



NEU IM FÜHRUNGSTEAM

Michael Hoeck

Der neue Generalbevollmächtigte des Hauses soll im kommenden Jahr in den Vorstand aufrücken

Seit dem 1. Oktober 2009 verstärkt Michael Hoeck das Führungsteam der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. Als Generalbevollmächtigter trägt er seitdem die Verant-

sowohl ich, als auch meine Frau stammen aus Nordhessen. Eine Region mit ähnlicher Struktur wie hier, deren Schwerpunkt weniger auf der Industrie liegt, dafür aber

viele Unternehmen aus dem Handwerk und der Dienstleistungsbranche beherbergt. Wir haben uns in dieser eher ländlichen Region immer sehr wohl gefühlt; daher haben wir während meiner Tätigkeit für den

tion. Nach wie vor spüren wir die Auswirkungen der sogenannten Bankenkrise und es sind gerade die Genossenschaftsbanken, die die richtigen Antworten auf die aktuelle Situation geben. Besonders die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind durch ihren regionalen Förderauftrag und ihr auf Nachhaltigkeit und Stabilität ausgelegtes Geschäftsmodell nahezu unbeschadet durch die Krise gekommen. Ich finde es wichtig, den Leuten zu vermitteln, dass das für uns keine Worthülsen sind. Wir tummeln uns als regionale Genossenschaftsbank eben *nicht* an anonymen Kapitalmärkten herum, sondern setzen die Gelder, die wir als Einlagen bei unseren Kunden vor Ort einsammeln, auch wieder in Form von gewerblichen und privaten Krediten in der Region ein. Die Bank besitzt langjährig gewachsene Kundenbeziehungen. Diesen Kunden müssen wir mit guten Leuten schnell, zuverlässig und kompetent Bankleistungen in hoher Qualität anbieten.

Wir müssen die Menschen aber auch aufordern, die Bank vor Ort zu nutzen. Auch eine Genossenschaftsbank darf und muss Erträge erzielen um dauerhaft ihre Existenz zu sichern.



ZUR PERSON

Jahrgang 1968, verheiratet, zwei Töchter
1993-2002 Verbandsprüfer beim Genossenschaftsverband Frankfurt,
2002-September 2009 Abteilungsleiter beim Genossenschaftsverband,
seit Oktober 2009 Generalbevollmächtigter der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank eG

wortung für das Individualkunden- und Firmenkundengeschäft. Wenn der Vorstandsvorsitzende Manfred Günter im Juli 2010 seinen Ruhestand antritt, soll er diesen als Vorstandsvorsitzenden beerben und dann dessen derzeitige Vorstandsberiche Steuerung und Organisation übernehmen.

Marketingleiter Gerhard Knauf unterhielt sich mit ihm ...

Knauf: Herr Hoeck, Sie wechseln aus der Metropole Frankfurt in die ländlich geprägte Mosel-Eifel-Region – wie passt das?

Hoeck: Das passt sogar ganz prima, denn

Genossenschaftsverband dort auch unseren Hauptwohnsitz behalten und ich war in der Regel nur am Wochenende zuhause bei der Familie. Langfristig wollten wir diese Situation jedoch verändern.

Knauf: Ist das nicht ein etwas gewagter Zeitpunkt für einen Wechsel? Stichwort Bankenkrise ...

Hoeck: Neben unserer familiären Situation – unsere älteste Tochter ist fünf und wird in absehbarer Zeit eingeschult – ist der Zeitpunkt auch aus beruflicher Sicht absolut passend: Wir erleben derzeit im Bankensektor eine enorm spannende Situa-

Fortsetzung auf Seite 2

Seite 5
CHECKLISTE ZUM
JAHRESWECHSEL

INHALT

- Seite 2 Rund um die Immobilie
- Seite 4 Riester-Sparen, Kredit-Airbag
- Seite 5 Garantiert sicher anlegen
- Seite 6 Mehr als nur Kreditvergabe
- Seite 7 Gewinnen - Sparen - Helfen
- Seite 8 Vermischtes

Fortsetzung von Seite 1

Knauf: Und warum dann unsere Bank?

Hoeck: Da gibt es gleich mehrere gute Gründe: Zunächst einmal finde ich die Region mit ihren besonderen Ausprägungen in Eifel, Mosel und den Wirtschaftsstandort Wittlich sehr interessant. Ein intaktes Umfeld, das dazu auch landschaftlich sehr attraktiv ist.

Daneben reizt mich natürlich auch die Aufgabe in der Bank. Durch meine Tätigkeit beim Genossenschaftsverband kannte ich die Vereinigte Volksbank und habe im Rahmen der Verschmelzung auch viele der im nun fusionierten Haus handelnden Personen kennen und schätzen gelernt.



Bodenständigkeit, und der respekt- und vertrauensvolle Umgang miteinander sind Eigenschaften, die ich persönlich sehr hoch schätze.

Nicht zuletzt ist auch das hervorragende betriebswirtschaftliche Fundament der Bank ein wichtiger Pluspunkt.

Knauf: Wo sehen Sie denn die Schwerpunkte Ihrer künftigen Arbeit?

Hoeck: Die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank ist in ihrem Geschäftsgebiet hervorragend aufgestellt. Doch darauf wollen weder ich, noch die übrigen Verantwortlichen sich ausruhen. In diesem Zusammenhang gefällt mir ganz besonders ein Satz aus der neuen Kampagne der Volksbanken und Raiffeisenbanken:

„Tradition ist nicht das Bewahren der Asche, sondern die Weitergabe des Feuers.“

Knauf: Danke sehr!

Auch Familie Bittner aus Wittlich konnten wir zu einem neuen Zuhause verhelfen. Dank unserem Rundum-Service.



TESTEN SIE UNS

Service „rund um die Immobilie“

Alle Leistungen aus einer Hand durch unseren ImmobilienService

In den vergangenen Jahren hat sich unser Haus „rund um die Immobilie“ ein enormes Know-how aufgebaut. Ein breit gefächertes Dienstleistungsangebot, gepaart mit einem erstklassigen Team an Spezialisten, macht uns zu einer der ersten Adressen in der Region, wenn es um die Finanzierung, die Vermittlung oder das Absichern von Immobilien geht.

Immobilienfinanzierung

Unsere Baufinanzierung ist schon eine Klasse für sich. Nicht umsonst können wir als einzige Bank in der Region eine TÜV-Zertifizierung vorweisen.

Die Finanzierung einer Immobilie ist für die meisten Menschen die größte Investition im Leben. Vertrauen in die Kompetenz und Leistungsfähigkeit des Finanzierungspartners ist daher eine Grundvoraussetzung für eine gute Partnerschaft.

Bei uns können sich unsere Kunden sicher sein, dass sie keine Lösungen „von der Stange“ erhalten. Unterschiedlichste Voraussetzungen wie z.B. Alter, Familiengröße, verfügbares Einkommen, steuerliche Situation aber auch die ganz persönlichen Wünsche und Bedürfnisse erfordern eine sehr individuelle Beratung, damit die gewählte Finanzierungslösung schließlich passt wie ein Maßanzug.

Unsere Leistungen erstrecken sich dabei

aber nicht nur auf die reine Bankfinanzierung. Die Prüfung, ob ggf. öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten und Fördermittel für den Kunden in Frage kommen, gehört genauso dazu, wie die Beratung zur Absicherung der Immobilie oder die sinnvolle Einbindung von Bausparmitteln.

Durch unser starkes Partnernetzwerk können wir dabei alle Leistungen in erstklassiger Qualität anbieten. Auch sehr lange Zinsbindungen über die gesamte Laufzeit der Finanzierung können wir so darstellen. Das heißt Planungssicherheit durch feste Raten von Anfang bis zum Schluss.

Selbstverständlich erschöpft sich unser Angebot nicht nur auf die Finanzierung von Neubauten oder des Kaufs einer Immobilie. Auch die Finanzierung von Modernisierungsmaßnahmen oder der Installation von Photovoltaik-Anlagen sind unser tägliches Geschäft. Sie stellen ganz besondere Anforderungen und erfordern daher entsprechende Lösungen.

Sie wollen wissen, ob unsere Kunden mit unserer Leistung bei der Baufinanzierung zufrieden sind? Dann fragen Sie sie doch einfach mal! Wir tun das übrigens regelmäßig. Dies hilft uns dabei, unser hohes Qualitätsniveau dauerhaft zu halten und nach Möglichkeit immer wieder noch ein Stückchen besser zu werden.

Testen Sie uns!



Rainer Braun,
Bereichsleiter
Immobilien



IMMOBILIENSERVICE

Neu im Team

Siegfried Flesch verstärkt
Immobilienvermittlung in der
Region Bernkastel-Wittlich

Immobilienvermittlung

Im Bereich der Immobilienvermittlung hat sich unser Haus in den letzten Jahren einen sehr guten Namen gemacht. Auch hier gilt: Der Kauf und der Verkauf von Immobilien ist Vertrauenssache. Einen seriösen Partner an seiner Seite zu haben gibt einem daher ein gutes Gefühl. Dabei ist es von Vorteil, dass wir unsere Kunden von Anfang bis Ende begleiten können, also beispielsweise von der Suche nach der richtigen Immobilie bis zur Finanzierung, der Versicherung und dem Aufbau einer Vorsorge für die Immobilie und deren neue Eigentümer.

Da wir über eine exzellente Kenntnis der Region und der hier lebenden Menschen verfügen, können wir unseren Auftraggebern ein guter Ratgeber und Begleiter sein – egal, ob sie eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchten. Nicht zuletzt durch den großen Kundenstamm der Bank (rund 40.000 Kunden) erfahren unsere Angebote eine überdurchschnittlich hohe Aufmerksamkeit.

Am Beispiel eines Verkaufsauftrags erläutern wir im Folgenden das Spektrum unserer Dienstleistungen:

- Wir führen zunächst eine professionelle Wertermittlung durch und helfen bei der Festlegung eines marktfähigen Verkaufspreises.
- Anschließend ergreifen wir geeignete Werbemaßnahmen über verschiedenste Kanäle.
- Mit potentiellen Interessenten führen wir Objektbesichtigungen und Verkaufsverhandlungen durch.
- Im Erfolgsfall bereiten wir den notariellen Vertrag vor und unterstützen - falls gewünscht - bei der Objektübergabe.

Losgelöst von einer konkreten Verkaufsabsicht bieten wir auch eine neutrale Beratung in Immobilienfragen sowie die Erstellung unabhängiger Wertgutachten an (z.B. im Rahmen von Erbfällen).

Nachdem die langjährige Immobilienexpertin Anne Vietzen vor wenigen Wochen ihren wohlverdienten Ruhestand angetreten hat, verstärkt Siegfried Flesch nun das Team der Immobilienvermittlung.

Siegfried Flesch ist 51 Jahre alt und gelernter Speditionskaufmann. Bis zum Jahr 1998 arbeitete er als Prokurist und später Geschäftsführer eines Importbetriebs, bevor er dann in den Immobiliensektor wechselte. Hier lag sein Schwerpunkt neben der Vermittlung privat genutzter Häuser und Wohnungen von Beginn an auf den Industrie- und Gewerbeimmobilien. Die enge Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern, Konzernen und der regionalen Wirtschaft bildeten hierbei die Grundlage für eine erfolgreiche Vermittlungstätigkeit. Insbesondere im Industrie- und Gewerbebereich spielen das aus der Erfahrung heraus gewachsene Verständnis für Betriebsabläufe, Standortkriterien und Entscheidungsprozesse eine entscheidende Rolle für die erfolgreiche Vermarktung.

Die Vermittlung von Gewerbeimmobilien wollen wir künftig noch stärker in den Fokus rücken.

Gemeinsam mit Alexander Burg ist Herr Flesch für unsere Aktivitäten in der Region Bernkastel-Wittlich verantwortlich.



Immobilienexperte
Siegfried Flesch

ImmobilienService



DAS ANGEBOT DES MONATS

Wittlich, Bombogen

Gepflegtes Hausanwesen in reiner Wohnlage. Freistehendes Einfamilienhaus mit Garage, Terrasse und schön gestalteter Gartenanlage, Baujahr 1995, ca. 135 m² Wohnfläche, voll unterkellert, Grundstück ca. 560 m²

VB 215.000 €

zzgl. 3,57% Käufercourtage inkl. MwSt.

Ihr Ansprechpartner:
Siegfried Flesch
Telefon (0 65 71) 924-220



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

Riester-Sparen lohnt sich – natürlich mit Zulageantrag

Für viele Riester-Sparer läuft die Frist für ihre Zulage 2007 Ende Dezember ab. Denn mit dem Vertragsabschluss eines Riester-Fondssparplans allein ist es nicht getan – die staatliche Förderung muss auch beantragt werden.



Eric Achtermann,
Kundenberater

Riester-Sparen wird immer beliebter. Doch der Vertragsabschluss allein genügt nicht – auch die staatliche Förderung muss beantragt werden, damit sich das geförderte Vorsorgesparen wirklich lohnt. „Gemäß einer Auswertung von Union Investment, dem größten Anbieter von Riester-Verträgen, verschenken viele Anleger die staatliche Förderung“, informiert Eric

Achtermann, Kundenberater in unserer Geschäftsstelle Bernkastel-Kues. Eine Auswertung ergab, dass fast 27 Prozent der Riester-Sparer noch keinen Zulageantrag gestellt haben. „Dabei können die Zulagen höchstens zwei Jahre rückwirkend bean-

tragt werden, danach verfallen die Ansprüche“, macht Achtermann deutlich und rechnet vor: „Eine Familie mit zwei Kindern verschenkt für 2007 glatt bis zu 504 Euro an Zulagen.“ Die Frist für die Zulage 2007 läuft nun am 31. Dezember 2009 ab. Riester-Sparer sollten daher überprüfen, ob sie den Antrag auf Zulage eingereicht oder bisher einfach vergessen haben (siehe auch unsere Checkliste auf Seite 5). „Die Riester-Förderung muss dank des Dauerzulageantrags auch nur ein einziges Mal beantragt werden“, fügt Achtermann hinzu und bietet Unterstützung beim Ausfüllen des Formulars an „damit niemand auf seine Förderung verzichten muss.“

Von „Finanztest“ empfohlen

Unterstützung für die richtige Entscheidung finden Vorsorgesparer auch durch

unabhängige Empfehlungen, wie die von Stiftung Warentest. In der aktuellen Ausgabe (11/2009) von „Finanztest“ wurden insgesamt 33 Riester-Fonds-Produkte untersucht und dabei die Riester-Lösung der genossenschaftlichen Fondsgesellschaft Union Investment als empfehlenswert herausgestellt.

Um sich die Zulagen für 2009 zu sichern, gelte es jetzt noch bis zum Jahresende einen Riester-Vertrag abzuschließen. Denn damit erhalten Vorsorgesparer eine Riester-Grundzulage von jährlich 154 Euro plus eine Kinderzulage von 185 Euro, für seit 2008 geborene Kinder sogar 300 Euro pro Jahr. Berufseinsteiger bis 25 Jahre erhalten seit 2008 einen einmaligen Bonus in Höhe von 200 Euro bei Abschluss eines neuen Riester-Vertrags.

➔ www.vvr-bank.de/riester

RatenschutzPolice

Zahlungsfähig bleiben auch in schwierigen Zeiten

In einer Zeit, in der das wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld schwieriger wird, wächst ein ohnehin zentrales Bedürfnis immer weiter an: der Wunsch nach Sicherheit. „Das trifft besonders auf Sie zu, wenn Sie einen Kredit aufgenommen haben, um sich beispielsweise einen Wunsch oder den Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen“, sagt Denise Seibel, Kundenberaterin in unserer Geschäftsstelle in Cochem. Die Bedingungen für die Rückzahlung wurden meist gemeinsam mit der Bank im Detail durchdacht. Aber was, wenn einer der unkalkulierbaren Fälle eintritt? „Wussten Sie, dass Arbeitslosigkeit und Scheidung die Ursache für über ein Drittel aller privaten Überschuldungen sind? Aber auch Krankheit, ein Unfall oder Tod können dazu führen, dass laufende finanzielle Verpflichtungen nicht mehr zurückgezahlt werden können“, informiert Seibel. „Wenn nach einem

solchen Schicksalsschlag große Teile des gewohnten monatlichen Einkommens plötzlich wegfallen, kommt es oftmals zu finanziellen Schwierigkeiten.“

Unsere Lösung

Mit unserer RatenschutzPolice schützen Sie sich und Ihre Familie. Sie sichert Darlehen bis zu 100.000 Euro und monatliche Kreditraten bis zu 2.500 Euro ab. Das bedeutet finanzielle Sicherheit für Sie und ihre Angehörigen.

Im Fall des Falles erhalten Sie die folgenden Leistungen aus der Versicherung:

➔ bei Arbeitslosigkeit ...

... übernehmen wir für Sie nach einer Karenzzeit von drei Monaten für die Dauer der Arbeitslosigkeit monatliche Leistungen, die in der Regel den Kreditraten entsprechen. Die Zahlung erfolgt bis zu 18 Monate lang und kann bei wiederholter Arbeits-

losigkeit erneut bis zu 18 Monate in Anspruch genommen werden.

➔ bei Scheidung ...

... übernehmen wir nach Eingang des rechtskräftigen Scheidungsurteils eine Einmalleistung bis maximal 15.000 Euro.

➔ bei Arbeitsunfähigkeit ...

... übernehmen wir für Sie nach Ablauf der sechswöchigen Karenzzeit für den Zeitraum der ärztlich bestätigten Arbeitsunfähigkeit die Rückzahlung der monatlichen Kreditraten.

➔ im Todesfall ...

... übernehmen wir den noch ausstehenden Restkredit.

Unsere Ansprechpartner vor Ort erstellen Ihnen gerne einen individuellen Vorschlag.

➔ www.vvr-bank.de/ratenschutz



Denise Seibel,
Kundenberaterin

Darauf geben wir unser Wort!

Sicherheit steht besonders hoch im Kurs.

Der Kampf gegen die Finanz- und Wirtschaftskrise scheint erste Früchte zu tragen. Finanzmärkte, Konjunktur und Unternehmen stehen heute besser da, als es lange Zeit befürchtet worden war. „Viele Konjunkturdaten sind besser als erwartet und positivere Stimmungsindikatoren sowie teilweise erfreuliche Quartalszahlen von Unternehmen sorgen für erste Lichtblicke“, zeigt Ralf Jung mutmachende Nachrichten auf. Sie weisen darauf hin, dass die schwere Rezession offenbar die Talsohle erreicht oder sogar schon hinter sich gelassen habe.

Sicherheit steht für viele Anleger in Zeiten schwankender Marktphasen besonders hoch im Kurs. „Je nach Lebenssituation ist man auf der Suche nach klaren, einfachen und nachvollziehbaren Geldanlagen, die Sicherheit und ein hohes Maß an Flexibilität bieten“, bestätigt Jung.

Individuelle Ziele und breite Streuung berücksichtigen

Entspannen können Anleger aber nur, wenn sie eine Geldanlage gefunden haben,

die zum jeweiligen Alter, den Zielen sowie der Risikoneigung passt. „Wir stellen Geldanlagen zur Auswahl, die durch festgelegte Anlagezeiträume zu den individuellen Zielen passen“, informiert Jung insbesondere Fondseinsteiger sowie längerfristig und sicherheitsorientierte Anleger. „Schließlich sind sie damit dank Garantie auch bei längeren Laufzeiten auf der sicheren Seite.“ Daneben bekräftigt der Berater, wie sinnvoll ein breiter Vermögensaufbau gerade auch in schwankenden Marktphasen sei: „Trotz eines schwierigen Marktumfeldes, in dem es keine Formel für eine allzeit perfekte Vermögensstrukturierung zu geben scheint, bleibt die Strategie der Streuung des Kapitals in unterschiedliche Anlageklassen für langfristig orientierte Anleger alternativlos.“ Derzeit seien beispielsweise Geldanlagen mit einem erfah-



Ralf Jung, Kundenberater
in unserer Geschäftsstelle
Bernkastel-Kues

renen Fondsmanagement besonders interessant, da Experten aktiv die Möglichkeiten unterschiedlicher Anlageklassen nutzen und so die Chance hätten, zusätzliche Erträge zu erzielen. „Ein erfahrenes Team von Fondsmanagern kann dann investieren, wenn es nachhaltige Chancen sieht, um so für Anleger attraktive Ertragschancen zu erwirtschaften.“

Für eine bedarfsgerechte Geldanlage empfiehlt sich immer das Gespräch mit den Kundenberatern der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank eG. Deren Fondspartner Union Investment ist der Marktführer für wertgesicherte Fonds, gemäß BVI-Auswertungen vom Juni 2009.

Unser jüngstes Mitglied

Er war erst wenige Tage alt, da konnten wir Nick Louis Breitbach als neues Mitglied unserer Bank begrüßen. Unser damals jüngstes Mitglied setzt damit eine gute Tradition in seiner Familie fort, denn er ist bereits die 4. Generation die unserem Haus als Mitglied verbunden ist.



CHECKLISTE ZUM JAHRESENDE

- Freistellungsauftrag**
Prüfen Sie Ihre Freistellungsaufträge. Gibt es Änderungen, die Sie hier berücksichtigen müssen?
- Riester-Förderung**
Staatliche Zulage für 2007 beantragt? Sichern Sie sich 154 Euro Grundzulage, bis zu 300 Euro Zulage je Kind und 200 Euro Berufsstarterbonus bis zum 25. Lebensjahr (s. Seite 4).
- Wohn-Riester**
Haben Sie sich schon erkundigt, ob Sie die Riester-Förderung auch für Ihren Wohnwunsch nutzen können?
- Spenden**
Steuerlast für 2009 über Spenden mindern; diese sind seit 2007 in größerem Umfang abzugsfähig
- Krankenkasse**
z.B. Anträge für Rückzahlungen nach erfolgreichem Behandlungsabschluss
- Einkommenssteuer**
Frist für freiwillige Steuererklärung: maximal 4 Jahre nach Ablauf des Steuerjahres
- Vertrags-Fristen**
Viele allgemeine Vertrags-Fristen enden im Dezember – daher unbedingt individuell prüfen! Fitnessclub wechseln? Raus aus dem längst nicht mehr gebrauchten Vertrag zur Softwarepflege? Nicht mehr gewünschte Vereinsmitgliedschaft?
- Versicherungcheck**
Entsprechen Ihre Versicherungen noch Ihrer aktuellen Lebenssituation?
- Arbeitnehmersparzulage für VL**
Geldgeschenke vom Staat: Haben Sie den Antrag auf 18 Prozent Arbeitnehmersparzulage gestellt?



Mehr als nur Kreditvergabe

Der Mittelstand steht bei den Firmenkundenberatern unserer Bank im Mittelpunkt

Seit fünf Jahren bieten wir ein spezielles Programm für mittelständische Betriebe an. Ziel des ganzheitlichen Konzepts ist eine langfristige Bindung und eine optimale finanzielle Ausstattung der Firmen in unserer Region.

„Wir bieten mehr als nur Kredite, bei uns erhalten die Unternehmen auch Airbags und Sicherheitsgurte in allen Finanzfragen.“ Auf diesen Slogan bringt Michael Johann, Bereichsleiter Firmenkunden, die Politik der Bank für kleine und mittelständische Unternehmen. Seit 2004 bieten wir unseren Firmenkunden ein spezielles Angebot, den „VR-FinanzPlan Mittelstand“. Geboren wurde die Idee aus dem „ganzheitlichen Beratungsansatz“ bei Privatkunden; dieses Konzept wurde dann auf Firmenkunden transferiert. „Wir bieten für jeden Betrieb eine individuelle Lösung, deswegen sind die Beratungen auch sehr zeitintensiv. Es werden mindestens zwei Gespräche geführt: eine erste Analyse und ein Ergebnisdialog“, führt Michael Johann weiter an. Dabei orientierten sich die insgesamt elf Firmenkundenberater am Leitsatz von John D. Rockefeller „Eine Stunde über Geld nachdenken bringt oft mehr, als ein ganzes Jahr dafür zu arbeiten.“

Johann betont, dass man bei den Betrieben davon abgegangen sei, „nur über die Finanzierung einer Maschine“ zu sprechen, sondern man erarbeite ein langfristiges Konzept, mit dem Ziel eines tragfähigen

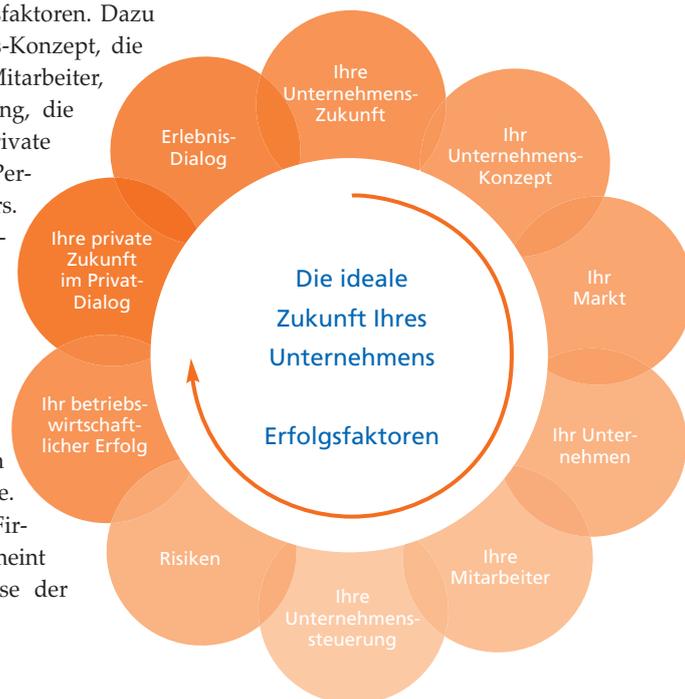
und optimierten Finanzrahmens über zehn bis 20 Jahre. „Schließlich tragen wir ja auch ein Risiko. Und das kann man minimieren, wenn man offen über alle Dinge spricht und den gesamten Betrieb analysiert“, betont Johann. „Was muss ich tun, um mein Ziel zu erreichen?“, ist eine der Einstiegsfragen, denn es gibt, so der Bereichsleiter, „in diesem Konzept weniger den Blick in den Rückspiegel, sondern primär durch die Frontscheibe, alles ist in die Zukunft gerichtet.“

Dabei geht die Analyse tief in die Betriebe hinein – wenn wir uns auch nicht als Unternehmensberater betätigen wollen. Analysiert werden die Erfolgsfaktoren. Dazu zählen das Unternehmens-Konzept, die Marktbedingungen, die Mitarbeiter, die Unternehmenssteuerung, die Risiken – aber auch die private finanzielle Situation und Perspektive des Firmenbesitzers.

„Wir wollen in allen finanziellen Belangen strategischer Partner sein“, sagt Johann. Die Zielgruppe der Bank sind die klassischen kleinen Handwerksbetriebe, mittelständische Industriebetriebe, aber auch landwirtschaftliche Betriebe. „Unser Ziel ist, rund 500 Firmen pro Jahr zu beraten“, meint Johann. Das Eigeninteresse der

Bank sei auch die Risikominimierung bei Kreditvergaben, aber vor allem wolle man eine langjährige Bindung, betont er: „Wir zeigen den Unternehmen auf, dass wir mit ihnen in einem Boot sitzen. Wir können nicht weglaufen, unser Markt ist die Region.“

Der Bereichsleiter verweist darauf, dass auch alle Gewinne der Bank in der Region re-investiert werden. „Wir können unseren Anlegern vor Ort zeigen, wo ihr Geld investiert wurde – sei es in Privathäusern oder in Maschinen. Das können die national und international tätigen Großbanken nicht.“



Besuch beim Wirtschaftstag in Frankfurt

Einen spannenden und aufschlussreichen Tag verbrachte eine Gruppe von Firmenkunden unserer Bank beim diesjährigen Wirtschaftstag der Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Jahrhunderthalle in Frankfurt. 2.500 Teilnehmer verfolgten die

Ausführungen von Jean-Claude Trichet, Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), Bischof Dr. Wolfgang Huber, Vorsitzender des Rates der Evangelischen Kirche in Deutschland sowie zahlreicher weiterer prominenter Gäste.



Gewinnen - Sparen - Helfen

Die drei Säulen unseres Gewinnsparens

Seit mehr als 50 Jahren gibt es das Gewinnsparen der Volksbanken und Raiffeisenbanken - eine Kombination aus Sparvertrag und Lotterie. Es besteht aus drei Komponenten:

Gewinnen

Monat für Monat - attraktive Gewinne von 4 bis 100.000 Euro oder einen von zwei Audi Q5 sowie weitere attraktive Preise im Rahmen von Sonderverlosungen.



Zu einem Hauptgewinn in Höhe von 5.000 Euro konnte Eric Achtermann nun auch seine Kundin Frau Annemarie Kamps aus Bernkastel-Kues beglückwünschen.

Sparen

Vom Loseinsatz von 5 Euro werden 4 Euro gespart und 1 Euro wird für die Verlosung eingesetzt. Über 1,7 Mio. Euro an Sparbeiträgen überweisen wir so im Dezember als zusätzliches „Weihnachtsgeld“ an unsere Gewinnsparer.

Helfen

Mit jedem Los werden monatlich 25% vom Loseinsatz zur Unterstützung an gemeinnützige Vereine und Einrichtungen gespendet. Uns liegt besonders der soziale Aspekt des Gewinnsparens am Herzen. Denn mit jedem Los bekommt ein Verein oder eine Initiative, die hier vor Ort Gutes tut, etwas mehr auf das Konto. Davon haben allein im laufenden Jahr bereits über 100 Vereine und Institutionen profitiert. Weit mehr als 100.000 Euro fließen so pro Jahr über unser Haus an gemeinnützige Projekte in der Region.

Gesellschaftliches Engagement

Bereits seit 2006 unterstützt unser Haus im Rahmen des „Gesellschaftlichen Engagements“ verschiedene Institutionen besonders intensiv über einen Zeitraum von mehreren Jahren.



Die Auftritte von Klinik-Clown Lolek entführen die kleinen Patienten auf spielerische Weise aus dem Klinikalltag

Beispielhaft sei hier das Projekt „Klinik-Clown“ genannt: Seit 2006 sichert das Spendenengagement der Bank die Auftritte des Klinik-Clowns Lolek alle zwei Wochen auf der Kinderstation des St. Elisabeth-Krankenhauses in Wittlich. Clown Lolek entführt die jungen Patienten auf lustige und charmante Weise aus dem Klinikalltag. Dabei nutzt Lolek in seinem Spiel vorhandene Gegenstände im Zimmer und bezieht die Patienten und Besucher aktiv mit ein. So vergisst manch' kleiner Patient seine Krankheit und es wird gekichert und gelacht. Hier wird sprichwörtlich deutlich: „Lachen ist die beste Medizin“.

Mitarbeiter aktiv



Ergänzt werden die Projekte des „Gesellschaftlichen Engagements“ nun durch unser neues Programm „Wir bewegen was - Mitarbeiter aktiv“.

Soziale Verantwortung übernehmen und die Förderung der Menschen in unserer Region – das ist das Ziel und der Antrieb dieses Programms. Dabei unterstützt die Bank Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich in ihrem persönlichen Umfeld gemeinnützig engagieren durch eine finanzielle Förderung von maximal 2.000 Euro.

Die Wände im örtlichen Kindergarten brauchen dringend frische Farbe? In der Gemeinde soll ein Naturlehrpfad entstehen? Es gibt unzählige Möglichkeiten sich sozial zu engagieren – wir unterstützen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei ihrem Projekt.

Zum Beispiel unseren Mitarbeiter Karl-Ernst Steuer aus Kröv-Kövenig. Hier fehlten bisher die Tore auf dem örtlichen Bolzplatz. Durch unsere finanzielle Förderung konnten jetzt neue Tore aus Aluminium beschafft werden.



„Das Runde muss in das Eckige“ - Dank unserer Unterstützung zappelt in Kövenig künftig der Ball häufiger im Netz.

In einer Gemeinschaftsaktion wurden an einem Samstag dann von Vertretern der Gemeinde, der Dorfjugend und ihren Eltern sowie Karl-Ernst Steuer fleißig Löcher gebuddelt, Hülsen einbetoniert und die neuen Tore aufgestellt. Auch für das leibliche Wohl der Helfer war gesorgt. Ein gelungenes Projekt, bei dem alle Beteiligten richtig viel Spaß hatten.

Elektronischer Postkorb und e-Tresor

Sinnvolle Erweiterungen für das InternetBanking

Kennen Sie schon die beiden Erweiterungen für das InternetBanking? Der **elektronische Postkorb** ist Ihr zentraler Eingangskanal für Nachrichten und Dokumente aus unserem Haus. Er funktioniert wie ein klassischer eMail-Zugang, allerdings können durch die Integration in das besonders gesicherte InternetBanking-Umfeld nur Sie und Ihr Bankberater miteinander kommunizieren. Dritte haben keinerlei Zugriffsmöglichkeiten. Als besonderen Service erhalten Sie auf Wunsch Ihre elektronischen Kontoauszüge automatisch per Mail. Und mit einem Klick archivieren Sie die Kontoauszüge sicher in Ihrem **e-Tresor**. Dort können Sie nebenbei alle wichtigen Dokumente des Alltags, wie z.B. Ausweiskopien, Reiseunterlagen, etc., ablegen. Sie haben so im Fall der Fälle jederzeit Zugriff auf die Daten. Details finden Sie hier...

→ www.vvr-bank.de/epostkorb

Wirtschafts- Woche-Wittlich



Von Beginn an ist unser Haus als Aussteller bei der „WWW“, der WirtschaftsWoche-Wittlich dabei. In diesem Jahr präsentierten wir den zahlreichen Besuchern der Messe unsere Kompetenz „rund um die Immobilie“ (siehe auch Seite 2). Vor allem unsere jungen Besucher kamen außerdem bei unserer Rallye-Simulation voll auf ihre Kosten. Die Resonanz auf unseren Messeauftritt war denn auch durchweg positiv und zeigt uns, dass wir mit der Themenwahl und Präsentation unseres Hauses goldrichtig lagen.

8

Teneriffa-Urlauber zurück in der Heimat

Mitglieder erkunden die „Insel des ewigen Frühlings“

Unsere diesjährige Banksonderreise führte die 25-köpfige Reisegruppe nach Teneriffa, zur „Insel des ewigen Frühlings“. Diesen schmückenden Beinamen verdankt Teneriffa seinem milden Klima. Es sorgt dafür, dass ganzjährig Blumen blühen und viele uns bekannte Zitrusfrüchte und Bananen gedeihen. Vor Ort wurden zahlreiche Ausflüge zur Erkundung der Insel unternommen. Mehrmals ging es über Serpentinafen auf Höhen von über 1.000 Meter, um die Flora und Fauna Teneriffas zu genießen. Einer der Höhepunkte war die Auffahrt zu



Spaniens höchstem Berg, dem Teide. Die Straße führte auf bis zu 2.300 Meter Höhe und ermöglichte die Besichtigung des Teide-Kraters und vieler bizarrer Steinformationen.

UMFRAGE

Online-Messung Kundenzufriedenheit

Ergebnisse liegen vor

Im Sommer hatten wir unsere Kunden gebeten, an einer Online-Kundenbefragung teilzunehmen. Mittlerweile liegen uns die Ergebnisse vor.

Da sich im Verhältnis zu unserer Gesamtkundenanzahl nur wenige Kunden beteiligt hatten (deutlich unter einem Prozent) ist die Aussagekraft der Ergebnisse etwas eingeschränkt. Dennoch können wir daraus bestimmte Hinweise entnehmen - insbesondere, weil von den Teilnehmern viele die Gelegenheit genutzt haben, über das Ankreuzen der vorgegebenen Fragen hinaus ergänzende Bemerkungen zu hinterlassen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich die Bewertung der Kundenzufriedenheit in etwa auf dem Niveau des Bundesdurchschnitts der Volksbanken und Raiffeisenbanken befindet. 9 von 10 Teilnehmern geben uns mindestens eine zufriedenstellende Note. So kurz nach der hinter uns liegenden, anspruchsvollen Fusion ist dies prinzipiell ein Wert, der sich sehen lassen kann. Dennoch werden wir die Hände nicht in den Schoß legen, sondern beständig daran arbeiten, unsere

Kunden noch stärker zufriedenzustellen.

Ein häufig genannter Punkt in den Kommentaren war das Thema InternetBanking. Hier gab es zahlreiche Kritikpunkte und Verbesserungsvorschläge. Viele dieser Punkte hat unser Rechenzentrum mittlerweile aufgegriffen. In einer ersten Aktualisierung wird es ab dem Frühjahr 2010 folgende Neuerungen geben:

- Wegfall des aufwendigen Kontowechsels
- Integration einer entsprechenden Kontoauswahl-Box auf den jeweiligen Masken
- Einführung eines einstufigen, intuitiven Menüs
- Ausbau der Umsatzanzeige mit erweiterter Anzeige der Verwendungszwecke.

Durch die Vielzahl der Anpassungen wird es auch Änderungen in der Bedienung geben. Aufgrund der einfachen Bedienung werden Sie sich schnell an die geänderten Abläufe gewöhnen und sich zu rechtfinden. Im Laufe des Jahres werden dann weitere Verbesserungen umgesetzt.

IMPRESSUM

Herausgeber Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG
Postfach 1508 · 54505 Wittlich · Telefon (06571) 924-0
info@vvr-bank.de · www.vvr-bank.de
Redaktion Gerhard Knauf **Gestaltung** lutzgestaltet
Bilder Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG,
Helmut Thewalt, Conny Weiler