



Vereinigte
Volksbank Raiffeisenbank eG

MIT WEITBLICK GANZ IN IHRER NÄHE

MITGLIEDER

Knapp 500 Mitglieder informierten sich über ihre Genossenschaftsbank

Mitgliederforum „Wir für Sie“ in Cochem, Kloster Machern und Wittlich

„Wir für Sie“. Mit dieser Aussage haben wir zu den Mitgliederforen 2014 nach Cochem, Kloster Machern und Wittlich eingeladen. Fast 500 Mitglieder unserer Genossenschaftsbank bekamen im November durch unseren Vorstandssprecher Michael Hoeck Einblick

514 Millionen Euro zugelegt. Auffallend ist die Struktur der Kundeneinlagen. Hier stehen trotz des Niedrigzinsniveaus mehr als 50% der Kundengelder auf tägliche fälligen Anlagen. Auf diese Thematik wurde später in der Expertenrunde mit

den Kundenberatern vor Ort noch näher eingegangen.

Ferner informierte Hoeck über die Aktivitäten für unsere Mitglieder. So pflanzen wir seit einigen Jahren für jedes neues Mitglied einen Baum, verziern

Bühne, bestehend aus Kundenberatern der jeweiligen Teilmärkte.

In den letzten Wochen vor den Mitgliederforen wurden oft gestellte Kundenfragen durch sie gesammelt und für das Publikum beantwortet. „Dies sind die Fragen die Sie als Kunden aktuell bewegen und wir möchten gerne die Antworten dazu liefern“, sagte Manfred Kail, Marktbereichsleiter für die Region Wittlich.

Nach Beantwortung aller Fragen, ließ sich ein klares Fazit ziehen: Jeder Kunde verdient eine individuelle, auf ihn und seine Situation zugeschnittene Lösung. „Daher ist ein Gespräch mit Ihrem Berater vor Ort immer der richtige Weg“, empfahl Dajana Hermann, Marktbereichsleiterin für die Region Mosel. Im Anschluss an das informative Programm gab das hauseigene Orchester der Bank noch



Jeweils volles Haus bei unseren Mitgliederforen in Kloster Machern, Cochem und Wittlich-Wengerohr.

in die Entwicklung und die Aktivitäten ihrer Bank. Anschließend berichteten unsere Bankberater über Anlagen in der aktuellen Niedrigzinsphase.

Für das Geschäftsjahr 2013 konnte die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank positive Bilanzkennzahlen vermelden. Eine Entwicklung, die sich auch im Jahresverlauf 2014 fortgesetzt hat. So ist die Bilanzsumme per 30. September 2014 gegenüber dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 um 25 Millionen Euro auf 810 Millionen Euro angestiegen. Die Einlagen sind um zwölf Millionen auf 654 Millionen Euro angewachsen und die Kundenkredite haben um 14 Millionen Euro auf

mit regionalen Motiven die Bankkarten der Mitglieder und veranstalten jährlich verschiedene Mitgliederevents, beispielsweise das Theaterstück „Wer hat Angst vor Virginia Woolf?“ auf der Reichsburg Cochem. Ganz neu: unsere Crowdfunding-Plattform „Viele schaffen mehr“. Unter www.vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de sammeln Menschen aus unserem Geschäftsgebiet Geld für soziale Projekte unserer Mitglieder. „Damit tragen wir den genossenschaftlichen Grundgedanken ‚Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele‘ in die digitale Welt“, sagte Hoeck. Der letzte Programmpunkt der Versammlung war dann die Expertenrunde auf der



einige Stücke zum Besten. „Eine Betriebsmannschaft haben viele Banken, aber wer kann schon von sich behaupten ein ganzes Betriebsorchester zu haben?“, fragte Sabine Ehlen - Sprecherin des Ensembles, augenzwinkernd das Publikum.

AUF SEITE 3



Kaufen mit Herz

AUF SEITE 5



Das Erbe regeln

AUF SEITE 7



Energie sparen



Denise Plein
Mitgliederbeauftragte

Das Mitglied und seine Ziele sehen

Genossenschaftliche Beratung bedeutet Nähe, Vertrauen und Transparenz

Vom Baby bis zum 100-jährigen Senior sind bei uns alle Altersgruppen in der Mitgliedschaft vertreten. „Was dem einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele.“ Das sagte vor 160 Jahren Friedrich Wilhelm Raiffeisen, einer der Gründerväter der Genossenschaften. Und das bedeutet: Einzelpersonen schließen sich zu einer Genossenschaft zusammen, um gemeinsam voranzukommen und sich gegenseitig zu fördern. Und auf dieses „gemeinsam“ legen wir besonderen Wert. Anders ausgedrückt: Nähe und Wir-Gefühl, Vertrauen und Transparenz sind uns wichtig.

Bei uns zählt der Mensch und nicht das Kapital. Und das ist ein elementarer Unterschied zu reinen kapitalmarktorientierten und börsengetriebenen Instituten. Mit 19 Geschäftsstellen sind wir überall in der Region vertreten. Damit besitzen wir ein dichtes Filialnetz und sind dort wo unsere Mitglieder

sind. Nachbarn sozusagen. Und unsere Mitarbeiter kennen sich nicht nur im Bankgeschäft aus – sie kennen auch die Menschen und die speziellen Probleme und Chancen unserer Region, denn sie leben, wo sie arbeiten.

Unsere Grundidee bei der Beratung ist seit vielen Jahren die gleiche und hat sich bewährt: Als erstes hören wir zu. Solange bis wir die Ziele und Wünsche unseres Mitglieds kennen und verstehen. Dann analysieren wir gemeinsam mit ihm seine

„ganzheitlich“ dazu. In beiden Fällen ist gemeint, dass nicht der schnelle Verkauf eines möglichst provisionsstarken Produkts im Vordergrund steht, sondern das Finden einer guten Lösung für unser Mitglied.

Bei uns kommen bei den unterschiedlichen Gesprächen auch unterschiedliche Ergebnisse heraus. Das ist ja auch ganz klar: Schließlich braucht der Auszubildende eine andere Wegführung durch seine Finanzwelt als die erfolgreiche Mittelständlerin oder der zukünftige Pensionär. Einem Mitglied, das gerne Geld in Aktien investieren möchte, aber noch keine Berufsunfähigkeitsversicherung hat, machen wir auf diesen Umstand aufmerksam. Unsere Erfahrung hilft uns dabei. Und vor allem hilft dieser genossenschaftliche Beratungsansatz unseren Mitgliedern, die sich so einen Überblick über ihre vernünftig geplante finanzielle Situation machen können. Und natürlich freuen

wir uns mit ihnen, wenn wir dazu beitragen dürfen, Lebensträume zu verwirklichen. Für den einen ist es die finanzielle Unabhängigkeit im Alter, für den anderen die lang ersehnte Weltreise oder das Einfamilienhaus.



Lebenssituation, schauen auf seine Möglichkeiten und entwickeln einen individuellen Plan. Dabei sprechen wir kein Fachchinesisch, sondern kommunizieren auf Augenhöhe. Wir nennen das genossenschaftliche Beratung, mancher sagt auch

„Kaufen mit Herz“ in der Wittlicher Innenstadt

Crowdfunding-Projekt des Kinderschutzbundes ist eine echte Erfolgsgeschichte

„Das hätten wir uns so nicht träumen lassen.“ Theresia Rodenkirch, die Vorsitzende des Kinderschutzbundes Bernkastel-Wittlich ist begeistert über den Besucheransturm und die vielen Spenden anlässlich der Eröffnung des Einkaufsladens „Second Heaven – Kaufen mit Herz“ in der Wittlicher Innenstadt. Am Freitag, dem 28. November öffneten sich die Türen erstmals und schon ist der Laden voll. Viele Menschen kommen und schauen sich um. Fast jeder hat dann auch etwas für sich gefunden, sei es eine neue Hose, oder aber Haushaltsartikel oder ein Buch.

Angefangen hat alles im September mit der Einstellung des Projekts auf unserem Crowdfunding Portal „Viele schaffen mehr“. Seitdem sind einige Wochen vergangen, in der viele Mitbürgerinnen und Mitbürger das Projekt finanziell unterstützt haben. Als die benötigte Summe von knapp 2.500 Euro bereitsteht, geht alles ganz fix.

In der ehemaligen „Ihr Platz“-Filiale hat der Kinderschutzbund das dringend benötigte Ladenlokal gefunden. Jetzt beginnen die vielen ehrenamtlichen Helfer mit der Einrichtung des Geschäfts.

Da heißt es Kleider- und Sachspenden sortieren, Waren auszeichnen und Kleiderständer bestücken. Während dieser Zeit drücken viele neugierige Passanten ihre Nasen am Schaufenster platt. Die Neugier schlägt um in Hilfsbereitschaft, täglich



Bereits vom Start weg bietet „Kaufen mit Herz“ ein riesiges Angebot!

kommen neue Kleider- und Sachspenden an. Vor der Eröffnung zählen die Helfer fast 800 Bücher.

Die Erfolgsgeschichte zeigt eindrucksvoll, wie man gemeinsam mehr erreichen kann.

Auch Ihre Projektidee kann zu einer Erfolgsgeschichte werden! Wie wir das gemeinsam erreichen können, das erfahren Sie auf unserem Crowdfunding Portal unter:

➔ www.vvr-bank.viele-schaffen-mehr.de



Zahlreiche Ehrengäste waren der Einladung zur Eröffnung gefolgt und wurden von der 1. Vorsitzenden des Kinderschutzbundes, Theresia Rodenkirch, und Frau Michaela Schneider begrüßt (v.l.n.r.)

Überprüfen Sie Ihren Finanzbedarf im Alter!

Das Armutsrisiko im Rentenalter steigt

Eine Lücke ist selten schön. Das gilt für die Zahnlücke genauso wie für eine Lücke im Gedächtnis oder dem Autobahnnetz. Und auch die so genannte Versorgungslücke ist alles andere als angenehm. Sie entsteht, wenn die zu erwartende Altersrente nicht das Niveau des letzten Nettogehalts erreicht. Um diese Lücke so gering wie möglich zu halten oder sie im Optimalfall gar nicht erst entstehen zu lassen, gilt es frühzeitig finanziell vorzusorgen.

Wie sieht es mit der eigenen finanziellen Vorsorge aus?

Ein Beispiel: Maxime Musterfrau stellte ihre Altersvorsorge auf den Prüfstand und zog nüchtern Bilanz: Ihr derzeitiges Nettoeinkommen beträgt 1.394 Euro. Zu der in Aussicht gestellten gesetzlichen Rente von 685 Euro würde sie noch mit 120 Euro aus einer betrieblichen Altersversorgung rechnen können. Bleibt unterm Strich eine Rentenlücke von 589 Euro.

Inflationsrate berücksichtigt

„Diese Rentenlücke darf man allerdings nicht auf der Basis der heutigen Kaufkraft

bewerten“, warnt Bruno Zimmer, Kundenbetreuer bei unserer Bank, vor einem typischen Fehler. Denn bei einer jährlichen Inflationsrate von nur 1,5 Prozent ergibt sich eine deutlich höhere Rentenlücke. Im Falle von Maxime Musterfrau bedeutet dies bei ihrer voraussichtlichen Verrentung im Jahr 2040 eine Rentenlücke von 992 Euro – etwaige erhöhte Abgaben noch nicht berücksichtigt. Schwarz auf weiß dokumentiert eine ziemliche Ernüchterung.

Wie Maxime Musterfrau dürfte es den meisten Versicherten gehen. Fast jeder hat im Prinzip schon etwas von der drohenden Rentenlücke gehört. Aber wie groß ist die eigene Versorgungslücke im Alter wirklich? Das wissen die wenigsten Bürger. Erst konkrete Zahlen nimmt man wirklich ernst. Deshalb: „Jeder sollte sich mit seinem Bankberater einen anschaulichen Überblick über seine Situation verschaffen, damit er optimal vorsorgen kann und später nicht aus den sprichwörtlichen Wolken fällt“, erklärt Zimmer.

Insgesamt steige das Armutsrisiko im Rentenalter, so das Statistische Bundesamt. Besonders für Alleinlebende sei das Risiko der



Bruno Zimmer
Kundenbetreuer

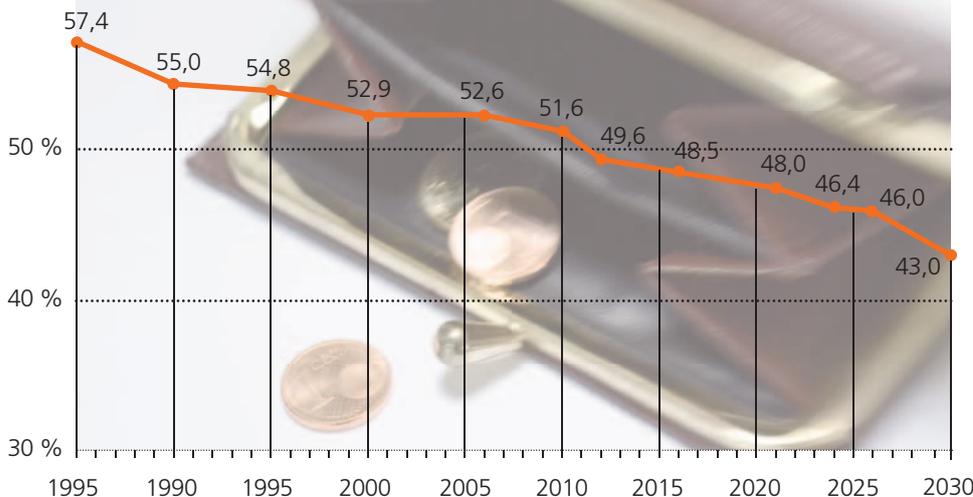
Altersarmut auffallend hoch. Die Zahlen: Fast jeder Vierte unter den Alleinlebenden über 65-Jährigen verfügte zuletzt über ein Einkommen unterhalb des Schwellenwertes – gilt also de facto als arm bis armutsgefährdet. Wer unterhalb des Schwellenwerts ver-

HUCKEPACK-RIESTERN

Seit dem Jahr 2002 fördert der Staat diese private Altersvorsorge mit Zulagen und Steuervorteilen. Gefördert wird jeder, der Pflichtmitglied der gesetzlichen Rentenversicherung ist. Was viele nicht wissen: Auch Ehepartner oder eingetragene Lebenspartner, die kein eigenes Einkommen haben, können riestern. Für einen Beitrag von mindestens 60 Euro im Jahr erhält der Partner des Riester-Sparers die jährliche Grundzulage von 154 Euro. Das ist das sogenannte Huckepack-Riestern. Eine weitere Alternative ist nach wie vor die klassische Rentenversicherung. Im Jahr 2014 zahlte die R+V trotz anhaltenden Niedrigzinsniveaus weiterhin gut 3,5% auf eine neu abgeschlossene Versicherung. Der Jahreszins für 2015 steht noch nicht fest, wird jedoch voraussichtlich wieder weit über dem Niveau anderer festverzinslicher Anlagen liegen.

ENTWICKLUNG DES NETTO-RENTENNIVEAUS 1985-2030

Netto-Standardrente vor Steuern (45 Versicherungsjahre)
in % des durchschnittlichen Jahresentgelts



Quelle: Daten bis 2008: Deutsche Rentenversicherung Bund (2013); Daten ab 2009: Bundesministerium für Arbeit und Soziales; Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de, Bundeszentrale für politische Bildung, 2014, www.bpb.de

dient, muss mit weniger als 60 Prozent des mittleren Einkommens der Gesamtbevölkerung auskommen. Dieser Wert lag 2011 für Alleinlebende in Deutschland bei 980 Euro im Monat.

Auch Menschen mit heute geringem Einkommen oder heutige Arbeitslose sind von Altersarmut bedroht. In ihrem Rentenbericht vom November 2013 hat die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) die Entwicklung in 27 wichtigen Industrieländern verglichen. Die Experten sagen, es werde vor allem für diejenigen besonders schwer werden, die nicht ihr ganzes Leben durchgängig voll gearbeitet haben.



Das Erbe regeln

Tipps und Informationen zur Regelung der Erbnachfolge

Ein Testament? Warum soll ich schon jetzt daran denken? Ich bin doch noch nicht so alt. Das Befassen mit dem eigenen letzten Willen und somit mit dem Tod ist ein hochsensibles Thema und wird nicht geliebt. Doch rechtzeitiges Planen und vorausschauendes Denken ersparen viel Ärger.

Vieles ist vom Gesetzgeber geregelt, aber nicht alles dürfte zur Zufriedenheit der Beteiligten festgelegt sein. „Wer erbt wie viel? Nicht immer deckt sich die juristische Vorgabe mit den Wünschen des Vererbenden.

Stellen Sie zunächst die gesetzliche Erbfolge fest“, sagt Dirk Cornely, Generationenberater unserer Bank. „Sollte diese Ihren Vorstellungen nicht entsprechen, dann ist Handlungsbedarf gegeben.“ Die gesetzliche Erbfolge ist eindeutig: Wenn jemand verheiratet ist und Kinder hat, erben der Ehepartner und die Kinder. Wenn ein Kind zum Zeitpunkt des Erbfalls nicht mehr lebt, erben die Enkel. Ist der Verstorbene kinderlos, erben neben dem Ehepartner die Eltern und deren Nachkommen: Geschwister, Neffen und Nichten. „Keinesfalls wird der Ehepartner automatisch alleiniger Erbe“, räumt Dirk Cornely mit einer weit verbreiteten Annahme auf. Grundsätzlich erbt der Ehepartner ein Viertel des Nachlasses. Haben die Eheleute im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft gelebt, erhöht sich der Erbanteil um ein weiteres Viertel. Die Kinder des Erblassers erben das restliche Vermögen zu gleichen Teilen. Alle Erben bilden zusammen eine Erben-gemeinschaft. Gerade hier lauern großen Gefahren, die häufig übersehen werden, da vom Vormundschaftsgericht für minder-

jährige Erben unter Umständen ein Ergänzungspfleger eingesetzt wird. Dadurch können bedeutsame Verfügungen nur noch in Abstimmung mit diesem vorgenommen werden, bis der Erbe volljährig ist.

„Man soll sein Leben so planen als ob man ewig lebe und so organisieren als ob man morgen sterbe.“

Dieses Zitat von Michelangelo ist für Dirk Cornely die entscheidende Devise. Je früher Regelungen getroffen werden, desto besser. Dabei sind die folgenden Eckpunkte für den Generationenberater extrem wichtig:

- Für das Thema muss man sich Zeit nehmen
- Transparenz schaffen, denn keine Therapie ohne vorherige Diagnose
- Regelungen muss man verstehen, sonst sind es keine passenden Regelungen
- Der Nachlass soll den persönlichen Wünschen und Vorstellungen entsprechend geregelt werden und nicht nach den Vorstellungen Anderer
- Kommunizieren Sie Ihre Vorstellungen und Regelungen innerhalb der Familie. Nur so können Sie wirksam dem Streit bei Eintritt des Erbfalls entgegenwirken.
- Neben der Testamentserstellung sind auch die Regelungen rund um das Thema „Vollmacht“ wichtig



Dirk Cornely
Generationenberater

Für mich umfasst die **Generationenberatung** die Vermögensplanung, Vorsorgeplanung und Nachfolgeplanung.

Dazu gehört eine Strategie, die das Vermögen in den einzelnen Lebensphasen sinnvoll organisiert und strukturiert, die persönlichen Bedürfnisse und Gesundheitsrisiken berücksichtigt und dabei die nachfolgende Generation in Planung und Gestaltung mit einbezieht.

Und zu guter Letzt: überprüfen Sie die getroffenen Regelungen in regelmäßigen Abständen.

„Fast jeder Bundesbürger, so eine Umfrage, möchte selbst bestimmen, wer nach dem Ableben sein Erbe wird. Aber nur die wenigsten haben es geregelt“, so Dirk Cornely. „Daher gilt es für das Thema Testament und Vollmachtsregelung zu sensibilisieren. Dabei muss man sich darüber im Klaren sein, dass die Vermögensnachfolge ein hochkomplexes Thema darstellt. Neben den wirtschaftlichen Aspekten sind die steuerlichen und rechtlichen Blickwinkel unbedingt mit zu berücksichtigen. Eine Zusammenarbeit zwischen uns als Generationenberater, sowie dem Steuerberater und einem Rechtsanwalt/Notar bringt ein für den Kunden optimal abgestimmtes Ergebnis“

Sicherheit im Straßenverkehr

Viel gelernt und Spaß gehabt

Eine der zahlreichen Voraussetzungen, um einen Führerschein zu erlangen, ist der Erste-Hilfe-Kurs. Dieser soll die Fahranfänger theoretisch auf den Ernstfall vorbereiten. Ein solcher Kurs fand im Oktober in unserer Unternehmenszentrale unter Leitung des Rettungssanitäters Tim Claus statt und ein weiterer im November in Kröv unter der Leitung von Johannes Hein. Beide Kurse waren gut besucht.

Die Kursleiter berichteten während des Tages immer wieder von ihren eigenen Erfahrungen und konnten den Fahranfängern nützliche Tipps geben wie man in Stress-Situationen Ruhe bewahrt und am besten vorgeht. Damit konnte den Teilnehmern die Angst genommen werden, etwas falsch zu machen.

Die stabile Seitenlage und Wiederbelebungs-

maßnahme mit Herz-Lungen-Massage und Beatmung waren zwei der wichtigsten Themen. Auch der richtige Umgang mit Verbrennungen und Unterkühlung oder auch das richtige Abnehmen des Motorradhelms wurden behandelt. Abschließend legten sich die Teilnehmer gegenseitig Verbände an Kopf, Ellbogen und Fingerkuppen an. Das Fazit der Teilnehmer nach diesem Tag: „Wir fühlen uns jetzt sicherer und haben keine Angst mehr, als Ersthelfer am Unfallort einzutreffen.“

Nach der Theorie kommt die Praxis...

Diejenigen die bereits den Führerschein in der Tasche haben, luden wir zum dritten Mal zu einem Fahrsicherheitstraining auf den Nürburgring ein. 30 junge Kunden zwischen 18 und 25 Jahren haben teilgenom-

men. Dabei lernten die jungen Erwachsenen, wie sie ihr Auto in gefährlichen Situationen unter Kontrolle halten. Der Tag begann mit einer rund 90-minütigen theoretischen Einheit, in der zum Beispiel erklärt wurde, warum es verschiedene Assistenzsysteme im Auto gibt und wie diese wirken.

Danach ging es raus auf das Übungsgelände, wo dann brenzlige Alltagssituationen simuliert wurden. Wirklich in Gefahr war natürlich keiner der Teilnehmer, da das Gelände an jeder Übungspiste genug Auslaufläche bot. Trotzdem konnte man hier und da am Gesichtsausdruck schon eine gehörige Portion Respekt vor den Übungen erkennen. Beispielsweise bei der Übung an der Rüttelplatte. Dort wird ein Heckausbruch des Autos simuliert, indem unter der Hinterachse eine Platte mittels Hydraulik weggezogen wird und das Fahrzeug zu schleudern beginnt. Ziel war es, das Auto wieder unter Kontrolle zu bringen.

Es war ein gelungener Tag, aus dem sicherlich jeder Fahrer etwas mitnehmen kann, speziell, wie man souveräner auf Gefahrensituationen reagieren kann. „Und darüber hinaus hat es auch richtig Spaß gemacht!“, so die einhellige Meinung der Kursteilnehmer.



Die Teilnehmer des Fahrsicherheitstrainings mit den Instruktorinnen auf dem Nürburgring

Stephanie Leisch ist die Beste

Studium zur Bankbetriebswirtin mit Bravur absolviert

Unsere Bankmitarbeiterin Stephanie Leisch kann zu Recht sehr stolz sein. Sie hat als Beste des Jahrgangs die Fortbildung zur „Bankbetriebswirtin“ über die Frankfurt School of Finance and Management abgeschlossen.

Bei einer Abschlussfeier wurde sie am 27. Oktober 2014 in der IHK Trier ausgezeichnet. „Das ist eine herausragende Leistung, die nur mit viel Selbstdisziplin und großem Engagement erreicht werden konnte“ lobte Michael Hoeck, Vorstandssprecher der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank. Das Stu-

dium baut auf dem des „Bankfachwirtes“ auf und umfasst Themenbereiche des Privatkunden-, sowie Firmenkundengeschäfts, Portfoliomanagement, Risiko- und Ertragsmanagement der Banken.

„Unsere Mitarbeiter bei Weiterbildungen zu unterstützen sehen wir als unsere Pflicht an! Denn unsere Bank lebt von ihren engagierten und kompetenten Mitarbeitern. Das schätzen auch unsere Kunden und Mitglieder!“



Vorstandssprecher Michael Hoeck gratuliert der frischgebackenen Bankbetriebswirtin Stephanie Leisch

Von Innovationen und Investitionen

Unternehmer besuchten den Wirtschaftstag der Volksbanken und Raiffeisenbanken



Gemeinsam mit rund 15 Mittelständlern war unsere Bank zu Gast beim Wirtschaftstag der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Rund 2.500 Unternehmer ließen sich in der Frankfurter Jahrhunderthalle von kompetent und prominent besetzten Talk-Runden und Vorträgen inspirieren. Das Thema des Tages: „Wachstum, Werte, Weltmarkt: Leistungsträger Mittelstand.“ Ob Tom Enders, Vorstandsvorsitzender der Airbus Group, der

Präsident des Europäischen Parlaments Martin Schulz oder der Vorsitzende des Deutschen Gewerkschaftsbundes Reiner Hoffmann: Sie betonten die besondere Bedeutung des Mittelstandes für Innovationen und Investitionen. Der Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel unterstrich, Investitionen in Europa und in den Euro seien nicht reiner Altruismus, sondern Investitionen in die Zukunft Deutschlands. „Wir sind *die* wirtschaftlichen Gewinner Europas“, sagte Gabriel an die Adresse der Euro-Kritiker. Der Fachkräftemangel mache sich vor allem im Mittelstand bemerkbar. Um diesen abzubauen sei es notwendig, die in den vergangenen Jahren entstandenen Warteschleifen vor der Berufsausbildung abzubauen: „Wir müssen

außerdem wieder zurück in die Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung.“

Weiteres Thema: die fortschreitende Digitalisierung. Die Digitalisierung komme einem Tsunami gleich, sagte die Vorsitzende der Geschäftsführung von IBM Deutschland, Martina Koederitz. „Die Frage ist, ob wir diesen Tsunami wie eine Schnecke reiten oder wie einen Hengst“. Die sogenannte Industrie 4.0 bezeichnete Koederitz als besondere Chance für Deutschland.

Sich ein persönliches Bild zu machen von den Entscheidern und Meinungsmachern der heutigen Zeit, das war das Ziel der Mittelständler und unserer Bank, als sie an den Main fuhren. „Dieses Ziel haben wir erreicht“, sagten die Vorstände Peter van Moerbeek und Dr. Michael Wilkes: „Und darüber hinaus haben wir den persönlichen Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kunden weiter vertiefen können. Auch das war und ist uns sehr wichtig.“

Günstig Energie sparen

Kreditprogramme der KfW unterstützen Unternehmer beim Energiesparen

Nicht nur private Haushalte suchen nach Möglichkeiten, Strom zu sparen. Auch Betriebe wollen den Energiebedarf verringern und die Effizienz beim Einsatz von Energie in den Produktionsstätten und Bürogebäuden erhöhen. Denn klar ist: Wer Energie effizient nutzt, senkt seine Kosten, stärkt seine Wettbewerbsposition und wertet sein Image auf.

Eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts GfK zeigt: Vier von zehn Unternehmen mit 10 bis 250 Mitarbeitern messen Energieeffizienz einen hohen Stellenwert zu. In der Umsetzung sind sie allerdings praktisch orientiert: Zwar gibt knapp die Hälfte der Unternehmen konkrete Handlungsanweisungen an die eigenen Mitarbeiter. Dabei setzen sie aber hauptsächlich auf einfach umsetzbare Maßnahmen wie beispielsweise die Vorgabe, das Licht und elektrische Gerä-

te beim Verlassen der Räume abzuschalten. „In allen Branchen gibt es noch erhebliche Potenziale zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Senkung der Betriebskosten“, weiß Hans-Günter Remmy, Teamleiter Firmenkunden unserer Bank: „Hier hilft ein Energieberater, der energetische Schwachstellen identifiziert und einen konkreten Maßnahmenplan erarbeitet. Geld für energiesparende Investitionen zu besonders günstigen Konditionen bekommen Mittelständler von der staatlichen KfW-Bank.“ Interessierte Unternehmer können diese günstigen Kredite über unsere Bank beantragen. „Unsere Berater machen gerne den Weg frei zu den KfW-Fördermitteln“, sagt Remmy. Beispielweise das Energieeffizienz-Programm: Bei diesem Programm fördert die KfW Investitionen mit besonders zinsgünstigen Darlehen von bis zu 25 Millionen

Euro. Gefördert werden Investitionen in Haus- und Energietechnik inklusive Heizung, Kühlung, Beleuchtung, Lüftung und Warmwasserbereitung, in die Gebäudehülle oder in den Maschinenpark wie elektrische Antriebe, Pumpen, Druckluft und Vakuum. Ein zusätzlicher Vorteil, den es bei anderen Krediten in der Regel nicht gibt: Es sind bis zu drei tilgungsfreie Anlaufjahre möglich. „Diese flexible Handhabung ist bei unseren Mitgliedern und Kunden sehr beliebt“, so Remmy.

In ihrem Umweltprogramm fördert die KfW mit einem Darlehen von bis zu zehn Millionen Euro die Vermeidung von Emissionen und Abfall, die Verbesserung der Abwasserreinigung und den Boden- und Grundwasserschutz.



Hans-Günter Remmy
Teamleiter Firmenkundenbank



ImmobilienService

DES MONATS

DAS ANGEBOT



Ideale Voraussetzungen für Selbstnutzer und Anleger!

Freistehendes 2-3 Familienwohnhaus mit Garage und herrlichem Garten in **Wallscheid**, Baujahr 1974, letzter Umbau 1997, fortlaufend renoviert und modernisiert! Ca. 230 m² Wohnfläche (UG/EG: ca. 130 m² Wfl. + OG/DG: ca. 100 m² Wfl.) Wohnung EG: frei werdend, Wohnung OG/DG: vermietet, UG: als separate Einliegerwohnung nutzbar, verglaste Balkone/ Wintergärten, 2 Terrassen, liebevoll gestaltete Gartenanlage, geräumige Garage mit Werkraum, gepflasterter Hof, mehrere Kfz-Stellplätze, Grundstück ca. 3.130 m² groß (Garten/Wiese), Randlage mit Weitblick

Kaufpreis 220.000 €

zzgl. 3,57% Käufercourtage inkl. MwSt.

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

Leistungsversprechen

- ✓ wir bieten Ihnen Service mit der Seriosität Professionalität unser Bank
- ✓ wir kennen unsere Region und deren Angebote und ermitteln somit einen marktgerechten Verkaufspreis
- ✓ Erstellung eines hochwertigen und aussagekräftigen Exposés für Interessenten
- ✓ mehr als 200 engagierte Bankmitarbeiter haben Zugriff auf sämtliche Angebote der Immobilienabteilung und können diese aktiv bewerben
- ✓ Immobilienpräsentation im Aushang unserer Filialen sowie Objektvorstellung in unserer eigenen Immobilienzeitung
- ✓ Durchführung der Besichtigungen und qualifizierte Beratung der Interessenten im Bezug auf die Immobilie, somit vermeiden wir „Besichtigungstourismus“
- ✓ Führen und Koordination der Verkaufsgespräche
- ✓ Finanzierungsberatung durch unser Haus möglich und Bonitätsprüfung des Käufers
- ✓ Vorbereitung und Besprechung des notariellen Kaufvertragsentwurfes sowie Begleitung der notariellen Beurkundung
- ✓ Auf Wunsch Unterstützung bei der Übergabe der Immobilie
- ✓ Wir stehen Ihnen auch nach der Beurkundung mit unserem Wissen und unserer Erfahrung zur Seite

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie frohe Festtage und ein glückliches Neues Jahr.

Auch die Mitarbeiter der Bank wurden in diesem Jahr mit einem besonderen Weihnachtsgruß überrascht. Das Team des betrieblichen Gesundheitsmanagements verwöhnte alle Kollegen des Hauses mit gesunden, selbst gebackenen Plätzchen. Gebacken wurde in den Räumlichkeiten der Bäckerei Ambrosius in Luxem.



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 Knaut, Julia Böing **Gestaltung** lutzgestaltet **Bilder** Helmut Thewalt, Jan Mußweiler, Genossenschaftsverband Frankfurt, Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG