



Raiffeisenbank
Bernkastel-Wittlich eG

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

IM BLICKPUNKT

Perspektiven für die Region schaffen

Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich und Vereinigte Volksbank wollen sich zusammenschließen

„Perspektiven für die Region schaffen“ – unter dieses Motto stellen die Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich und die Vereinigte Volksbank in Cochem ihre Kooperation. „Zusammen wollen wir uns als starke und kompetente Bank für Privatkunden ebenso wie für mittelständische Firmenkunden in der Region zwischen Koblenz und Trier präsentieren“, sagt Manfred Günter, Vorstandssprecher der Raiffeisenbank. Ziel der Kooperation ist der gemeinsame Weg in die Zukunft und damit die Verschmelzung beider Banken. Die neue Bank würde sich ihren Mitgliedern und Kunden mit 260 Mitarbeitern an 21 Bankstellen präsentieren. Die gemeinsame Bilanzsumme wird 750 Millionen Euro betragen.

Leitbild der neuen Bank

Seit Beginn des Jahres arbeiten der Vorstand und die Führungskräfte beider Banken daran, die Ziele und Chancen der Verschmelzung herauszuarbeiten. Beide Banken haben differenzierte Geschäftsmodelle. Ziel ist es, diese unterschiedliche Ausrichtung zu bündeln zum Nutzen der Wirtschaft und der Menschen in unserer Region. Zum Eckpfeiler der neuen Genossenschaftsbank gehört ein genossenschaftlich geprägtes Selbstverständnis. Das bedeutet: die neue Bank versteht sich als regional verwurzelt Haus. Unsere Mitarbeiter können noch stärker zu Spezialisten ausgebildet werden. Die Beratungs- und Betreuungsaufgaben der Bank werden intensiver und fachgerechter gestaltet.

Nah und effizient – Alle Geschäftsstellen bleiben erhalten

Da, mit Ausnahme in Wittlich, keine Überschneidung der bisherigen Geschäftsgebiete besteht, wird es keine



Vorstandssprecher Manfred Günter

fusionsbedingten Geschäftsstellenschließungen geben. Beide Standorte in Wittlich werden weitergeführt.

Name der neuen Bank

Jedes „Kind“ braucht einen Namen – auch unsere neue gemeinsame Bank. Kein leichtes Unterfangen: denn eine Orts- oder Regionsbezeichnung gibt es nicht für unser Geschäftsgebiet und eine Aufzählung von Regionen – wie Mosel, Eifel, Hunsrück – wurde ausgeschlossen. Die bisherige

Präsentation des erarbeiteten Vorschlages ermutigt uns, den Namen heute zu nennen: **Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG**. Der Namensvorschlag wird nun grafisch und gestalterisch aufbereitet. Diesen Vorschlag werden wir Ihnen rechtzeitig vorstellen.

Mitglieder haben das Wort

Die Vereinigte Volksbank ist eine Genossenschaft – damit haben wieder die Mitglieder das Wort. Die Vereinigte Volksbank eG wird im Juni den Mitgliedern über das Ergebnis des Jahres 2007 berichten.

Bevor die beiden Banken im August zu außerordentlichen Versammlungen einladen, wird die Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich eG die Vertreter sowie die Vereinigte Volksbank eG die Mitglieder in weiteren Veranstaltungen über den Stand der Fusionsgespräche informieren.

Fusionen – ein Erfolgsmodell

Die Fusionen waren stets ein Erfolgsmodell und wir sind sicher, dies wird auch für die Fusion mit der Vereinigten Volksbank eG gelten.

Denn die Kunden haben nach einer Fusion die gleichen Ansprechpartner wie vor der Fusion. Kurzum: Das einzige was die Kunden von einem Zusammenschluss

merken dürfen, ist die Verbesserung der Leistungspalette.

INHALT

- Seite 2 Mit dem Unternehmer im Dialog, Wir sind TÜV-geprüft
- Seite 3 Neues Team - bewährter Service, Kunden können sich auf uns verlassen
- Seite 4 Bildung von Anfang an

Mit dem Unternehmer im Dialog

Raiffeisenbank als Partner des Mittelstandes



Hans-Günter
Remmy

Gerade wenn sich die Märkte ändern, Zeiten schwieriger werden und sich Unternehmer auf ihre Märkte, Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten konzentrieren müssen, ist es wichtig einen starken Partner an der Seite zu haben. „Einen Partner auf den sich der Unternehmer verlassen kann“, ist

sich Hans-Günter Remmy, Bereichsleiter Firmenkunden bei der Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich, sicher: „Als mittelstandsbezogener dezentraler Finanzdienstleister sehen wir unsere Aufgabe darin, den Mittelstand zu begleiten und zu fördern.“ Dabei setzt die heimische Kreditgenossenschaft auf hohe Entschei-

dungskompetenzen vor Ort, die feste, oft langjährige persönliche Bindung zwischen Kunde und Bankbetreuer und auf ein ganzheitliches Beratungskonzept, das alle Phasen eines Unternehmens berücksichtigt.

Die Anforderungen, die ein mittelständischer Unternehmer heute an seine Bank stellt, sind umfassender und vielfältiger als noch vor wenigen Jahren. „Die Kreditvergabe ist nur ein Baustein unter vielen“, verdeutlicht Remmy. Darüber hinaus gehe es in den Kundengesprächen um die Auswahl passender Förderprogramme, Unternehmensnachfolge oder die Neugründung. Angesichts der neuen aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalvorschriften (Stichwort „Basel II“) und

Rating-Verfahren ist die Beziehung zwischen Mittelstand und seiner Raiffeisenbank als Hausbank noch enger geworden. Um für den Einzelnen eine individuelle und optimale Lösung zu finden, ist eine ganzheitliche Beratung wichtig. „Aus diesem Grund haben wir den UnternehmerDialog ins Leben gerufen, in der ein intensiver Austausch zwischen Bank und Unternehmer stattfindet“, so Remmy: „Nur wer die Situation und Stellung seines Unternehmens am Markt kennt, kann rechtzeitig reagieren, Chancen nutzen und Krisen vermeiden. Unsere Firmenkundenbetreuer machen den Weg frei zu unternehmerischem Erfolg.“

GEPRÜFTE KUNDENBETREUUNG

Wir sind TÜV-geprüft – als einzige Bank der Region!

Unabhängige Fachleute zeichnen die Baufinanzierung aus



Was beim Auto längst Pflicht ist, wird bei der Baufinanzierung in der Regel sträflich vernachlässigt. „Eigentlich sehr verwunderlich“, sagt Bankvorstand Rudolf Schmitt: „Wer zum Beispiel für sein Haus ein Darlehen aufnimmt, tätigt eine weitaus größere Investition als beim Autokauf und übernimmt für sein halbes Leben finanzielle Verantwortung. Darum ist Qualität und Verlässlichkeit für Bauherren und Immobilienkäufer besonders wichtig. Wir haben deshalb unser Baufinanzierungsangebot von unabhängigen TÜV-Experten prüfen lassen – und haben hervorragend bestanden.“

Als einzige Bank der Region zeigt die Raiffeisenbank damit, wie zuverlässig sie ihre Mitglieder und Kunden auf dem

Weg zu den eigenen vier Wänden berät. „Die Siegel belegen hervorragende Leistungen und dienen damit als Wegweiser für den Kunden“, sagen dazu die TÜV-Fachleute.

Dass gerade ihre Beratungsqualität in aller Öffentlichkeit so positiv dargestellt wird, freut natürlich besonders die Baufinanzierungsexperten Alois Könen und Friedrich Decker: „Wir wollen für die Immobilienwünsche unserer Mitglieder

und Kunden den Weg frei machen und dabei maßgeschneiderte und individuelle Lösungen bieten.“ Denn klar ist: Wer seine Immobilie richtig finanziert, hat mehr Lebensfreude durch schönes Wohnen und finanzielle Vorteile. Wer bei der Finanzierung einen Fehler macht, trägt daran ein halbes Leben. Und gerade in einer Zeit, in der aggressiv mit Zinssätzen geworben wird, ist die Zuverlässigkeit der Beratungsqualität wichtig.



Alois Könen,
Rudolf Schmitt und
Friedrich Decker
(v.l.n.r.)

TEAM

Neues Team - bewährter Service



Susanne Heinz,
Georg Land und
Elisabeth Becker
(v.l.n.r.)

Personell hat sich in Bombogen etwas getan. Seit Anfang des Jahres präsentiert die Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich zwei neue Gesichter in ihrer Geschäftsstelle: Susanne Heinz und Georg Land. Der 34-jährige Georg Land war zuvor als Kundenberater im Kompetenzzentrum Wittlich tätig. Susanne Heinz hat im Jahr 2007 erfolgreich ihre Ausbildung absolviert und arbeitet jetzt als Bankkauffrau bei der Raiffeisenbank. Wenn es nicht um Anlagen, Kredite oder Überweisungen geht, betreut die 23-jährige Susanne Heinz eine Jugendgruppe, verreist gerne und spielt Tennis. Auch Georg Land widmet sich in seiner Freizeit am liebsten

dem Sport.

„Wir freuen uns auf die neue Aufgabe hier in Bombogen, vor allem auf eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Mitgliedern“, so die beiden Banker unisono. Unterstützt werden Susanne Heinz und Georg Land am Anfang von Elisabeth Becker. Als richtiges „Urgestein“ war sie 37 Jahre bei der Raiffeisenbank und zuletzt als Privatkundenberaterin in der Geschäftsstelle Bombogen. Für Elisabeth Becker war deshalb sofort klar, dass sie ihren wohlverdienten Ruhestand unterbricht, um die beiden von ihrer langjährigen Erfahrung profitieren zu lassen.

WEITERVERKAUF

Kunden können sich auf uns verlassen

Kreditverkauf bei der Raiffeisenbank kein Thema

Der Weiterverkauf von Krediten an unbekannte Dritte macht derzeit Schlagzeilen. Die Kunden der Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich müssen sich hier jedoch keine Sorgen machen. „Das kommt für alle Forderungen, die ordnungsgemäß bedient werden, nicht in Frage“, antwortet Vorstandsmitglied Manfred Günter auf die Frage, ob sein Institut Kredite der Kunden weiterverkauft.

„Es gehört nicht zu unserer Geschäftsphilosophie, Kredite an Dritte zu veräußern“, sagt er eindeutig: „Dies unterscheidet uns vor allem von einigen überregionalen Geldhäusern. Wir sind eine Ortsbank. Als lokal und regional fest verankertes Kreditinstitut haben wir langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu unseren Mitgliedern und Kunden. Gerade in turbulenten Zeiten auf den Finanzmärkten schätzen diese feste Ansprechpartner, an die sie sich jederzeit bei allen Fragen rund ums Geld wenden können.“

Manfred Günter: „Unser Vorteil als Genossenschaftsbank ist es, dass wir Wirtschaftsstrukturen und die Menschen hier gut kennen. Auf Grund unserer intensiven Kundenbindungen können wir die Kreditwürdigkeit unserer Kunden sehr gut einschätzen und stehen in persönlichem Kontakt, falls es Probleme bei der vertragsmäßigen Bedienung des Kredites gibt.“ Die Raiffeisenbank setze auf qualifizierte Betreuung und Beratung. „Auch in schwierigen Situationen: Denn wenn die Lebensplanung mal nicht geradeaus läuft, ist der menschliche Kontakt unverzichtbare Basis für vernünftige und flexible Lösungen“, so der Vorstandssprecher.

Auch die amerikanische Finanzkrise bestätigt die Sicherheit des Genossenschaftsmodells

Dass europäische Genossenschaftsbanken ein „sicherer Hafen“ bei Turbulenzen und Unsicherheiten der Finanz-



märkte sind, zeigt sich aktuell auch wieder bei der Subprime-Krise am US-Markt. EACB-Präsident Pleister glaubt, dass das Genossenschaftsmodell die beste Form des Bankenmanagements ist und damit maßgeblich zu einem stabilen Markt beiträgt. „Die Globalisierung führt dazu, dass die Übertreibungen der Märkte immer größer ausfallen. Was bei der Verbriefung von Risiken als schicker Modetrend anfängt, wird schnell zu einer Flutwelle. Da zahlt es sich aus, dass die Volks- und Raiffeisenbanken immer ihren Kunden und sich treu geblieben sind,“ so Pleister. Dieser Auffassung schließt sich ihre Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich ausnahmslos an.

ImmobilienService

Wittlich-Dorf

Top gepflegte Doppelhaushälfte zum „Sofort-Einziehen“, mit Garage und sonniger Gartenterrasse, ca. 120 m² Wfl., voll unterkellert, gepflegte Wohnlage, ohne Durchgangsverkehr, Grd. 329 m²,

169.000 €

zzgl. 3,57% Courtage inkl. MwSt.

Weitere Angebote auf Anfrage und im Internet:
www.rb-bernkastel-wittlich.de

SPENDE

Bildung von Anfang an**Raiffeisenbank spendet Fachliteratur**

Die Kleinen werden bei der Raiffeisenbank ganz groß geschrieben. Denn: Das genossenschaftliche Kreditinstitut unterstützt die frühpädagogische Arbeit von 40 Kindergärten der Region und überreichte den Vertretern der Kindergärten im Sommer 2007 das erste Paket Fachliteratur. In den kommenden Sommermonaten soll der zweite Schwung Bücher an die Kindergärten verschenkt werden. Ca. 1300 Bücher im Wert von rund 25.000 Euro spendete die Bank damit insgesamt. „Es ist eine gute und gern gepflegte Tradition der Bank, gemeinnützige Einrichtungen vor Ort zu unterstützen. Auf diesem Weg haben nicht nur Einzelne etwas davon, sondern gleich eine Vielzahl von Menschen. In konkreten Zahlen: „Von diesem Projekt profitieren rund 2.800 Kinder“, sagt Prokurist Werner Kemmer: „Wir wissen, dass in unserer Gesellschaft augenblicklich überall gespart wird und wollen verhindern, dass dort gespart wird, wo wir es uns am wenigsten leisten können: nämlich bei der Erziehung unseres Nachwuchses. Wir wollen die Bildung von Anfang an fördern“, begründete er das Engagement seines Hauses: „Wer in Kinder investiert, zeigt Zuver-

sicht und gestaltet ein Stück Zukunft aktiv mit.“

Ein von der Raiffeisenbank einberufenes Fachgremium aus Erziehern erstellte eine Liste mit Fachliteratur, die in Kindergärten stark nachgefragt wird. Für die Erzieher ist es keine Frage, dass die Investition in Bücher gut angelegt ist. Werner Kemmer: „Im Gegensatz zu Direkt- und Großbanken haben wir als ein in der Region verwurzelt Wirtschaftsunternehmen auch eine gesellschaftspolitische Aufgabe, die wir ernst nehmen. Mit diesem Engagement für die Kindergärten übernehmen wir Verantwortung.“ Und die Unterstützung beschränkt sich nicht allein auf diese eine Aktion: Erfolgreicher Klassiker ist das Projekt „Stark“ für Berufsschüler. In Zukunft will sich die Bank verstärkt für Schulen engagieren, verspricht Werner Kemmer: „Die Raiffeisenbank wurde Anfang des vorigen Jahrhunderts als Selbsthilfeorganisation auf dem genossenschaftlichen Prinzip der ‚Hilfe zur Selbsthilfe‘ gegründet. Dieses Prinzip ist noch heute unser Leitbild. Gesellschaftlich verantwortliches Handeln und wirtschaftlicher Erfolg gehen hier seit Jahrzehnten erfolgreich Hand in Hand.“



DAS ANGEBOT DES MONATS



**Raiffeisenbank
Bernkastel-Wittlich eG**

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

ImmobilienService
 Anne Vietzen, Alexander Burg
 Telefon 06571-924-220
 Mobil: 0179-2133927

IMPRESSUM

Herausgeber

Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich eG
 Postfach 1508 · 54505 Wittlich
 Telefon 06571/924-0
info@rb-bernkastel-wittlich.de
www.rb-bernkastel-wittlich.de

Redaktion

Heike Müller, Julia Böing, Werner Kemmer

Gestaltung LutzDesign**Bilddokumentation**

Raiffeisenbank Bernkastel-Wittlich,
 Conny Weiler