschäft jetzt machen, da es für sie unklar sei, wie sich der Markt entwickeln wird. „Die Preise sind dadurch schon

nach unten gegangen“, sagt Obert. Und vor allem auch die Vermarktungszeiten: „Heute brauchen Verkäufer oft auch bei solchen Immobilien einen längeren Atem, die vor zwei Jahren ruckzuck weg gewesen wären. Damals wurde einfach bezahlt, jetzt dagegen werden längst nicht mehr alle Preise hingenommen.“ Zusätzlich befeuert werde die Entwicklung zum Käufermarkt von dem langfristigen Trend, dass viele Senioren ihre Häuser verkaufen, sich verkleinern und in ein einfacheres Objekt umziehen.

Auf Käuferseite beobachtet Obert, dass Familien mit ihrem Wunsch nach dem Eigenheim eine Stufe nach unten auf der Leiter gehen, den Hausbau zurückstellen und verstärkt Bestandsimmobilien anfragen – eine Marktverschiebung, die der Tendenz Richtung Käufermarkt in gewisser Weise entgegenwirkt.

Für Julia und Andi Porta war der Weg ins Eigenheim via Erwerb und Ausbau einer Bestandsimmobilie übrigens ein kleines Abenteuer, aber eins mit Happy End. Der Kauf habe sich definitiv gelohnt, sind sie sicher. 

#### IHRE ANSPRECHPARTNER BEI UNS

Armin Killeweit, Leiter Bauen & Wohnen:

078 21/27 27-395

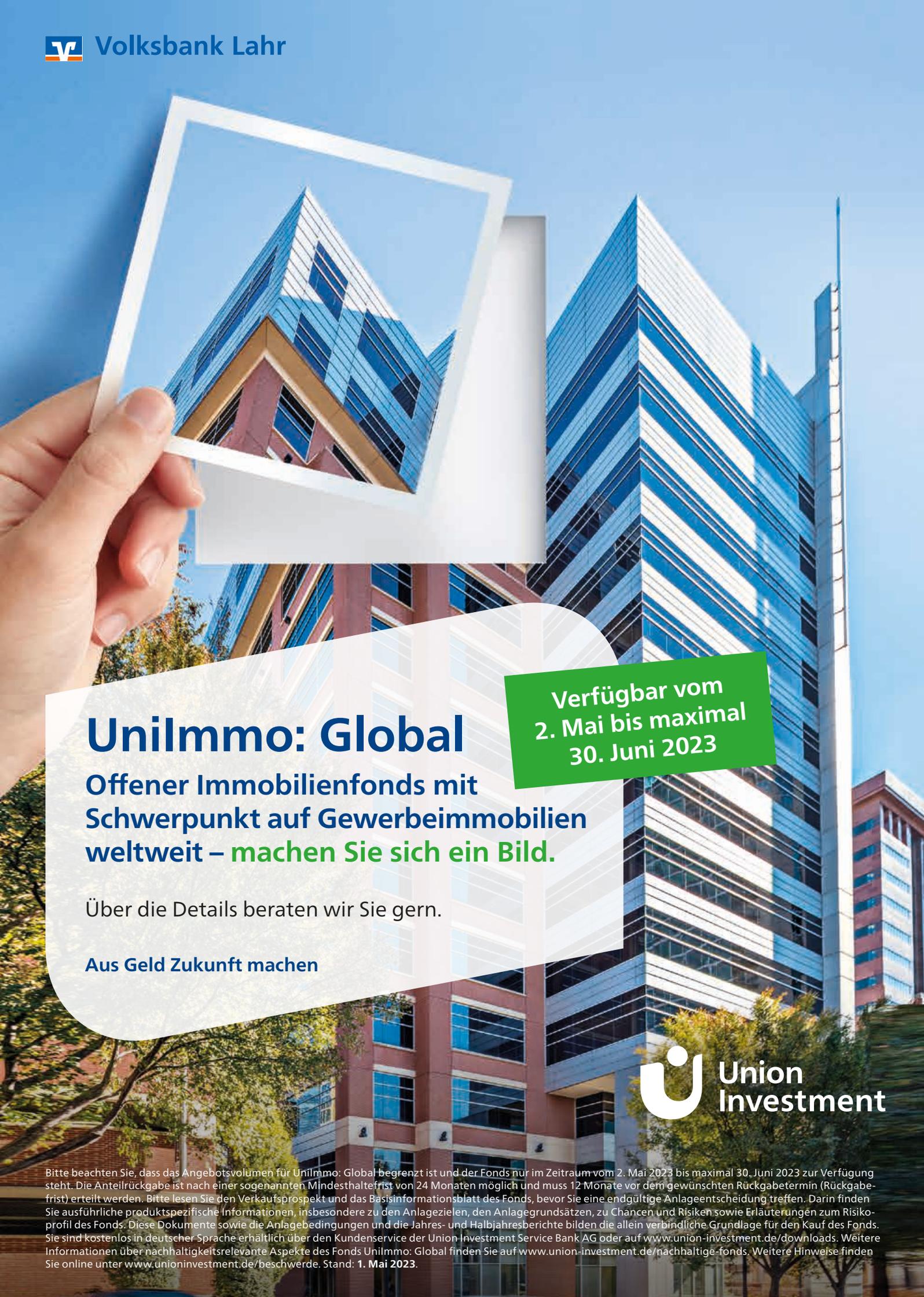
Klaus-Peter Obert, Leiter Immobilien:

078 21/27 27-391



#### ANGEBOT IN HOHBERG

Das Team von Klaus-Peter Obert stellt für Sie Angebote wie dieses neuwertige Einfamilienhaus in Hohberg zusammen. Daten zu diesem Haus: 775 000 Euro, 185 Quadratmeter Wohnfläche, Grundstück 510 Quadratmeter, fünf Zimmer, Energie: Bedarfsausweis, 23 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr, Luft-Wasser-Wärmepumpe, BJ 2019.



# Unilmmo: Global

## Offener Immobilienfonds mit Schwerpunkt auf Gewerbeimmobilien weltweit – **machen Sie sich ein Bild.**

Verfügbar vom  
2. Mai bis maximal  
30. Juni 2023

Über die Details beraten wir Sie gern.

**Aus Geld Zukunft machen**

 **Union  
Investment**

Bitte beachten Sie, dass das Angebotsvolumen für Unilmmo: Global begrenzt ist und der Fonds nur im Zeitraum vom 2. Mai 2023 bis maximal 30. Juni 2023 zur Verfügung steht. Die Anteilrückgabe ist nach einer sogenannten Mindesthaltefrist von 24 Monaten möglich und muss 12 Monate vor dem gewünschten Rückgabetermin (Rückgabefrist) erteilt werden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin finden Sie ausführliche produktspezifische Informationen, insbesondere zu den Anlagezielen, den Anlagegrundsätzen, zu Chancen und Risiken sowie Erläuterungen zum Risiko-profil des Fonds. Diese Dokumente sowie die Anlagebedingungen und die Jahres- und Halbjahresberichte bilden die allein verbindliche Grundlage für den Kauf des Fonds. Sie sind kostenlos in deutscher Sprache erhältlich über den Kundenservice der Union Investment Service Bank AG oder auf [www.union-investment.de/downloads](http://www.union-investment.de/downloads). Weitere Informationen über nachhaltigkeitsrelevante Aspekte des Fonds Unilmmo: Global finden Sie auf [www.union-investment.de/nachhaltige-fonds](http://www.union-investment.de/nachhaltige-fonds). Weitere Hinweise finden Sie online unter [www.unioninvestment.de/beschwerde](http://www.unioninvestment.de/beschwerde). Stand: 1. Mai 2023.

# Die Zinsen heben ab!

Mit Raketenantrieb von der Niedrig- zur Hochzinsphase. Die Anleger düsen hinterher und fragen Zinsprodukte nach wie lange nicht. Wir haben mit Anlagespezialist Frank Kux über die Habenseite der Zinswende gesprochen

Text: Thomas Glanzmann

**F**ast wäre es so weit gewesen. Das Wort „sparen“ kam fast nur noch in „Sparplan“ vor, das gute alte „Sparschwein“ schien zur Streichung aus dem Duden verdammt und wenn jemand von „Zins“ sprach, dann hatte derjenige ganz offensichtlich sein Konto überzogen und meinte damit seinen Dispokredit. Das war die Welt bis März 2022.

Am 16. März 2022 leitete die US-Notenbank Fed mit einem ersten Zinsschritt von 0,25 Prozentpunkten auf 0,5 Prozent die Zinswende ein. Weitere Schritte folgten schneller als geplant und ein Jahr später, am 23. März, betrug der Leitzins volle 5 Prozent. Der Euro-Leitzins der EZB folgte zeitlich versetzt und mit kleineren Schritten auf 3,75 Prozent bis Redaktionsschluss. Hin-

tergrund auf beiden Seiten des Atlantiks: die Inflationsbekämpfung. Der Verteuerung der Güter soll die Verteuerung des Geldes entgegengesetzt werden. So lange, bis die Inflation nachhaltig ausgebremst ist, so der Plan. Das hat teils verhängnisvolle Folgen auf der Finanzierungsseite (zum Thema Bauzinsen siehe Seite 28), aber eben positive Auswirkungen auf der Anlageseite.

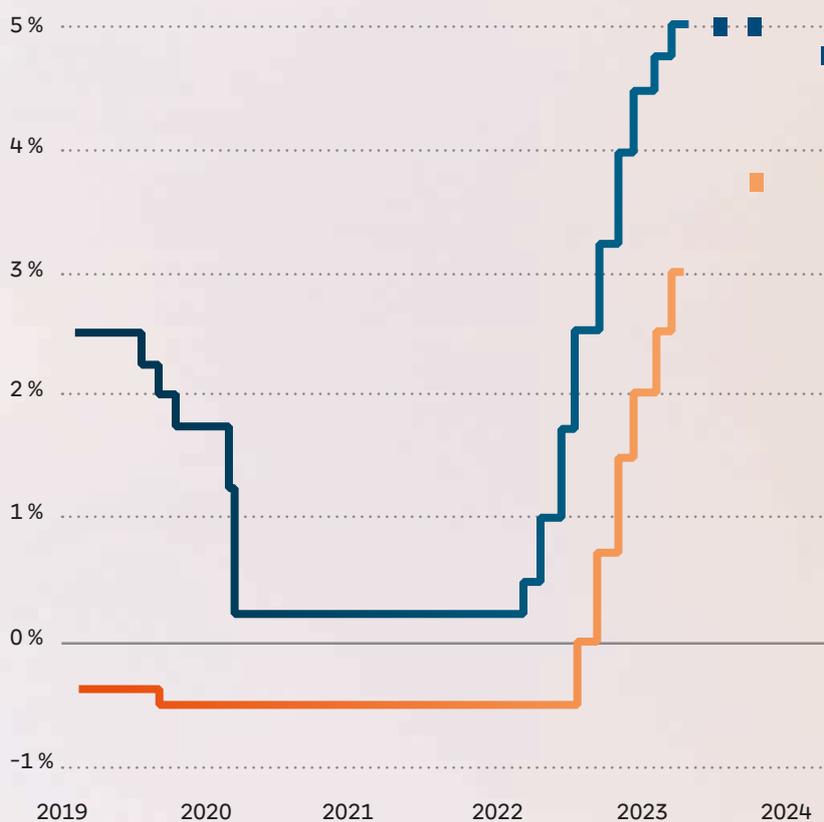
Zur neuen Realität für Sparer haben wir deshalb mit Frank Kux, Leiter Private Banking bei der Volksbank Lahr, gesprochen und ihn gefragt: „Mein Geld auf der Bank ist jetzt wieder was wert, oder?“ Seine Antwort: „Ihr Geld war immer was wert. Aber jetzt haben Sie tatsächlich wieder ein paar tolle Möglichkeiten zurück, wie Sie mit Ihrem Geld festverzinslich arbeiten können.“ Na, dann mal zum Mitschreiben... >

**„Starke Optionen fürs Sparen mit festem Zinssatz sind zurück!“**



### ENTWICKLUNG DES ZINSSATZES DER US-NOTENBANK FED (BLAU) UND DER EZB (ORANGE) INKLUSIVE PROGNOSE

Stand: April 2023



Quelle: Volksbank Lahr/Union Investment

#### > DIE RENAISSANCE DER ZINSPRODUKTE

„Dass der Aktienmarkt mitunter volatil ist, das sind unsere Kunden gewohnt – aber Volatilität bei den Zinsen und einen so rasanten Anstieg konnten sich bis dato die wenigsten vorstellen“, sagt Kux. „In dieser Geschwindigkeit ist das ein absolutes Novum.“ Schnell schalteten die Anleger also um und folgten der Zinskurve: „Die Nachfrage nach Zinsprodukten ist hoch.“ Und das Angebot ist da: So legte Union Investment bereits Ende März einen Rentenlaufzeitfonds auf, mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem Mix aus Unternehmensanleihen weltweiter Emittenten und einem Investment von bis zu 20 Prozent des Fondsvermögens in Hochzinsanleihen. Bei der Volksbank gibt es außerdem wieder den Sparbrief auf zwei Jahre und die Festzinsanleihe der DZ Bank. Gefragt sind außerdem Festgeldkonten und Unternehmens- und Staatsanleihen.

Bei Staatsanleihen aus dem Euroraum bewegt sich der Anleger auf einem Niveau unterhalb der derzeitigen Inflation. „Bevor wir uns der Zielinflationsrate von zwei Prozent

## „Diversifizieren in Schweizer Franken: Als Genossenschaftsbank können wir das bieten“

FRANK KUX,  
Leiter Private Banking

wieder nähern, ist die Realverzinsung teils noch negativ – das muss einem als Anleger bewusst sein“, sagt Kux. Wer nach einer höheren Rendite mit deutlicher Realverzinsung Ausschau hält, zum Beispiel bei Unternehmensanleihen, dem rät Kux außerdem dazu, wie am Aktienmarkt auch hier im festverzinslichen Bereich auf die Bonität des Emittenten zu achten.

#### BUNDESANLEIHEN: INVERSE ZINSKURVE

Bei den Bundesanleihen ist eine inverse Zinskurve zu beobachten: Die Bundesanleihe auf zwei Jahre ist höher verzinst als die auf zehn Jahre. Darin spiegelt sich die Erwartung wi-

der, dass der Höhepunkt der Zinsen bald erreicht ist. Kux dazu: „Wir erwarten 2023 noch zwei Zinserhöhungen und danach rückläufige Zinsen in den USA ab 2024 und im Euroraum ab 2025. Die Hochzinsphase könnte enden, bevor die Zielinflation erreicht ist – kein Problem, solange sich Inflation und Zinsen auf einem gesunden Verhältnis eependeln und als Stabilisator im Idealfall ein paar Substanzwerte im Depot sind.“

#### AKTIEN UND FONDS BLEIBEN ATTRAKTIV

Für Kunden mit langem Anlagehorizont bleiben auch deshalb Aktien und Fonds interessant. „Hier gilt nach wie vor: Die Rendite war langfristig immer höher als die Talfahrt.“ Gerade junge Anleger hätten dies als Lehre aus der Niedrigzinsphase verinnerlicht. Das merke man an ihrem Interesse mit Sparplan und ETFs oder Fonds eine Vermögensstruktur aufzubauen.

Mit MeinDepot geht das für 18- bis 35-Jährige zu besonders günstigen Konditionen bei der Volksbank. „Ein Vorteil, den wir ihnen wie allen unseren Kunden bieten, ist der Best-Select-Ansatz, dass wir nämlich im Depot auch mit Fonds von genossenschaftsfremden Emittenten arbeiten, wenn und wo das Sinn macht.“ Im Bereich der DZ Privatbank besteht außerdem die Möglichkeit einer aktiven Vermögensverwaltung durch Fondsmanager.

#### DIVERSIFIKATION IN DEN SCHWEIZER FRANKEN

Und dann macht Kux noch auf ein Alleinstellungsmerkmal der Genossenschaftsbanken aufmerksam, das sich durch eine Mischung aus festverzinslichen und Aktienwerten bezahlt machen kann: die Möglichkeit, sein Depot zum Beispiel mit dem Fonds Swiss Gold und außerhalb des Euroraums in Schweizer Franken zu diversifizieren. Beim Swiss Gold plus geht ein Drittel des Gelds in physisches Gold, ein Drittel in Schweizer Immobilienzertifikate sowie festverzinsliche Anleihen und ein Drittel in Schweizer Aktien. 

#### AUF DER SUCHE NACH ZINSEN?

Wenn Sie das Gespräch vertiefen und ein in Ihre Depotstruktur passendes Zinsprodukt finden möchten, dann sprechen Sie gern Frank Kux an unter der 078 21/ 27 27-220



„Ein Zinsanstieg hat immer zwei Seiten und kennt Gewinner und Verlierer“ – Frank Kux beschäftigt sich dabei mit der Habenseite

## BUNDESANLEIHEN UND ERWARTUNG: DIE ZWEIJÄHRIGE ÜBERHOLT DIE ZEHNJÄHRIGE

Stand: April 2023, Quelle: Volksbank Lahr/Union Investment



## SOLLSEITE: DIE EXPLOSION DER BAUZINSEN

Stand: April 2023, Quelle: Volksbank Lahr/Union Investment





„Mein Job?  
Informationsfluss  
und Synergien für  
den Kunden!“

# Der Vernetzer

---

Bestmögliche Vernetzung ist das Ziel, agiles Arbeiten ist das Mittel und Christian Acs ist der Name. Mehr über die neue Erfolgsformel Individualbanking der Volksbank Lahr...

Text: Thomas Glanzmann

**S**eit Juli 2022 ist die Organisationsstruktur bei der Volksbank Lahr eG marktseitig neu geregelt. Die Bereiche Firmenbank, Private Banking, Vorsorgecenter und Assistententeam sind seither unter einer übergeordneten Bereichsleitung verbunden: dem Individualbanking. An dessen Spitze steht Christian Acs.

## KOMPETENZEN NOCH BESSER BÜNDELN

Hintergrund der Neuordnung ist der Anspruch, die Kompetenzen in den vorherigen Einzelbereichen der Volksbank Lahr mit ihren mittlerweile 3,3 Milliarden Euro Bilanzsumme noch besser zu bündeln. Klar atmet das den Geist von agilen Methoden und Co. „Mein Job ist die Vernetzung“, sagt Christian Acs. Er schaffe die Grundlagen dafür, dass die vier Teams agil arbeiten können – in weiter ausdefinierten Teams wie Unternehmenskun-

den, Gewerbekunden/Freie Berufe, Private Banking, Vorsorgecenter und Vertriebsassistenten, die so weiterhin bestehen.

Nach innen betrachtet können die Teams nun selbstständiger und eigenverantwortlicher agieren. Sie haben die Aufgabe, ihre Abläufe permanent zu optimieren, Konzepte zu entwickeln und sich mit den anderen Teams zu vernetzen. Damit können im Sinne einer professionellen und ganzheitlichen Beratung alle Kompetenzen besser gebündelt und noch mehr Synergien generiert werden. Veränderte Rahmenbedingungen werden frühzeitig aufgegriffen, um mit den aktuellen finanziellen Themenstellungen immer nah an den aktuellen Bedarfen der Kunden zu sein. Bezüglich der Ansprechpartner für die Kunden hat sich nichts verändert.

„Unser Ziel ist es, professioneller und strategischer Partner unserer Firmen- und Private-

te-Banking-Kunden zu sein“, sagt Acs. „Der Bereich Individualbanking deckt durch die einzelnen Spezialisten alle aktuellen und zukünftigen finanziellen Bedarfe unserer Firmen- und Private-Banking-Kunden ab, ganz nach dem genossenschaftlichen Prinzip ‚was einer allein nicht schafft, schaffen viele!‘“

Beratungsschwerpunkte des Individualbanking sind beispielsweise die Existenzgründungs- und Wachstumsfinanzierung, jeweils unter Einbindung möglicher Fördermittel und bis hin zur betrieblichen Nachfolgeberatung, die private und betriebliche Vermögensstrukturierung, die Implementierung von Personalinstrumenten im Unternehmen sowie die Absicherung.

## SYNERGIEN FÜR NACHHALTIGKEIT

Synergien nutzen – ein Großprojekt der Volksbank Lahr ist gerade auf dem Weg, die



In der Schaltzentrale:  
Vom Wertehaus in  
Lahr aus koordiniert  
Christian Acs die  
Aktivitäten des neu  
strukturierten Bereichs  
Individualbanking

Blaupause dafür zu werden: Unter der Mitarbeit diverser Bereiche sowie der Tochtergesellschaft BlackVRst Capital Management entstand ein Nachhaltigkeitskonzept für Photovoltaik-, Wind- und Wasserkraftprojekte, das als Komplettlösung für den Kunden die folgenden drei Schritte beinhaltet: Einerseits geht es um Netzwerkpartner. Vom Energieberater bis zum Ingenieur, dazu Planer, Elektro- und Montageunternehmen – die Volksbank Lahr kann sie alle vermitteln.

Zweitens stehen verschiedene Wege der Finanzierung zur Wahl. Bankdarlehen, das Einbeziehen von Fördermitteln, Mezzaninkapital oder auch Leasing-Lösungen, etwa für PV-Anlagen.

Punkt drei ist ein umfassendes Versicherungskonzept der R+V, das über alle Projektphasen hinweg Sicherheit schafft.

„Lassen Sie uns gemeinsam Energie wenden!“, heißt es in dem Konzept. Der Kunde kommt mit einer Idee und bekommt die Umsetzung, soweit er möchte, aus einer Hand.

#### **VERTRAUT MIT ALLEN STRUKTUREN**

Warum ist Acs der Mann für das große Ver-netzen? Weil er die Volksbank Lahr und ihre Struktur kennt und selbst bereits in verschiedenen Bereichen Erfolge erzielt hat. 2009 begann er in Lahr als Gewerbekundenberater, leitete dann den Bereich Freie Berufe und machte sein Diplom als Bankbetriebswirt Management. Zuletzt war Acs Berater im Team Unternehmenskunden.

#### **DER DIREKTE DRAHT**

*Sie haben ein Anliegen direkt für Christian Acs? Dann erreichen Sie ihn unter der Nummer: 0 78 21/ 27 27-2 30*



#### **#HEIMATLIEBE**

Premiere! Erleben Sie in unserer Videoreihe, was agiles Arbeiten mit Fußball zu tun hat – und was Vater und Sohn am Lagerfeuer besprechen.



Einfach scannen für das #heimatliebe-Video mit Christian Acs auf Youtube

Endlich fertig:  
Das neue, smarte  
Kompetenzcenter  
der Volksbank in  
Ettenheim ist gut zu  
erreichen



# Die Volksbank für übermorgen

Moderne Architektur, attraktive Arbeitsplätze und ein beispielhaftes Energiekonzept: Was sich hinter der Natursteinfassade des neuen Kompetenzcenters in Ettenheim verbirgt, kann sich echt sehen lassen...

Text: Annika Schubert





Im Erdgeschoss liegt der Fokus auf Service, etwas weiter hinten finden sich die Beratungsräume

**E**ine große Portion Zukunftsfröhlichkeit liegt in der Luft, wenn man auf den Parkplatz des neuen Kompetenzzentrums der Volksbank in Ettenheim rollt. Durch die Natursteinfassade aus Muschelkalk und Weißtannenholz, das auch im Innenbereich des Gebäudes wiederzufinden ist, wirkt der Neubau in der Stückle-Straße 10 einladend und hell. „Das schafft Vertrauen und ist eine gute Basis für unsere Kundenbetreuung“, erklärt Dieter Merkt. Als Bereichsleiter Unternehmensentwicklung hat er die Entwicklung des Neubaus von der ersten Stunde an begleitet.

Bei der Konzeption des Gebäudes lag der Fokus vor allem auf der Schaffung einer modernen Atmosphäre für die Kundenbetreuung sowie auf den Themen New Work und Nachhaltigkeit. Der Volksbank Lahr sei es wichtig gewesen, den Krawattenträger-Konservatismus der Finanzwelt abzulegen und Kunden ein frischeres, zukunftsgerichtetes Bild des Bankings zu vermitteln, erklärt Dieter Merkt beim Rundgang. „Unser neues, attraktives Büro- und Dienstleistungsgebäude mit Bankfiliale verkörpert genau das.“ Die Mitarbeiter sind in die Gebäudeentwicklung einbezogen worden. „Genau das macht auch den Erfolg des neuen Kompetenzzentrums aus.“

## „Der Neubau ist für uns ein großer Sprung. Wir sind jetzt viel dynamischer unterwegs“

DIETER MERKT,  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

ters aus. An der Konzeption haben sich alle beteiligt: vom Azubi bis zur Führungsebene.“

### MODERNE AUSSTATTUNG

Seit dem Umzug ins neue Bürogebäude Mitte Januar habe sich für die Mitarbeiter einiges verändert. Nicht zu vergleichen mit dem Arbeitsalltag in der alten Volksbank in der Ettenheimer Innenstadt, die mit 3000 Quadratmetern Bürofläche zu groß gewesen sei. „Außerdem gab es zu wenige Parkplätze für Kunden und Mitarbeiter. Der Standort war einfach nicht mehr zeitgemäß“, sagt Merkt. Nach Verkauf des Volksbank-Gebäudes in der Innenstadt begann die Volksbank im Herbst 2019 mit der Planung des Neubaus – gemeinsam mit dem Architekturbüro Partner aus Offenburg und dem Ingenieurbüro Vertec aus Ettenheim.

Durch die Coronapandemie und Lieferkettenstörungen ging der Bau mit einiger Verzögerung im Frühjahr 2021 an den Start. Nachhaltige Materialien und smarte Lösungen waren der Volksbank dabei wichtig. Der Teppichboden etwa hat einen schallschluckenden Akustikrücken aus recycelten PET-Flaschen. Auch die Decken und Trennwände erfüllen hohe akustische Anforderungen. Außerdem punktet der Bau mit seinem Energiekonzept: PV-Anlage und Wärmepumpe sorgen für eine hohe Energieeffizienz.

1500 Quadratmeter Nutzfläche bietet das Gebäude: Im ersten und zweiten Obergeschoss befinden sich Teams des Bereichs Direct Banking. Im ersten Obergeschoss das KundenServiceCenter, die Onlineberatung und das WebContent-Management. Im zweiten Obergeschoss die Spezialisten der Zahlungssysteme, die sich um das Kartengeschäft, den Zahlungsverkehr, das Onlinebanking sowie die POS-Händlerkunden kümmern. Außerdem ist ein moderner Konferenzraum für kleinere Kundenveranstaltungen entstanden. Für Podcast-Aufzeichnungen der Volksbank und für Video-Aufnahmen steht ein voll ausgestatteter Medienraum zur Verfügung.

## NEW WORK MACHT'S DYNAMISCHER

„Die Vorfreude der Mitarbeiter auf den Neubau war groß, zumal unsere neue Bürowelt in der Stückle-Straße den Angestellten sehr viel Flexibilität im Arbeitsalltag bietet.“ Mit den geschaffenen attraktiven Arbeitsplatzbedingungen positioniert sich die Volksbank Lahr auch als Arbeitgeber neu. Merkt: „Der Neubau ist für uns ein großer Sprung. Wir sind jetzt viel dynamischer unterwegs.“

Durch modulare und transparente Trennwandsysteme verbinden die Büroräume im neuen Kompetenzcenter die Vorteile von Einzel- und Großraumbüros. Je nach Arbeitssituation können Mitarbeiter den Raum neu denken und gestalten, was multiple Möglichkeiten der Zusammenarbeit eröffnet. Zudem gibt's Gemeinschaftsbüros mit bis zu sechs Mitarbeitern in einem Raum. Generell gebe es keine festen Arbeitsplätze, was den Austausch unter den einzelnen Abteilungen begünstigt und den Mitarbeitern die Freiheit bietet, sich mit Laptop und Headphones am Platz ihrer Wahl niederzulassen. Das Clean-Desk-Prinzip, worauf sich alle Mitarbeiter verständigt haben, sieht vor, dass Mitarbeiter abends den Schreibtisch leeren und persönliche Gegenstände in ihren Spindräumen. Am nächsten Arbeitstag hat dann jeder Mitarbeiter wieder freie Platzwahl.

Auch Homeoffice ist fester Bestandteil beim Thema New Work. Die Homeoffice-rate der Volksbank-Belegschaft in Ettenheim liege bei etwa 40 Prozent, wobei die Anzahl der Tage pro Woche, die im Homeoffice verbracht werden, je nach Aufgabenbereich des Mitarbeiters stark variieren.

Was die Atmosphäre angenehm gestaltet: Alle Arbeitsplätze sind klimatisiert, die Mitarbeiter arbeiten an höhenverstellbaren Schreibtischen und im ganzen Gebäude gibt's WLAN. Eine schicke Mitarbeiterküche sowie ein Multifunktionsraum für kleinere Veranstaltungen oder eine gemeinsame Mittagspause finden sich im Dachgeschoss. „Im alten Gebäude in der Innenstadt haben die Mitarbeiter meist in ihrem eigenen Bürobereich gegessen. Jetzt treffen sich unterschiedliche Abteilungen in der Mittagspause“, berichtet Merkt. Die neue Filiale findet auch bei den Kunden großen Anklang. „Durch das neue Gebäude hat sich die Kundenfrequenz in der Filiale deutlich erhöht.“

## REGIONALITÄT FIRST

Für den Neubau hat die Volksbank besonderen Wert darauf gelegt, überwiegend regionale Firmen zu beauftragen und regionale Materialien zu verwenden.

## KOMPETENZCENTER

Vermögensberatung, Firmenkundenberatung, Baufinanzierungsberatung und vieles mehr: Im neuen Kompetenzcenter in der Stückle-Straße 10 in Ettenheim arbeiten Kundenberater unterschiedlicher Abteilungen unter einem Dach zusammen. Volksbank-Kunden finden also eine vollumfängliche Beratung an diesem Standort vor. Wer lediglich Geld abheben möchte, kann das natürlich auch tun. Die Bankautomaten sind täglich von 6 bis 23 Uhr zugänglich.

Freie Arbeitsplatzwahl bietet den Mitarbeitern maximale Flexibilität (linkes Bild)

Die Teeküche im Erdgeschoss bietet Raum für informelle Kommunikation



# Berlin, Berlin: Wir waren in Berlin!

Kontaktsperrern, Abstandsregelungen und kein Sport? Für Vereine war die Coronazeit wirklich hart. Ehrenamtliche vom TV Gengenbach hatten jedoch eine zündende Idee. Dafür wurden sie jetzt in Berlin ausgezeichnet

Text: Annika Schubert

**E**in blaues Spielfeld, Ereignisfelder und pinke Trainings-Aktionsfelder – was erst einmal unscheinbar aussieht, hat es in sich. Denn kommt man auf ein Trainings-Aktionsfeld, hagelt's Sportübungen: „Kniehebelauf um den Tisch“ oder „Fünf Hocksprünge“. Gelangt man auf ein Ereignisfeld, gibt's eine Aktion: „Du hast deinen Turnbeutel vergessen? Gehe vier Felder

zurück!“ oder „Du hast Durst? Gönn' dir eine Trinkpause und setz einmal aus!“ Ein Spiel, das die ganze Familie zusammenbringt – und neben Spaß auch für Bewegung sorgt.

## EINFACHE IDEE MIT GROSSER WIRKUNG

Entwickelt haben das Spiel die Ehrenamtlichen vom TV Gengenbach. Mitten im Corona-Lockdown 2020. Das Ziel? „In dieser Zeit

konnten wir unserem Auftrag als Verein wegen der Kontaktsperrern und Abstandsregeln nicht mehr gerecht werden. Doch den Kontakt zu unseren Übungsleitern und Vereinsmitgliedern wollten wir unbedingt halten“, erinnert sich Rainer Klipfel, Vorstand des TV Gengenbach. Mit tausend Exemplaren ließ der 1640 Mitglieder starke Verein das Spiel auf DIN-A2-Kartons drucken und schnürte Geschenkpakete. Freuen durften sich alle Gengenbacher Kinder, egal ob Vereinsmitglied oder nicht. Verteilt wurde das Spiel an Grund- und Förderschulen.

„Die Resonanz war riesig – von Posts in den sozialen Medien bis hin zu Anfragen von anderen Vereinen, die uns gleich tun wollten. Es war schön, dass wir mit einer so einfachen Idee so viel Freude erzeugen konnten.“

## BESONDERES ENGAGEMENT IM FOKUS

Als sich der TV Gengenbach im Sommer 2022 beim Wettbewerb „Sterne des Sports“ bewarb, war natürlich nicht vorhersehbar, wie weit der Verein es letztendlich schaffen würde. Ausgeschrieben wird der Wettbewerb jährlich von den Volksbanken und Raiffeisenbanken und dem Deutschen Olympischen Sportbund (DOSB), im Mittelpunkt der Ehrungen steht das bürgerschaftliche Engagement der Ehrenamtlichen. Sie sind es, die das Sportangebot vieler Vereine erst möglich machen.

Gelohnt hat sich die Teilnahme für den TV Gengenbach in jedem Fall. Beim Finale



Freuen sich über die Ehrung für den TV Gengenbach: Peter Rottenecker von der Volksbank Lahr, Rainer Klipfel vom TV Gengenbach, Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier, Marija Kolak, die Präsidentin des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie DOSB-Präsident Thomas Weikert (von links)

Foto: BVR / DOSB



in Berlin belegte der Ortenauer Verein im Januar einen vierten Platz. Aber um überhaupt bis aufs Sieger-Podest in Berlin zu gelangen, hatte der Sportverein sich bereits für die „Sterne des Sports“ in Bronze im Geschäftsgebiet der Volksbank Lahr und für die „Sterne des Sports“ in Silber auf Landesebene qualifiziert und so attraktive Geldpreise für die Förderung des Sports erhalten. Das Preisgeld in Höhe von insgesamt 5000 Euro investiert der Verein in neue Geräte und in einen Vereinsbus.

#### VEREINSAKTIVITÄTEN UNTERSTÜTZEN

„Die Sterne des Sports sind für uns eine tolle Möglichkeit, das Engagement von Ehrenamtlichen in den Fokus zu rücken und ihnen Wertschätzung entgegenzubringen“, erklärt Sibylle Killeweit. Sie betreut die „Sterne des Sports“ bei der Volksbank Lahr. Der Wett-

bewerb sei eine großartige Plattform, um sichtbar zu machen, was deutschlandweit mit bürgerschaftlichem Engagement in Vereinen bewegt wird.

#### ALLE VEREINE KÖNNEN MITMACHEN

„Bei den Sternen des Sports können sich alle Sportvereine bewerben, die sich mit ihren gemeinnützigen Angeboten für die Gesellschaft und das Gemeinwohl einsetzen“, so Killeweit. Bildung, Gesundheit, Klimaschutz, Gleichstellung oder Integration – inhaltlich gibt es keine Grenzen für die Projekte der Bewerber. „Jeder Verein kann sich mit seiner Idee bewerben!“

#### SCHON GEWUSST?

Die „Sterne des Sports“ sind Deutschlands bedeutendste Auszeichnung für das gesellschaftliche Engagement von Sportvereinen

#### MACHT MIT!

Der Wettbewerb „Sterne des Sports“ findet jedes Jahr statt. 2023 können Vereine ihre Projekte noch bis zum 30. Juni einreichen. Die Teilnahme ist kostenlos. Weitere Informationen rund um den Wettbewerb finden Sie auch unter [www.sterne-des-sports.de](http://www.sterne-des-sports.de)



Für mehr Infos zur Bewerbung einfach den QR-Code scannen



Privat am liebsten zu Fuß mit seinem Hund im Wald unterwegs:  
Alexander Hartmann

## Einer von uns: Alexander Hartmann

Alexander Hartmann, Geschäftsführer des Mercedes-Benz-Händlers Hartmann in Lahr, über kuriose Wartezeiten, Kundenwünsche und Klimakleber

Text: Verena Vogt

**G**eschäftsführer und Genosse: Alexander Hartmann leitet eines der wenigen inhabergeführten Autohäuser der Region, ist Mitglied bei uns und hatte schon als Kind ein Konto bei der Volksbank Lahr. Wir sprachen mit ihm über die Herausforderungen und die Zukunft der Branche.

**Wir leben in verrückten Zeiten: Einerseits wird das Auto verteuert – andererseits gibt es enorme Wartezeiten. Wie erklären Sie das Ihren Kunden?**

Aktuell normalisieren sich die Lieferzeiten ja wieder, aber in den letzten drei Jahren war das teils schon verrückt. Man verkauft hochwertige Fahrzeuge, ohne zu wissen, wann sie geliefert werden. Aber da fast alle Hersteller mit den gleichen Problemen zu kämpfen hatten und auch nicht nur Autos betroffen waren, hatten unsere Kunden schon Verständnis. Und dass das Auto verteuert wird, kann ich zumindest bei uns in der eher ländlichen Gegend nicht bestätigen.

**„Wenn junge Leute sich nicht um die Zukunft sorgen, wer soll es sonst tun?“**

**Wie sieht die Zukunft der Branche aus?**

Das ist schwer zu sagen. Alles befindet sich im Umbruch und man darf gespannt sein, wie sich Individualverkehr, ÖPNV und die Energiepreise entwickeln werden. Ich glaube, dass der Verkehr der Zukunft nur durch Technik und Fortschritt gelingen kann und nicht durch staatliche Regulierung oder Rückkehr zur Fortbewegung durch Muskelkraft.

**Wonach fragen Ihre Kunden derzeit?**

Viele Privatkunden, die ihre Fahrzeuge oft länger fahren, sind aktuell etwas verunsichert, wofür sie sich entscheiden sollen. Aktuell dominieren hier noch klar die klassischen Verbrennermodelle. Im Gewerbekundenbereich, wo die Fahrzeuge meist geleast werden, sind bereits ein Drittel der Bestellungen Elektrofahrzeuge.

**Mal angenommen, Sie treffen bei einer Party auf Klimakleber. Was sagen Sie ihnen?**

Ich habe damit überhaupt kein Problem. Bei vielen Themen kann es sicher nicht einfach so weitergehen wie bisher. Sicher hätten wir da bei einem Gespräch oft die gleichen Ziele, nur möglicherweise andere Lösungsansätze. Generell gefällt es mir sehr, wenn sich junge Menschen gesellschaftlich engagieren. Wenn sie sich nicht um die Zukunft sorgen und auch mal eine provokante Protestaktion starten, wer soll es denn sonst tun? 

**Kundeninformation**

# ENERGETISCH SANIEREN!

Steigern Sie den Wert Ihrer Immobilie.



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken



**Sie möchten Strom- und Heizkosten sparen und gleichzeitig den Wert Ihrer Immobilie steigern?**

**Bringen Sie Ihr Wohnglück mit einer energetischen Sanierung<sup>2</sup> in Topform. Besonders Investitionen in die Gebäudehülle erhöhen den Wert um bis zu 22 %<sup>8</sup>:**

**Dachsanierung** (inkl. Wärmedämmung)

- Kosten: ca. 40.000 €
- Energie-Spar-Potenzial: bis zu 30 %

**Fassadensanierung**

- (inkl. Wärmedämmung)
- Kosten: ca. 50.000 €
  - Energie-Spar-Potenzial: bis zu 24 %

**Heizung** (neu/klimafreundlich)

- Kosten: ca. 20.000 €–50.000 €
- Energie-Spar-Potenzial: bis zu 30 %

**Photovoltaik zur Stromerzeugung**

- (inkl. Eigenverbrauch)
- Kosten: ca. 20.000 €
  - Energie-Spar-Potenzial: bis zu 27 %

**Modernisieren Sie zusätzlich, erhöhen Sie die Wohnqualität Ihrer vier Wände.**

**Staatliche Fördermöglichkeiten auf Ihrem Weg ins energieeffiziente Zuhause**

**Bauen Sie Ihr Haus klimafreundlich um, beteiligt sich der Staat unter bestimmten Voraussetzungen. Ein Auszug:**

**KfW-Förderung**

- **Bei Sanierung zum Effizienzhaus (EH):** max. bis zu 150.000 € als Kredit sowie max. 37.500 € als Tilgungszuschuss<sup>3</sup> pro Wohneinheit.

- **Bei Sanierung einer Immobilie mit schlechter Energiebilanz:** gibt es unter bestimmten Voraussetzungen 10 % Extra-Tilgungszuschuss<sup>4</sup>.



**BAFA-Förderung (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle):**

- **Für Einzelmaßnahmen zur energetischen Sanierung:** sind Zuschüsse bis zu 40 % der Investitionskosten aus max. 60.000 € förderfähigen Kosten pro Wohneinheit und Kalenderjahr möglich.

- **Für Beratung und Baubegleitung:** bis zu 80 % des Beratungshonorars eines Energieberaters, max. 1.300 € bei Ein- und Zweifamilienhäusern. Für eine Baubegleitung 50 % der förderfähigen Ausgaben (max. 5.000 € pro Kalenderjahr).

**Wichtig:** Die steuerliche Förderung ist nicht mit der KfW- und BAFA-Förderung kombinierbar.

**Steuerliche Förderung:**

- Bis zu 40.000 € für energetische Maßnahmen (verteilt auf drei Jahre) für Wärmedämmung, neue Fenster, digitale Systeme. Vorausgesetzt, das Gebäude ist älter als 10 Jahre<sup>5</sup>.
- **Photovoltaik-Anlagen** bis 30 kWp sind auf Ein- und Zweifamilienhäusern von der Einkommen- und Umsatzsteuer befreit<sup>6</sup>. Zudem wurde die Einspeisevergütung<sup>10</sup> erhöht.

**Riester-Förderung<sup>6</sup>:**

- Für barrierereduzierenden Umbau, z. B. des Bades.

**Weitere Infos und aktuelle Konditionen unter [kfw.de](http://kfw.de), [bafa.de](http://bafa.de) und [foerderdatenbank.de](http://foerderdatenbank.de) (regionale Förderungen).**

**Wie Sie mit Schwäbisch Hall Ihre Wohnwünsche verwirklichen**



**Finanzieren auch Sie jetzt mit Schwäbisch Hall. Wir erstellen Ihnen gerne ein maßgeschneidertes Angebot für Ihre energetische Sanierung.**

**Überzeugende Pluspunkte:**

- **Kurzfristig modernisieren:** Profitieren Sie bei unseren SofortBaugeld-Modellen<sup>7</sup> von attraktiven Konditionen, z. B. dem zusätzlichen **0,25 % Zinsvorteil<sup>1</sup> speziell bei energetischer Sanierung.**

- **Mittelfristig modernisieren:** Den Bausparvertrag im **Tarif FuchsEco** empfehlen wir Ihnen vorzugsweise für mittelfristige, energetische Modernisierungen.

**Ihre Vorteile:**

- **0,25 % Zinsvorteil<sup>1</sup>** für energetische Modernisierungen
- **Konstante Raten** für die Gesamtlaufzeit
- **Kostenlose Sonderzahlungen<sup>11</sup>** möglich
- Passender **Finanzierungsplan** unserer Heimatexperten

(1) Es gelten bestimmte Voraussetzungen. Nur bei FuchsKonstant 10, 15, 20.  
(2) Die angegebenen Kosten und Energieeinsparpotenziale beziehen sich auf ein Einfamilienhaus und sind grundsätzlich abhängig von den individuellen Gegebenheiten. Abweichungen sind möglich. Detaillierte Auskunft gibt das örtliche Handwerk. Sparpotenziale sind pro Jahr angegeben und basieren auf den Durchschnittswerten einer vierköpfigen Familie mit 131 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Stand: 2023  
(3) Der Tilgungszuschuss gilt für KfW-Effizienzhäuser 40, 55, 70 und 85 sowie Erneuerbare-Energien-Klassen EE-K (40, 55, 70, 85).  
(4) Für die Sanierung eines „Worst Performing Buildings“ (WPB) (Baujahr vor 1958, Energieklasse H) gibt es 10 % Extra-Tilgungszuschuss (bei Erreichen Effizienzhausstufen 40, 55, 70).  
(5) § 35c EStG: Gesetz zur Umsetzung des Klimaschutzprogramms 2030 im Steuerrecht.  
(6) Bei Berechtigung. Es gelten die jeweiligen Voraussetzungen.  
(7) Zinszahlungs-Darlehen abzulösen durch einen neu abzuschließenden Bausparvertrag.  
(8) Quelle: BuVEG: ImmobilienScout24, Steigerung der Preise und Nachfrage von energieeffizienten Immobilien in Deutschland im Jahr 2022.  
(9) Bei Ein- und Zweifamilienhäusern, bis 15 kWp je Wohnung bei Mehrfamilienhäusern. Die Einkommensteuerbefreiung gilt rückwirkend für Neu- und Bestandsanlagen ab 1.1.2022.  
(10) Für PV-Anlagen bis 10 kWp seit 30.7.2022 (Volleinspeisung 13 Ct./kWh, Teileinspeisung 8,2 Ct./kWh).  
(11) In der Sparphase jährlich bis zu 5 % des Anfangsdarlehens. In der Darlehensphase immer und in beliebiger Höhe möglich.

# Hohe Strompreise können mehr als nerven!



## MEHR RÜCKENWIND GEHT NICHT ÖKORENTA ERNEUERBARE ENERGIEN 14 (AIF)

- Von den Experten für nachhaltige Fonds seit 2005
- Real Asset: breit gestreutes Portfolio Wind/Solar
- Mit der Energiewirtschaft von hohen Strompreisen profitieren
- Assetklasse mit Systemrelevanz für Volkswirtschaft und Klima
- Höchste Nachhaltigkeitsstufe, nach EU-Norm klassifiziert

Mehr erfahren:

Volksbank Lahr eG  
PrivateBanking  
07821 272-7260