



RÜCKBLICK

Positive Entwicklung in allen Geschäftsbereichen

Über 20.000 Mitglieder profitieren von 5,5-prozentiger Dividende

Für die Finanzbranche hatte es das Jahr 2016 in sich. Anhaltende Niedrigzinsen, die fortschreitende Digitalisierung, die demografische Entwicklung, vor allem aber der zunehmende bürokratische Aufwand – Stichwort „überbordende Regulativik“ – stellten Banken und Sparkassen vor enorme Herausforderungen. Das hat auch die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank zu spüren bekommen. Mit Verlauf und Ergebnis unseres 115. Geschäftsjahres sind wir dennoch zufrieden.



Vorstandssprecher Michael Hoeck bei der diesjährigen Vertreterversammlung in Kröv.

Und zufrieden mit der Entwicklung und dem Kurs ihres Instituts sind auch unsere gewählten Vertreterinnen und Vertreter. Dies zeigte die neu gewählte Vertreterversammlung mit ihrem Abstimmungsverhalten. Jeweils ohne Gegenstimme votierten die Vertreter bei ihrer diesjährigen Tagung in der Weinbrunnenhalle in Kröv für die Feststellung des 2016er Jahresabschlusses und die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

Auch der Beschluss über die Verwendung des ausgewiesenen Bilanzgewinns in Höhe von 1,87 Millionen Euro fiel einstimmig. Unseren Mitgliedern bescherte dies eine Dividende von 5,5 Prozent auf die gezeichneten Geschäftsguthaben. Knapp 370.000 Euro entfielen auf die genossenschaftliche Gewinnbeteiligung. Der übrige Teil vom Gewinn fließt durch Beschluss der Vertreterversammlung in die Rücklagen.

Vorstandssprecher Michael Hoeck machte zu Beginn des Vorstandsberichts deutlich, welche entscheidende Rolle die Mitgliedschaft für uns als Genossenschaftsbank spielt. Sie erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. 973 Männer, Frauen und Kinder entschieden sich im vergangenen Jahr, Bankteilhaber zu werden. Die Zahl der Anteilseigner erhöhte sich damit auf 20.519.

Die Wirtschaft und den Erwerb unserer Mitglieder zu fördern, ist unser Hauptanliegen. Dazu sind wir sogar per Genossenschaftsgesetz verpflichtet. Den so genannten genossenschaftlichen Förderauftrag leben wir in vielfältiger Weise. Ein neues Medium dazu ist die goldene Mitgliederkarte VR-BankCard Plus, die wir Ende 2016 erstmals an unsere Mitglieder ausgegeben hatten. Sie ist der Schlüssel zu vielfältigen Vorteilen, die Sie bei zahlreichen Partnerunternehmen der Bank in Anspruch nehmen können (mehr dazu auf Seite 2).

Kindergärten, Schulen, Vereine und Institutionen aus unserem Geschäftsgebiet haben wir im vergangenen Jahr mit insgesamt 160.000 Euro finanziell unterstützt. Darüber hinaus sind 6,1 Millionen Euro an Gehaltszahlungen für unsere 220 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie 1,2 Millionen Euro an Steuern direkt in die Region geflossen.

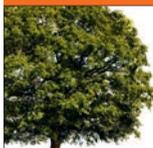
Kontrolliert und beraten wird der Vorstand der Bank bei seinen Aufgaben von einem Aufsichtsrat, der sich nach turnusmäßigen Wahlen personell unverändert präsentiert. So wurden die drei ausgeschiedenen Mitglieder Gottfried Fischer, Hans-Peter Scholtes und Dr. Peter Josef Zenzen von den Vertretern einstimmig für eine weitere Wahlperiode in ihren Ämtern bestätigt.

AUF SEITE 2



Goldene Zeiten

AUF SEITE 4



Mitgliederwald

AUF SEITE 7



Unternehmensnachfolge

„Goldene Zeiten“ für die Mitglieder der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank

„VR-BankCard Plus“ bietet Bonus und bildet neues Netzwerk

Mit der goldenen VR-BankCard Plus erleben Sie jetzt den Mehrwert der Mitgliedschaft nicht mehr nur in unserer Bank und den angeschlossenen genossenschaftlichen Instituten, sondern ebenso

bei vielen unserer lokalen, regionalen und zentralen Partner. Echte Vorteile für Ihren Alltag also und doch alles andere als alltäglich.

Hier sehen Sie einige unserer Vorteils-

partner. Alle teilnehmenden Unternehmen und deren Vorteile finden Sie unter www.vvr-bank.de/goldpartner oder in unserer VR-BankCard Plus-App.

active
GESUNDHEIT & FITNESS

50 Euro Nachlass auf den regulären Preis einer Eingangsdiagnostik und 20 % Nachlass auf alle Gesundheitskurse. www.active-bks.de



Sie erhalten unseren super leckeren Mittagstisch (LUNCH MENÜ) einen Euro günstiger als alle anderen! www.burgerhouse-wittlich.de

KARTHALLE
Wittlich

Alle Inhaber einer VR-BankCard Plus erhalten 50 % Rabatt auf ihre erste Fahrt des Tages. www.karthalle-wittlich.de

Moosel
Adventure Forest
Kletterwald Mont Royal

Auf den regulären Eintrittspreis erhalten Sie 2 Euro Ermäßigung. www.adventureforest.de

mosekino
FILMSPASS IN DIGITAL
BERNKASTEL-KUES

Sie erhalten 1 kleine Tüte Popcorn gratis! www.mosel-kino.de

Frank's
Fahrschule
Kaisersesch - Ulmen - Bückel

Sie erhalten bei Anmeldung 50 € Rabatt auf den Grundbetrag. www.franks-fahrschule.de

MADES
Outdoor - Sport - Country

Sie erhalten 5 % Rabatt auf Ihren Einkauf. www.mades-outdoor.de

INTERVIEW

In neuer Position: Denise Plein

Seit Anfang des Jahres verantwortet die 30-jährige aus Kröv als Marktbereichsleiterin den Bereich Cochem-Eifel der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank.

Frau Plein, Sie sind die neue Marktbereichsleiterin für den Bereich Cochem-Eifel der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. Herzlichen Glückwunsch! Aber ein ganz neues Gesicht in der Bank sind Sie nicht, oder?

Das stimmt. 2006 habe ich meine Ausbildung zur Bankkauffrau bei der damaligen Vereinigten Volksbank in Cochem begonnen. Seit 2009 war ich Kundenberaterin in der Wittlicher Filiale in der Burgstraße. Nebenberuflich habe ich an der Frankfurt School of Finance & Management studiert und mich zur Bankbetriebswirtin weitergebildet. Ab 2013 war ich auch im Marketingbereich bei uns tätig. Dort habe ich Veranstaltungen geplant und Mitgliederaktivitäten betreut. Seit einem Jahr bin ich außerdem im Prüfungsausschuss der IHK für Bankkaufleute.

Sie waren damit von der Pike auf in einer Volksbank tätig. Was bedeutet es für Sie, bei einer Kreditgenossenschaft zu arbeiten?

Bei uns stehen die Mitglieder im Mittelpunkt. Ihnen sind wir verpflichtet. Mit diesem partnerschaftlichen Verhältnis zwischen Mitglied und Bank bin ich groß geworden und genau das schätze ich an unserer Genossenschaft. Wir stellen jede Menge für unsere Mitglieder auf die Beine. Darüber informieren wir ja auch regelmäßig in diesem Mitgliedermagazin.

Nun mal zu Ihrer neuen Position: Was sind Ihre Aufgaben als Marktbereichsleiterin?

Ich bin Netzwerkerin, Impulsgeberin und Ansprechpartnerin für mein Team, das aus zehn Beratern und zehn Servicekräften besteht. Ich koordiniere die Dienstpläne für sechs Filialen und unterstütze meine Mitarbeiter bei der Kundenberatung mit Ideen und Tipps. Dazu gehören auch Schulungen, damit wir uns stetig weiterentwickeln.



Jeden Tag bin ich in einer meiner sechs Filialen unterwegs, um mit den Mitarbeitern eng im Gespräch zu sein.

Vom Berufsleben braucht jeder auch Entspannung. Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit?

Am liebsten verreise ich. 2014 habe ich mir einen Traum erfüllt und bin drei Monate mit einer Freundin durch die Welt gereist: Bali, Australien, Fiji waren nur einige der Reiseziele. Seitdem erkunden mein Freund und ich jedes Jahr ein neues Reiseziel. Dabei ist es uns wichtig, Land und Leute kennen zu lernen. Wir mögen es bodenständig und deshalb reisen wir immer mit Rucksack und manchmal auch mit Zelt. Wenn die Zeit nicht für eine Reise reicht, genieße ich es, zu backen. Das kann ein einfaches Rezept von Oma sein oder auch mal eine mehrstöckige Hochzeitstorte.

VOR ORT

Wichtiges Bindeglied

Der Beirat ist für unser Haus ein wichtiges Bindeglied, um eine noch stärkere Verankerung in der Region zu gewährleisten. Die Mitglieder des Beirats werden zur Besprechung grundsätzlicher Fragen und geschäftspolitisch wichtiger Entscheidungen und Investitionen in der Region hinzugezogen. Das Foto zeigt die Mitglieder des damaligen Beirats im Mai 2016 bei einem gemeinsamen Ausflug. Die Mitglieder des in diesem Jahr neu konstituierten Beirats



stellen wir Ihnen in loser Folge in den nächsten Ausgaben unseres Einblicks vor.



MITGLIEDSCHAFT

Waldtage 2017

In diesem Jahr besuchten wir erstmals nach den Baumpflanzungen in den Jahren 2010 bis 2012 unsere Mitgliederwälder in Cochem, Bernkastel-Kues und Wittlich-Neuerburg. Gemeinsam mit dem Forst stellen wir ein attraktives Programm für Jung und Alt auf. Die Förster erläuterten uns, wie sich die jungen Bäume seitdem entwickelt haben. Für rustikale Verpflegung vor Ort war selbstverständlich gesorgt. Viele Mitglieder sind unserem Aufruf gefolgt und haben sich nach dem Wohlbefinden „ihrer“ Bäume erkundigt.



Kino Open-Air

Trotz des verregneten Wochenendes präsentierten wir gut gelaunt den deutschen Erfolgsfilm „Willkommen bei den Hartmanns“ im Wittlicher Stadtpark. Pünktlich zum Filmbeginn hörte es dann auch auf zu regnen...



Bei den verschiedenen Läufen in unserer Region haben die Mitglieder unseres Laufteams fleißig Kilometer gesammelt. Wir waren bei den Firmenläufen in Cochem und Wittlich, beim Mitternachtslauf in Kröv und bei der Benefizveranstaltung Mondlauf in Cochem unterwegs.

Wünsche finanzieren leicht gemacht

Auf die maßgeschneiderte Finanzierung kommt es an!



„Um der Zukunft gelassen entgegensehen zu können, ist eine persönliche Beratung bei der Hausbank von großer Bedeutung, da die Finanzierung langfristig zum Kreditnehmer, seinen finanziellen Rahmenbedingungen und der Lebensphase passen muss!“ (Eric Achtermann)

So verschieden die Menschen sind, so verschieden sind auch ihre Konsumbedürfnisse. Während der eine von einem Wohnmobil für das Reisen im Alter träumt, wünschen sich andere nichts sehnlicher als einen Schwimmteich im eigenen Garten oder eine neue Einbauküche mit allem Kochkomfort. Doch was tun, wenn das nötige Kleingeld dafür gerade nicht zur Verfügung steht? Vielleicht weil eine andere größere Investition noch nicht beglichen ist oder weil man erst am Anfang der Sparphase steht. Auch eine lukrative Anlage der Ersparnisse auf dem Bankkonto oder dem Wertpapiermarkt mag ein Grund dafür sein, bei der Erfüllung des Konsumwunsches nicht auf das eigene Vermögen zurückgreifen zu wollen. Die schnelle und einfache Lösung: ein Ratenkredit.

Insbesondere Direktbanken werben gerne mit besonders günstigen Konditionen. Bei näherem Hinsehen erweisen sich diese Lockangebote aber plötzlich nicht mehr als konkurrenzlos billig – zumal hier auf eine persönliche Beratung und Betreuung verzichtet werden muss. Diese ist jedoch von großer Bedeutung, da die Finanzierung langfristig zum Kreditnehmer, seinen finanziellen Rahmenbedingungen und der Lebensphase passen muss.

Auf der sicheren Seite ist somit, wer seinen Wunschbetrag über seine Hausbank finanziert. Denn in aller Regel hat nur diese einen

Überblick über die gesamte finanzielle Situa-

tion des Kunden. Hinzu kommt, dass der Weg zum Kredit bei der Hausbank immer über ein persönliches Beratungsgespräch führt. Oft scheut man sich vor einer persönlichen Anfrage bei der Hausbank und sucht nur deshalb den unpersönlichen Weg über eine Internetbank. Wir appellieren an unsere Kunden, sich bei finanziellem Bedarf direkt vertrauensvoll an uns zu wenden.

Wir bieten unseren Mitgliedern und Kunden eine genossenschaftliche Beratung auf Augenhöhe. Gemeinsam mit dem Kreditnehmer erarbeiten wir eine Lösung, die sich an die persönliche Lebenssituation, die Ziele und Wünsche sowie das Budget anpasst. Bedarfsgerechte Monatsraten und eine fest vereinbarte Laufzeit machen die Rückzahlung jederzeit transparent und planbar.

Auch wenn es mal nicht so läuft wie es ursprünglich geplant war, sind wir jederzeit für unsere Mitglieder und Kunden da. Bei kurzfristigen finanziellen Engpässen helfen wir genauso bei der Lösungsfindung, wie bei unvorhersehbaren Lebensereignissen. Um auch im Fall der Fälle auf der sicheren Seite zu sein, bieten wir ein Schutzpaket in Form einer Versicherung an. Dieses schützt den Kreditnehmer je nach Bedarf zum Beispiel vor den finanziellen Folgen von Arbeitslosigkeit. Zudem greift es im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit. Im Leistungsfall übernimmt das Schutzpaket die monatlichen Rückzahlungsraten, sodass unsere Kunden der Zukunft gelassen entgegensehen können.





Robert Müller (links)
und Peter van Moerbeek
im Dialog

INTERVIEW

Möbel gibt's beim Müller

In Bengel sitzt ein regionaler Vorreiter in Sachen Digitalisierung

Durch Weinhänge wandern, mit dem Rad an der Mosel entlangfahren. Unsere Region, wie gemacht für die Ferien oder einen Wochenendtrip. Aber auch eine Region, die mit Strukturproblemen zu kämpfen hat. Viele Menschen, die hier wohnen, ziehen irgendwann weg und suchen woanders Arbeit.

Einer, der den Weg aus dieser schwierigen Situation geschafft hat, ist Robert Müller. Anstatt zuzusehen, wie immer weniger Kunden in sein Wohnzentrum in Bengel mit beachtlichen 5.000 Quadratmetern Verkaufsfläche kommen, machte er einen Online-Shop auf – und der läuft seither „wie geschnitten Brot“. Betreuen lässt er sich bei seinen Finanzen von der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. „Schon immer“, sagt er. Peter van Moerbeek: „Ihre Kunden persönlich sehr gut zu kennen, ist für eine eher ländlich geprägte Bank eine elementare Voraussetzung. Und mit „persönlich kennen“ meine ich nicht nur die geschäftlichen Beziehungen. Viele unserer Mitarbeiter sind mit unseren heutigen privaten oder gewerblichen Kunden schon zur Schule gegangen oder haben zusammen

auf dem Bolzplatz gespielt. Das Menschliche im Umgang miteinander ist für uns sehr wichtig.

In Wittlich sitzt Industrie, während wir ringsum vor allem Gastronomie, das Handwerk sowie Landwirtschafts- und Weinbaubetriebe betreuen. Logisch eigentlich, dass wir den Großteil unseres Firmenkundengeschäfts mit klassischen Bankprodukten machen – Investitionsdarlehen, Betriebsmittelkredite.

Und dennoch geht die Betreuung viel weiter. Dabei ist nicht jedem Unternehmer wohl, wenn er auf die kommenden fünf Jahre blickt. Wenn wir uns zusammensetzen, geht es deshalb oft um Perspektiven, Ideen für eine sichere Zukunft.“

Robert Müller: „Mich haben sie ja damals fast alle für verrückt erklärt – Möbel im Internet verkaufen. So ein Unsinn. Na ja, das war um die Jahrtausendwende. Aber mir war völlig klar: Als rein stationäres Möbelhaus hast du in dieser Region bald keine Chance mehr. Und heute? Machen wir 85 Prozent unseres Umsatzes mit unserem Online-Shop Maxi Müller – und schie-

ßen mit unseren Zahlen durch die Decke. Als Online-Anbieter für Markenmöbel stehen wir in Deutschland mit an der Spitze. Gleichzeitig müssen wir uns vor spezifischen Risiken absichern. Die Hersteller, mit denen wir im Online-Shop zusammenarbeiten, liefern ihre Möbel direkt an die Kunden aus, die bei uns bestellt haben. Diese Möbel müssen wir binnen 30 Tagen bezahlen, während unsere Online-Kunden 60 Tage Zeit haben.

Hier hat uns die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank tatkräftig unterstützt. Sie wird auch weiterhin unsere Hausbank bleiben. Ein überregionales Institut oder gar eine Direktbank sind für uns indiskutabel. Wir wollen nicht irgendeine Kontonummer für ein großes Geldhaus sein. Wir sind das Wohnzentrum Müller. Und darauf sind wir stolz.“

SERVICE

Unternehmensübergabe kommt ‚todsicher‘

Informationsveranstaltung für Firmenkunden in unserer Unternehmenszentrale in Wittlich

Die Regelung der Unternehmensnachfolge gilt als die Königsdisziplin im Mittelstand und zentrale Herausforderung. Warum? Zum einen handelt es sich oft um eine Premiere – und zum anderen, weil es sofort um alles geht. Denn verkauft ist verkauft und verschenkt ist verschenkt. Außerdem betrifft die Übergabe beides – die Zukunft des Betriebs und die Absicherung der Familie. Dabei ist vieles zu beachten, denn neben rein steuerlichen und rechtlichen

Fragen stellt der Prozess der Übergabe den Unternehmer und sein Umfeld vor Herausforderungen.

Und was ist, wenn die Situation plötzlich und ungeplant eintritt – zum Beispiel durch einen Unfall?

Am 18. Mai begrüßte Vorstandsmitglied Dr. Michael Wilkes gut 70 interessierte Firmeninhaber, um über diese wichtigen, aber nicht ganz einfachen Themen zu sprechen. Mit Frau Maria Wirtz konnten wir eine

bundesweit gefragte Referentin gewinnen, die seit vielen Jahren erfolgreich Unternehmerfamilien bei der Nachfolge berät, gleichzeitig aber auch die eigene Erfahrung ihrer Unternehmerfamilie im Rheinland mitbringt. Sie berichtete aus ihrer vielfältigen Beratungspraxis, zeigte typische Fallstricke und Stolpersteine und zeigte anhand eines Prozesses, wie die Übergabe erfolgreich geplant und umgesetzt werden kann.



ImmobilienService

DAS ANGEBOT DES MONATS



Sonnige Aussichten für Sie und Ihren Geldbeutel!
54518 Bruch / Nähe Wittlich

Top modernisiertes Einfamilienwohnhaus mit Garage, Carport und großer Dachterrasse, insg. 7 Zimmer, Wohnküche, 2 Tageslichtbäder, rückseitiger Sonnen-Balkon, ca. 149 m² Wohnfläche, teils unterkellert, große Garage mit Werkraum, Baujahr ca. 1955, komplett modernisiert in den Jahren 2005 + 2009 u. a. Vollwärmeschutz, 3-fach verglaste Fensteranlagen, neue Bäder und neue Elektrik, bestens geeignet für junge Familien und Paare oder zum Vermieten, pflegeleichtes Grundstück, ca. 290 m² groß, ruhige Lage mit herrlicher Aussicht, zzgl. Photovoltaik-Anlage mit altem Einspeisevertrag und guten Erträgen!

EBA vom 26.03.17: 90,9 kWh/(m²*a), Flüssiggas, Bj. 1955, Effizienzklasse: C

Kaufpreis 169.000 €

Ihr Ansprechpartner:
Alexander Burg
Telefon (0 65 71) 924-219



**Vereinigte
Volksbank Raiffeisenbank eG**

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

ImmobilienService

Region Bernkastel-Wittlich:
Alexander Burg
Telefon (0 65 71) 924-219
Siegfried Flesch
Telefon (0 65 71) 924-220

Region Cochem-Zell:
Klaus Borsch
Telefon (0 26 71) 66-131

Weitere Angebote auf Anfrage
und im Internet:
www.vvr-bank.de/immobilien

Siegfried Flesch,
Immobilienvermittlung



BAUFINANZIERUNG

Richtige Wertermittlung ist das A und O

Großes Serviceangebot für Käufer und Verkäufer

Ein Berufs- und Wohnortwechsel, der Wunsch nach weniger Wohnraum im Alter oder eine Erbschaft – es gibt verschiedene Gründe, die Menschen dazu veranlassen, sich mit dem Verkauf einer Immobilie zu beschäftigen. Wohl dem, der sich auf dem Markt für Grundstücke, Wohnungen und Häuser auskennt. Denn der Immobilienmarkt hat seine eigenen Spielregeln und Gesetze. Viele potenzielle Hausverkäufer suchen sich deswegen einen Immobilienmakler als kompetenten Partner.

Seit vielen Jahren auf dem Immobilienmarkt der Region zu Hause ist die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank Wittlich. Spezialisten des Bereichs Immobilienvermittlung beraten und betreuen Käufer und Verkäufer unabhängig und neutral in allen Phasen des Geschäfts. Für den Hausverkäufer beispielsweise beginnt das Serviceangebot mit der Wertermittlung. Hierzu sind gute Marktkenntnisse unerlässlich. Denn: Ist der Preis zu hoch angesetzt, lässt sich die Immobilie eventuell nicht verkaufen. Ist der Preis dagegen zu niedrig, verschenkt der Verkäufer unter Umständen bares Geld. Deswegen raten wir dazu, zur Ermittlung des optimalen Verkaufspreises einen Fachmann hinzuzuziehen und Expertenrat einzuholen.

Unsere Immobilienexperten unterstützen Sie mit ihrem fachlichen Know-how und ihrer guten Kenntnis des regionalen Marktes aber nicht nur bei der Bewertung Ihrer Immobilie. Auf Wunsch begleiten wir Sie auch professionell beim Verkauf von Wohnung oder Haus. Und das sogar über den notariellen Kaufvertrag hinaus. Zu unserem Leistungsumfang zählt beispielsweise eine Bonitätsprüfung des Kaufinteressenten. Und auch bei der Erstellung eines

Energieausweises nach der Energieeinsparverordnung sind wir Ihnen behilflich. Für ein unverbindliches Beratungsgespräch stehen Ihnen unsere Immobilien-spezialisten auf Anfrage auch außerhalb unserer Öffnungszeiten zur Verfügung. Viele nützliche Informationen und alles Wissenswerte rund um das Thema „Immobilien“ finden Sie im Übrigen auch im Internet. Besuchen Sie uns einfach unter unserer Adresse www.vvr-bank.de/immobilien. Wir freuen uns auf Sie.



IMPRESSUM

Herausgeber Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG
Postfach 1508 · 54505 Wittlich · Telefon (0 65 71) 924-0
info@vvr-bank.de · www.vvr-bank.de **Redaktion**
Gerhard Knauf **Gestaltung** lutzgestaltet **Bilder** Fotolia,
lutzgestaltet, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG,
Wohnzentrum Müller