



Wege aus dem Zinstal

Anlagestrategien in Niedrigzinszeiten



Immobilienverkauf seit über 50 Jahren

Ihr kompetenter Partner
in Sachen Immobilien im
Landkreis Heidenheim.

Noch Fragen? Rufen Sie uns gerne an.

 **07321 9301-0**

Heidenheimer Treuhand GmbH
Karlstraße 3, 89518 Heidenheim
info@htimmobilien.de

www.htimmobilien.de



Herausforderungen gemeinsam meistern

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

in immer schnellerer Taktung sind Unternehmen heute vor neue Herausforderungen gestellt. Das gilt für uns bei Hartmann im Hinblick auf neue medizinisch-pflegerische Erkenntnisse und daraus resultierende Behandlungsoptionen ebenso wie durch die sich rasant verändernden Gesundheitssysteme in vielen Ländern. Aber auch die Heidenheimer Volksbank kann sich den Einflüssen neuer Technologien, des internationalen Finanzsystems und der nationalen Gesetzgebung nicht entziehen.

Gefragt sind also innovativ denkende und international aufgestellte Teams, die über den Tellerrand hinaus nach vorne schauen. Und wenn wir Hartmann und die Heidenheimer Volksbank, die seit vielen Jahrzehnten partnerschaftlich zusammenarbeiten, einmal genauer betrachten, können wir beide wohl zu Recht behaupten, hier solide Arbeit zu leisten.

Wie das bei der Volksbank im Detail aussieht, zeigt auch diese Ausgabe von **meineBank**. Lösungen für sinnvolle Anlagen in Zeiten niedriger Zinsen und das multikulturelle Team der Volksbank sind nur einige der Themen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Andreas Joehle



Andreas Joehle ist seit dem 1. Juli 2013 Vorstandsvorsitzender der Paul Hartmann AG.

Inhalt Nr. 11 April 2014		Titelthema _ Wege aus dem Zinstal – Anlagestrategien in Niedrigzinszeiten			Jugend _ Qualität mit Konzept		Engagement _ Zukunft gestalten. Begabung fördern.					
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Kurz & knapp _ Wissenswertes kompakt					Volksbank intern _ Eine Bank, viele Kulturen		Service _ Beratung für freie Berufe		Gewinnspiel _ 5 x 4 Karten zu gewinnen			

Ihr persönliches Exemplar von „meineBank“ finden Sie regelmäßig in Ihrer Tageszeitung und in allen Geschäftsstellen der Heidenheimer Volksbank sowie online unter www.hdh-voba.de.



◀ Spannenden Fußball verspricht die WM in Brasilien. Gewinnen kann man aber auch beim Volksbank-Tippspiel.

Tor und Sieg!

Vom 12. Juni bis zum 13. Juli dreht sich weltweit wieder alles um den Fußball. Denn dann findet in Brasilien die FIFA Fußball-Weltmeisterschaft statt. Ob „Jogis Jungs“ in Südamerika erfolgreich sein werden, steht noch in den Sternen. Aber gewinnen kann jeder, der beim Tippspiel der Heidenheimer Volksbank und der Heidenheimer Zeitung mitmacht, an dem zur EM 2012 fast 1.400 Fußballbegeisterte teilnahmen.

Dazu muss man nur von Mitte Mai bis zum 11. Juni unter www.hz-online.de/tippt eine Prognose für jedes Spiel der WM abgeben und den richtigen Weltmeister tippen. Nach der WM wird dann ausgewertet: Für jedes exakt richtig getippte Ergebnis gibt es vier Punkte, bei korrekter Tordifferenz drei Punkte und beim richtigen Sieger oder einem Unentschieden immerhin zwei Punkte. Vier Extrapunkte erhält man, wenn man vor dem WM-Turnier schon den richtigen Weltmeister tippt.

Auf die Gewinner warten Preise im Gesamtwert von über 3.000 Euro. Der Hauptgewinn ist eine Reise zum DFB-Pokalfinale 2015 in Berlin inklusive Bahnreise, Karten im Stadium und zwei Übernachtungen.

Hollywood an der Brenz

Vom 31. Juli bis zum 17. August ist die Volksbank Arena im Brenzpark wieder der perfekte Ort für alle Kinobegeisterten. In gemütlichen Liegestühlen unter dem Sternenhimmel, mit einem kühlen Drink und dem obligatorischen Popcorn kommt beim Open Air Kino ein ganz besonderes Kinofeeling auf.

Das Programm bietet für jeden etwas: ob aktuelle Blockbuster oder Klassiker, Action, Romantik oder Komödien für die ganze Familie. Im letzten Jahr lockte das Angebot rund 4.000 Kinofans in den Brenzpark.

Einlass ist jeweils ab 20.00 Uhr und selbstverständlich kann sich auch jeder seine gemütliche Decke oder ein komfortables Sitzkissen mitbringen. Der Film startet dann in bester digitaler Bild- und Tonqualität gegen 21.45 Uhr. Tickets gibt es im Capitol und im Kino-Center zum Vorverkaufspreis von nur 7 Euro oder an der Abendkasse zum Preis von 9 Euro. Inhaber der VR-BankCard PLUS erhalten an der Abendkasse eine Ermäßigung von 3 Euro.



◀ Hollywood-Blockbuster, aber auch viele andere Filme sind beim sommerlichen Open Air Kino in der Volksbank Arena zu sehen.

Mit Sicherheit gespart: die goldenen Kreditkarten der Volksbank

Ob Strandurlaub oder Studienreise, ob über das Wochenende oder für drei Wochen – mit den goldenen Kreditkarten der Heidenheimer Volksbank, die als Visa oder MasterCard erhältlich sind, macht die Reise noch mehr Spaß. Zum einen bieten sie einen umfassenden Versicherungsschutz, z. B. mit Auslandsreise-Krankenversicherung, Verkehrsmittel-Unfallversicherung und Reiserücktrittskostenversicherung, die selbst dann gelten, wenn die Reise nicht mit der Karte gebucht wurde.

Zum anderen erhält man die Möglichkeit, für jede mit der Karte gebuchte Reise eine Rückvergütung von sieben Prozent zu erhalten. Bei einer Pauschalreise für 3.000 Euro sind das stolze 210 Euro. Die Rückvergütung gibt es dabei für Pauschal-,

Sprach- und Last-Minute-Reisen, für Hotels, Ferienhäuser, Cluburlaube, Kreuzfahrten oder Mietwagen. Insgesamt steht ein Angebot von über 200 Reiseveranstaltern zur Auswahl. Gebucht werden kann beim Webportal des Volksbank-Reiseservices ganz einfach online [www.vr-meinereise.de], aber auch per Telefon oder E-Mail – und das immer zu den Originalpreisen der Reiseveranstalter. Einen Monat nach der Reise erfolgt die Rückerstattung direkt auf das Girokonto.

Das Call-Center steht zu folgenden Zeiten unter Telefon 089 - 55 29 35 73 zur Verfügung: Mo - Fr 8 - 20 Uhr, Sa 9 - 19 Uhr, So/Feiertag 12 - 19 Uhr. E-Mail buchung@vr-meinereise.de

► Den Traumurlaub genießen und sieben Prozent sparen ...



Das Volksbank-Lexikon von Z bis A: Folge 11 – Nominalzins

Mit der Zahlung eines Zinses – der Begriff stammt vom lateinischen Wort „census“ für Vermögensschätzung – entrichtet ein Schuldner ein Entgelt für die Überlassung des Kapitals. Der Zins wird in der Regel meist in „Prozent pro Jahr“ angegeben. Dieser Wert ist der Nominalzins, der seit der Verbrauchercreditrichtlinie von 2010 auch als Sollzins bezeichnet wird. Ein Nominalzins von 3 % bedeutet bei einem Darlehen von 100.000 Euro, dass pro Jahr 3.000 Euro an Zinsen zu bezahlen sind.

Meist erfolgen die Zinszahlungen aber nicht einmal im Jahr, sondern monatlich oder vierteljährlich. In unserem Beispiel bedeutet das, dass pro Quartal 750 Euro an Zinsen zu bezahlen sind. Damit ist der Schuldner aber schlechter gestellt, denn er muss früher seine Zinszahlungen leisten und es entsteht ihm „effektiv“ ein kleiner Zinsverlust. Außerdem können mit dem Kredit noch Bearbeitungsgebühren verbunden sein, die ebenfalls beim Effektivzins zu berücksichtigen sind, der im Beispiel mit 200 Euro Bearbeitungsgebühr und vierteljährlicher Zinszahlung 3,06 % beträgt. Bereitstellungszinsen und Kontoführungsgebühren werden übrigens für den Effektivzins nicht berücksichtigt.



▲ Nicht nur bei Immobiliendarlehen sind Unterschiede zwischen Nominal- und Effektivzins eine zu berücksichtigende Größe.

Neuer Geschäftsführer bei der Treuhand



Bei der Heidenheimer Treuhand, den Immobilienprofis der Heidenheimer Volksbank, steht seit Dezember 2013 mit Mattias Dümcke ein neuer Geschäftsführer an der Spitze.

Der 47-jährige verheiratete Familienvater war bereits seit Juli 2013 für die Treuhand tätig und kann auf eine lange Karriere in der Immobilienbranche zurückblicken. Erste Erfahrungen sammelte er ab 1994 im Verkauf von Fertighäusern in Berlin, bevor er vier Jahre Mitglied der Geschäftsleitung von allkauf haus in Mönchengladbach war

und dort den Bereich Technische Auftragsabwicklung betreute.

1998 verschlug es ihn und seine Familie dann nach Ostwürttemberg, wo er 2002 Vertriebsleiter der Aalener Immobiliengesellschaft wurde und 2008 Prokura erhielt. Der Schwerpunkt seiner Aufgaben lag im Vertrieb von Gebrauchtimmobilien im Ostalbkreis sowie von Neubauprojekten in Aalen, Stuttgart und Jena. 2010 absolvierte Dümcke zudem erfolgreich den berufsbegleitenden Studiengang zum Betriebswirt (VWA).

Qualifizierte Beratung – mit dem VR-BeraterPass

Eine kompetente Wertpapierberatung wird immer komplexer, nicht zuletzt durch neue gesetzliche Bestimmungen und umfassende Dokumentationsanforderungen. „Dennoch haben unsere Kunden Anspruch darauf, dass ihr Vermögen individuell und optimal strukturiert wird“, erklärt Volksbank-Vorstandsvorsitzender Oliver Conradi. Dafür ist eine kontinuierliche Fortbildung der Mitarbeiter entscheidend. Bei der genossenschaftlichen Bankengruppe



existiert daher ein umfassendes Qualifizierungssystem samt einem Gütesiegel, dem VR-BeraterPass.

In verschiedenen Stufen ist er der schriftliche Nachweis der entsprechenden Kompetenz der Mitarbeiter. Er gilt jeweils für drei Jahre, wird anschließend nach einem Wissens-Update verlängert und stellt damit sicher, dass die Beraterinnen und Berater bei der Heidenheimer Volksbank immer auf dem aktuellen Stand sind.

▲ Bereits 48 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konnten ihren VR-BeraterPass entgegennehmen.



Wege aus dem Zinstal

Historisch niedrige Zinsen machen die Geldanlage heute zu einer schwierigen Angelegenheit. Das gilt sowohl für langfristige Investments, aber auch im kurz- und mittelfristigen Bereich. Dabei gibt es durchaus interessante Alternativen zum Sparschwein ...



Mit nur 0,25 Prozent stehen die Leitzinsen in Europa und den USA auf einem historisch niedrigen Stand. Und betrachtet man die Aussagen von Janet Yellen von der amerikanischen Federal Reserve und Mario Draghi von der Europäischen Zentralbank, wird sich daran kurzfristig auch nichts ändern.

Ein Grund dafür ist sicher die aktuell moderate Inflationsrate. Experten sind sich einig, dass auch sie relativ konstant auf einem Niveau bleiben wird, das den Verbraucher nicht übermäßig schmerzt, zugleich aber zu einer indirekten Entschuldung der staatlichen Haushalte führt.

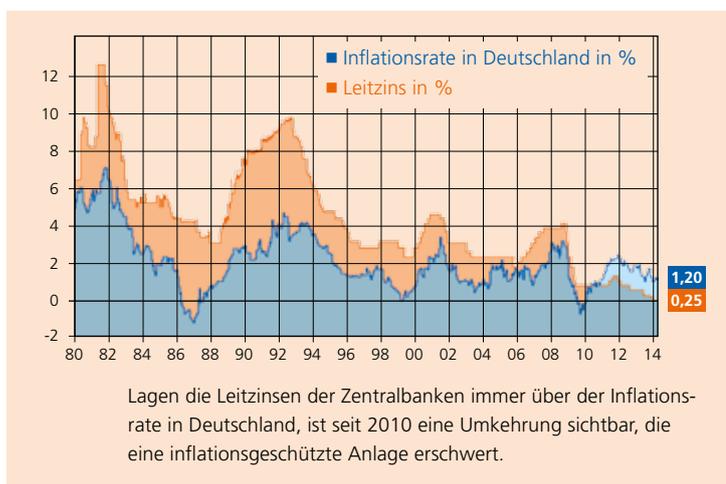
Die niedrigen Zinsen haben durchaus positive Effekte. Investitionen von Unternehmen in moderne

Maschinen und Anlagen sind günstiger zu finanzieren, was die Wirtschaft ankurbelt. Und auch private Anschaffungen – vom neuen Fernseher bis hin zum Eigenheim – sind mit günstigen Krediten zu finanzieren, was sicher den aktuellen „Immobilien-Boom“ mit erklärt.

Geldanlage mit Schwierigkeiten. Also alles eitel Sonnenschein? Nicht ganz. Denn so schön die günstigen Kreditzinsen auch sind, so problematisch ist die Situation bei den ebenfalls niedrigen Guthabenzinsen. Das gilt für den Privatanleger, der für sein Sparkonto gerade noch 0,1 Prozent und für ein Geldmarktkonto auch nur rund ein viertel Prozent bekommt, ebenso wie für professionelle Anleger, die für Fonds und Versicherungen die Anlageentscheidungen treffen.

Deutlich wird die Situation besonders bei langfristigen Anlagen. Ob Renten- oder Lebensversicherung, bei allen stehen die Garantiezinsen aktuell sehr unter Druck und zeigen immer noch nach unten, insbesondere da die Anlagemöglichkeiten für die Manager der Versicherungen auch gesetzlich auf bestimmte Formen eingegrenzt sind.

Ähnlich sieht es im kurz- und mittelfristigen Bereich aus, wenn es also darum geht, den „Notgroschen“ (empfohlen werden immer zwei Nettogehälter als Rücklage für unvorhergesehene Fälle), Bonuszahlungen des Arbeitgebers, Erbschaften, Verkaufserlöse von Immobilien oder anderen Investments oder Auszahlungen von Versicherungen zu „parken“.



Das magische Dreieck. Was sind nun aber die Kriterien für eine „gute“ Investmententscheidung. „Wir sprechen hier vom magischen Dreieck“, erklärt Thomas Mergenthaler, Leiter des Privatkundenbereichs der Heidenheimer Volksbank. „Es enthält drei Faktoren, die meist nicht alle zugleich realisiert werden können.“

- Da wäre zunächst die Rendite, was also am Ende als Ertrag von der Investition übrig bleibt.
- Zweiter Faktor ist die Sicherheit. Wie hoch ist das Risiko, dass die angestrebte Rendite nicht erreicht wird, der Wert der Anlage fällt oder gar ein Totalverlust auftritt?
- Und nicht zuletzt ist gerade bei kurz- und mittelfristigen Anlageentscheidungen die Liquidität entscheidend, also wie schnell man das Investment wieder in Bargeld verwandeln kann oder will.

Die grundsätzlich möglichen Anlageformen lassen sich dabei in drei große Gruppen unterteilen: Geldwerte, Substanzwerte und Sachwerte.

Besser als der Sparstrumpf. Geldwerte beziehen sich auf eine direkte Anlage in eine Papiergeldwährung wie den Euro. Der Klassiker ist hierbei sicher das **Sparbuch**, dessen Verzinsung aber aktuell unter der Inflationsrate liegt und das daher als Anlageoption wenig attraktiv ist. Auch das **Geldmarktkonto** liegt trotz höherer Verzinsung immer noch unter der Inflation und ist allenfalls für kurzfristige „Parkpositionen“ geeignet. Und auch **deutsche Staatsanleihen** bieten keine interessante Rendite. Wo liegen also Alternativen?

Mit **Unternehmensanleihen** beschaffen sich Firmen Geld an den Finanzmärkten, ohne dass die Investoren dadurch Eigentümer am Unternehmen werden, wie dies bei Aktien der Fall ist. Eine Anleihe stellt damit eine Art Kredit bei einer Vielzahl kleiner Kreditgeber dar. Meist sind ein fixer Rückzahlungstermin und ein fester Zinssatz vereinbart, der sich an der Bonität des Unternehmens orientiert. So hat zum Beispiel Voith im Jahr 2007 eine Anleihe über 600 Millionen aufgelegt, die 2017 zurückbezahlt wird und bis dahin mit 5,375 Prozent jährlich verzinst wird.

Nun kann man bei einer Anleihe die gesamte Laufzeit nutzen und hat damit feste Zuflüsse pro Jahr sowie die Schlusszahlung zum Nennwert am Fälligkeitstag. Sie wird aber auch an den Kapitalmärkten gehandelt und ist daher täglich verfügbar, allerdings jeweils zum aktuellen Kurs-



Ein intensiver Austausch neuer Ideen und Informationen ist für die Anlage-spezialisten der Heidenheimer Volksbank – Armin Allgaier, Tanja Lindenmayer, Dietmar Fromhold und Thomas Mergenthaler – oberste Priorität.

wert. Anleihen gibt es auch in Form von Fonds, bei denen oft auch keine Kaufkosten anfallen.

Sie können sich auch auf **ausländische Staatsanleihen** beziehen, die teilweise recht hoch verzinst sind. Allerdings steigt hier das Ausfallrisiko (z. B. bei griechischen Anleihen) oder es kommt das Kursrisiko gegenüber der Fremdwährung dazu.

Die hohen Zinsen in diesen Ländern nutzen auch ausländische Direktbanken mit

Lockkonditionen für neue Kunden. Die Erfahrungen der Vergangenheit mahnen allerdings zur Vorsicht, wie Individualkundenberater Armin Allgaier erklärt: „Prinzipiell sind auch Anlagen bei diesen Banken über Sicherungseinrichtungen geschützt, aber wie lange dann die Rückzahlung im Falle eines Falles dauert, ist fraglich. So warteten Kunden der zusammengebrochenen Banken in Island mehrere Jahre auf die Rückzahlung ihrer Einlagen.“

Anlageformen im Überblick

Anlagetyp	Rendite	Sicherheit	Verfügbarkeit
<i>Geldwerte</i>			
Sparbuch		●●●	●●●
Geldmarktkonto	●	●●●	●●●
Unternehmensanleihen	●●	●●	●●
Deutsche Staatsanleihen	●	●●●	●●
Ausländische Staatsanleihen	●●	●●	●●
<i>Substanzwerte</i>			
Aktien	●●●	●	●●●
Aktienfonds	●●●	●	●●●
Garantiefonds	●●	●●●	●●
Trendfolgemodell (RBA)	●●●	●●	●
Zertifikate	●●	●●	●●
<i>Sachwerte</i>			
Einzelimmobilie	●●	●●	●
Offene Immobilienfonds	●●	●●●	●●●
Geschlossene Immobilienfonds	●●●	●●	●
Anleihen „erneuerbare Energien“	●●	●●	●

Wie funktionieren Zertifikate?



Unter Zertifikaten versteht man Schuldverschreibungen, deren Wert an die Entwicklung eines anderen Finanzproduktes gekoppelt ist. Es gibt dabei Partizipationspapiere, die sich z. B. an einem Börsenindex orientieren, oder Zertifikate mit einem definierten Rückzahlungsprofil, z. B. gekoppelt an eine Aktie. Wie sieht das in der Praxis aus? Bei einem Aktienzertifikat zahlt der Investor z. B. 1.000 Euro ein und geht davon aus, dass die Aktie der XY AG im definierten Zeitraum auf oder über einem festgelegten Kurs liegt. Ausgangspunkt ist dabei der aktuelle Kurs, der im Beispiel am Starttag bei 100 Euro liegt. Nach jeweils einem Jahr wird der Kurs mit dem Startkurs verglichen und der Investor erhält dann eine ebenfalls definierte Zahlung. Nach einem Jahr wären es bei einem Kurs über 100 Euro z. B. 1.065

Euro, nach zwei Jahren bei einem Kurs über 94 Euro 1.130 Euro und nach dem Ablauf der Gesamtlaufzeit nach fünf Jahren und einem Kurs über 70 Euro 1.325 Euro, was nach Abzug des Ausgabeaufschlages eine Rendite von rund 6 % ergeben kann. Liegt der Kurs der Aktie darunter, erhält der Investor mit Verlust die Aktie oder einen Ausgleichsbetrag.

„Solche Zertifikate sind auf einen Vielzahl von Szenarien einsetzbar, z. B. auch auf leicht fallende Kurse einer Aktie oder die Entwicklung eines Index“, erklärt Thomas Mergenthaler. Sie sind während der Laufzeit handelbar, wenn auch Mergenthaler empfiehlt, „am besten erst nach den ersten drei Jahren wieder draufzuschauen“.

Besondere Sicherheit bieten dank des Einlage-schutzes übrigens Zertifikate der DZBank.

Anlagen mit Substanz. Zur zweiten Gruppe, den Substanzwerten, zählt zunächst der Klassiker schlechthin, die **Aktie**. Mit ihr erwirbt der Investor einen Anteil am Unternehmen und ist am wirtschaftlichen Erfolg und der Entwicklung des Unternehmenswertes beteiligt. Zwei Aspekte bestimmen dabei die Rendite des Papiers: zum einen die Kursentwicklung, also wie der Wert des Unternehmens an der Börse gesehen wird, zum anderen aber auch der operative Erfolg, der sich in der Ausschüttung in Form der Dividende zeigt. Oft steht bei Aktieninvestments der Kursverlauf im Mittelpunkt, wobei heute selbst bei völlig gleichbleibenden Aktienwerten die Dividendenrendite bei DAX und EuroStoxx schon bei rund 3 % läge – und damit deutlich über der Inflationsrate.

Entscheidend für ein gutes Investment ist also fundiertes Wissen über das Börsengeschehen und die einzelnen Unternehmen – für den privaten Investor eine (zu) aufwendige Angelegenheit. Zudem hat er mit seinem begrenzten Budget meist nicht

die Möglichkeit, das Risiko mit verschiedenen Aktien in seinem Portfolio zu streuen, was zur Bildung von sogenannten Klumpenrisiken führt.

Eine gute Alternative sind daher **Fonds**, also Sondervermögen, die das Geld von Investoren „einsammeln“ und es z. B. in Aktien investieren. Zu unterscheiden sind hier Fonds mit einem aktiven Management, bei dem Experten je nach Lage an den Finanzmärkten Titel kaufen oder verkaufen, oder **Indexfonds** (auch ETF-Fonds genannt), die in ihrem Portfolio genau die Zusammensetzung eines Index abbilden, wie z. B. des DAX.

Dietmar Fromhold, Privatkundenberater bei der Heidenheimer Volksbank in Herbrechtingen, erklärt die Vor- und Nachteile: „Ein Indexfonds ist zunächst kostengünstiger, weil er eben kein aktives Management benötigt. Und der Anleger ist mit ihm immer bei der allgemeinen Börsenentwicklung 1:1 dabei, was zugleich eine breite Mischung der einzelnen Titel verspricht. Auf der anderen Seite sind bei

ihm keine aktiven Umschichtungen möglich, die ein Fondsmanager beispielsweise dann vornehmen kann, wenn er für ein einzelnes Unternehmen Schwierigkeiten sieht – dann schichtet er in andere Titel um – oder wenn er allgemeine Probleme auf dem Aktienmarkt erwartet und er temporär in andere Anlageformen ausweichen und Geld «parken» kann.“ Hinzu kommt, dass bei vielen Börsenindizes inzwischen einzelne Titel eine enorme Bedeutung haben, wie z. B. die Apple-Aktie, die zeitweise 17 Prozent des NASDAQ-Indexes ausmachte und deren Entwicklung damit auch den Indexfonds übermäßig beeinflusste. Bei Fonds mit aktivem Management ist dagegen ein Titel auf maximal 10 % beschränkt.

Das Risiko minimieren auch Garantiefonds, bei denen dem Investor zugesagt wird, dass er zumindest seinen Einstandspreis zurückbekommt. Zugleich ist dagegen aber auch seine Partizipation an möglichen Kursgewinnen gedeckelt. Dabei sind diverse Abstufungen möglich. Ist z. B. die Garantie auf 95 % beschränkt, steigt auch die Partizipation entsprechend an. „Ideal sind solche Fonds, wenn man aufgrund einer «Bullen-Situation» mit lange steigenden Kursen eine Korrektur erwartet“, meint Tanja Lindenmayer, Privatkundenberaterin im Kundencenter in Heidenheim.

Um genau diese Korrekturen kümmert sich auch das **Trendfolgemodell**, das auch als regelbasierte Anlagestrategie (RBA) bekannt ist und auf den Instrumenten der Chartanalyse fundiert, bei der an die Kurskurve bestimmte Kennlinien für einen bestimmten Zeitrahmen wie 38 oder



In drei Klassen lassen sich Investments einteilen: Geldwerte wie Anleihen oder Bareinlagen, Substanzwerte wie Aktien und Sachwerte wie Immobilien.

200 Tage angelegt wird. „Computergestützte Systeme analysieren nun diese Kurven und bei bestimmten Verhältnissen, z. B. wenn die 38-Tage-Linie unter die 200-Tage-Linie fällt, wird von Aktien- in Geldmarktfonds umgeschichtet, weil hier eine Kurskorrektur nach unten erwartet wird“, erklärt Dietmar Fromhold das Prinzip. Das System setzt dabei eindeutige Kauf- oder Verkaufssignale, während ein „menschlicher Investor“ oft noch zu lange an Positionen festhält oder Aufwärtssignale nicht erkennen möchte.

Stein auf Stein gebaut. Bleiben noch die Sachwerte, bei denen konkret in ein physisch vorhandenes Objekt investiert wird. Hierzu zählen zunächst Immobilien, die aber als Einzelinvestment für eine kurzfristige Anlage ungeeignet sind, weil eine schnelle Verwertung riskant und aufwendig ist. In „verpackter“ Form als Immobilienfonds ist das Thema aber durchaus auch für einen Zeithorizont ab fünf Jahren interessant, bieten sie doch dank der Sachwerte einen guten Inflationsschutz.

Offene Immobilienfonds waren in den vergangenen Jahren oft in den Schlagzeilen, weil die Rückzahlung nicht immer gewährleistet war. „Danach gab es aber neue gesetzliche Regelungen und es blieben nur noch wenige, dafür aber solide Anbieter auf dem Markt zurück“, sagt Tanja Lindenmayer. Ein vorgeschriebener Bargeldanteil sichert eine jederzeitige Auszahlung, drückt dafür aber auch auf die erzielbare Rendite. Anteile an offenen Immobilienfonds sind an Börsen notiert und können täglich ge- und verkauft werden.

Etwas anders sieht es bei **geschlossenen Immobilienfonds** aus. Hier erwirbt der Investor nicht nur einen Anteil an einem Fonds, sondern wird quasi Mitgesellschafter am Fonds, der dann fest definierte Objekte mit den eingesammelten Geldern erwirbt. Ein Zweitmarkt, bei dem Anteile verkauft werden können, existiert zwar, ist aber bei problematischen Investments nicht wirklich hilfreich. Entscheidend ist daher, dass in solch einem Fonds nur Top-Objekte mit einer sicheren langfristigen Vermietung enthalten sind – und dann sind auch Ausschüttungen über 4 % möglich. Ein Beispiel hierfür ist der Regio FLEX Fonds 1 mit seinen interessanten Objekten in der Region (siehe Infobox unten).

Ein Klassiker bei den Sachwerten ist auch Gold. „Es wird immer einen Wert haben, da es ein knappes Gut ist. Die gesamte geförderte Goldmenge der Welt passt in einen Würfel von nur 20 Meter Kantenlänge! Es weist aber eine hohe Volatilität, also starke Schwankungen beim Preis auf“, meint Armin Allgaier. Andere Rohstoffe waren eine Zeit lang im Trend, werden aber aktuell kaum noch am Markt angeboten.

Gleiches gilt für Beteiligungen an Anlagen für erneuerbare Energien, die nicht zuletzt durch dubiose Genussscheine in Verruf kamen. Dennoch bleibt das Thema aber interessant, wie Dietmar Fromhold erläutert: „Heute liegt der Fokus meist auf Projektanleihen, bei denen für ein konkretes Objekt wie bei einer Unternehmensanleihe Gelder investiert werden. Dabei sind Laufzeit und auch die Verzinsung vorab fest definiert.“



Alle in diesem Artikel vorgestellten Anlageformen betrachteten wir primär unter dem Aspekt einer mittelfristigen Einmalanlage. Im Rahmen einer langfristigen Vorsorgeplanung können viele aber auch als Sparplan mit regelmäßigen Einzahlungen gestaltet werden, wie z. B. alle fonds-basierten Anlagen. Die Berater der Heidenheimer Volksbank entwickeln gerne mit Ihnen einen individuellen Vorsorgeplan.

Top-Objekte in der Region – der Regio FLEX Fonds 1



Neues Postturm-Carré
Schorndorf



EDEKA Oberkochen

Eine Alternative zum Direktinvestment in eine eigene Immobilie sind Immobilienfonds, die allerdings den Investoren mit weit entfernten Objekten wenig direkten Bezug zu ihren Investmentprojekten bieten. So wünschen sich viele Anleger einen Fonds, der regionale Immobilien umfasst, die man sich einfach „vor Ort“ anschauen kann und zu denen ein gewisser Bezug besteht.

Genau das ist die Idee hinter dem Regio FLEX Fonds 1. „Wir möchten ein regionales Qualitätsimmobilienportfolio zusammenstellen“, erklärt Gerald Feig, Vorstandsvorsitzender der FLEX Fonds Capital AG, die Idee. „Der Fonds ist für private Anleger in der Region gedacht und wird durch regionale Bankpartner – im Kreis Heidenheim exklusiv durch die Heidenheimer Volksbank – vertrieben.“

Der Fonds weist ein geplantes Volumen von rund 41 Millionen Euro auf und enthält vier regionale Bestandteile: einmal das neue Postturm-Carré in Schorndorf, ein Hochhaus mit Geschäften, Büros, Praxen und einer Lounge mit Aussichtsterrasse im 10. Stock, dann die Villa Hirzel beim Schwäbisch Gmünder Bahnhof mit Hotel und Gastronomie im Stil der 1920er-Jahre, das Kaufmann-Areal in Ebersbach an der Fils sowie drei EDEKA-Märkte in Eschach, Mutlangen und Oberkochen.

Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro und der Investor hat die Wahl zwischen zwei Ausschüttungsvarianten mit einer Thesaurierung über 60 Monate oder monatlichen Auszahlungen von Beginn an. Besonders wichtig findet Armin Allgaier von der Heidenheimer Volksbank den Bestandschutz des Investments: „Auch bei einer frühzeitigen Kündigung sind hohe Abfindungswerte definiert.“ Zusammen mit der langjährigen Erfahrung der FLEX Fonds-Gruppe und dem Fokus auf Top-Immobilien sowie einer guten Mieterbonität ist damit eine hohe Sicherheit gewährleistet und zugleich ein optimaler Inflationsschutz programmiert.

Eine Bank – viele Kulturen

So international wie ihre Kunden sind auch die Beraterinnen und Berater der Heidenheimer Volksbank – und bieten damit einen speziellen Service „von Mensch zu Mensch“.



Ein Blick auf Wikipedia führt dort für die UNO 193 Mitgliedsstaaten auf. Ganz so viele Nationen sind es bei der Volksbank nicht, „aber wir haben doch eine internationale Mannschaft“, erklärt Personalleiter Gültekin Meral, der selbst aus der Türkei stammt. Dazu zählen Mitarbeiter mit Migrationshintergrund, wie man das heute korrekt nennt, aber auch solche, die lange Zeit im Ausland gelebt haben. Für Meral hat dies zwei Vorteile: „Zum einen gibt es eine interessante Mischung an Menschen, die uns hilft, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Zum anderen profitieren auch unsere Kunden, für die wir einen Berater mit den entsprechenden Sprachkenntnissen haben.“

„Ben Türkçe“. Einer von ihnen ist Cemali Özdemir, der mit 14 Jahren 1970 nach Deutschland kam. „Meine Eltern lebten bereits hier und als sie Arbeit und eine Wohnung hatten, konnte auch ich nachkommen“, erinnert er sich. Er beendete die Hauptschule und schloss danach eine Ausbildung zum Elektro-

installateur ab. Dieser Beruf sollte ihn dann schließlich auf eine Baustelle an der Brenz führen – bei der Heidenheimer Volksbank. Und er machte seinen Job wohl ordentlich, denn er wurde 1986 als „technischer Angestellter“ geheuert, lernte anschließend verschiedene Abteilungen kennen und ist seit vielen Jahren als Finanzberater tätig. Von seinen 1.800 Kunden stammen rund 300 aus der Türkei, viele aber auch aus Rumänien, Italien und dem ehemaligen Jugoslawien.

Bei ihnen ist er oft als Vermittler zwischen den Welten tätig. „Viele haben wenig Verständnis für die Dokumentation und den vorgeschriebenen Papierkram“, meint er und sieht seine Aufgabe auch darin, es allen verständlich zu machen.

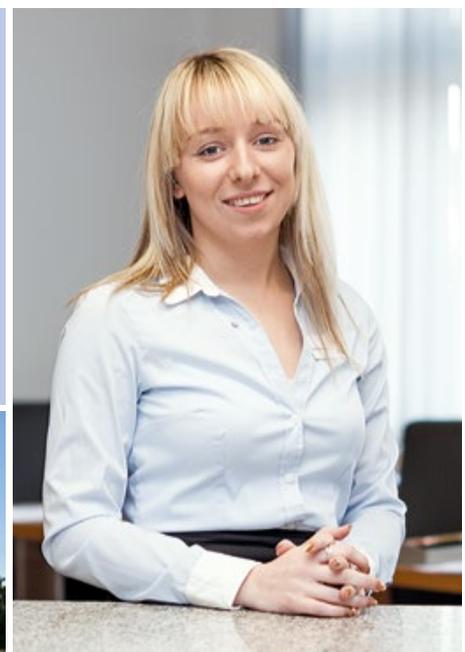
Auch beim Zahlungsverkehr in die Türkei, was ein wichtiges Thema ist, nutzt er seine langjährigen Erfahrungen, zum Beispiel durch Kontakte mit den deutschen Filialen türkischer Institute. So wundert es nicht, dass er viele Kunden schon seit Jahren betreut: „Viele der Erwachsenen kannte ich schon als kleine Kinder.“



Cemali Özdemir stammt aus der Türkei und ist in Heidenheim in zahlreichen türkischen Sport- und Kulturvereinen aktiv.



Von Kasachstan kam Natalie Fuchs als Neunjährige auf die Alb, wo sie heute als Serviceberaterin in der Filiale in Herbrechtingen tätig ist.





„Ja говорим српски“. Aus der Nähe des serbischen Belgrad stammt Anni Morel-Urlich. Ihre Eltern wanderten als Donauschwaben 1961 nach Deutschland aus und mit ihnen die damals sechsjährige Anni. Nach mehreren Stationen kam die Familie nach Giengen und die Tochter besuchte die Haupt- und danach die Wirtschaftsschule. Es folgten unterschiedlichste berufliche Stationen – von der Arzthelferin über Sekretärin bis zur Wirtin eines Weinlokals –, bevor sie nach dem Wiedereinstieg, als ihre Kinder schon größer waren, vor nunmehr 14 Jahren zur Volksbank kam. Zunächst war sie im Finanztreff tätig, danach am Schalter im Kundencenter.

Ihre serbischen Sprachkenntnisse hat sie immer gepflegt und „bei Familienbesuchen genau zugehört, wie sich alle ausdrücken“, erzählt sie. Bei einem Urlaub in

Kroatien lernte sie auch ihren Mann kennen, der 25 Jahre in Neuseeland und Australien gelebt hatte. So verständigten sich die beiden auf Englisch, aber auch auf Kroatisch. „Die Unterschiede zum Serbischen sind nicht so groß, wobei sich Kroatisch in letzter Zeit doch verändert hat“, berichtet sie. Auch das sicher eine Folge des Kriegs im ehemaligen Jugoslawien. Damals organisierte Anni Morel-Urlich zahlreiche Hilfs Transporte dorthin. „Bis zu zwei LKW pro Monat brachten wir auf den Weg“, erinnert sie sich. Und diese Hilfsbereitschaft wird auch von ihren Kunden geschätzt. „Viele kommen speziell zu mir, wenn sie mitbekommen haben, dass ich ihre Sprache spreche, und möchten dann immer von mir bedient werden.“

„Я говорю по русски“. Weiter im Osten, genauer gesagt im kasachischen Kustanai, wurde Natalie Fuchs geboren. Sie kam im Alter von neun Jahren mit ihren Eltern als Spätaussiedler nach Deutschland, besuchte die Grundschule in Gerstetten, später die Realschule und begann 2009 ihre Ausbildung bei der Volksbank.

Seit 2012 ist sie in der Filiale Herbrechtingen tätig und absolviert parallel noch eine Weiterbildung zur Bankfachwirtin. Von ihrem Schulkasachisch ist nicht mehr viel übrig, aber ihr Russisch ist perfekt. „Das poliere ich regelmäßig bei Telefonaten mit meinen Tanten auf, die in Kasachstan leben“, erzählt sie. In der Bank benötigt sie die Sprachkenntnisse eher selten, auch wenn sie einige Kunden hat, die zwar wie sie aus der ehemaligen UdSSR stammen, aber meist fließend Deutsch sprechen.

Hablo español. Von Mergelstetten über Spanien zur Volksbank – so lässt sich der Lebensweg von Silvia Oberst beschreiben. Nach beruflichen Stationen in Mannheim und Heidelberg verschlug es sie für ein Sabbatjahr nach Spanien, aus dem dann aber ganze zwölf Jahre wurden.

Zehn davon arbeitete sie bei einer Sparkasse in Mojacar, einem der „weißen Dörfer“ in Andalusien. „Der Tourismus startete dort gerade“, erinnert sie sich, „und so betreute ich die vielen britischen Kunden“. Dort lernte sie auch ihren Mann kennen, und als die Finanzkrise Spanien traf, entschieden sich die beiden, nach Heidenheim zu gehen. Ihr Mann ist mit 37 heute sicher einer der älteren Azubis bei Schwenk, aber er hat den Weg auf die Ostalb nie bereut. Und auch Silvia Oberst ist mit ihrem Job sehr zufrieden. „Seit meinem zweiten Lebensjahr hatte ich ein Konto bei der Volksbank“, berichtet sie, „auch während der Zeit in Spanien, was ja per Online-Banking kein Problem ist.“

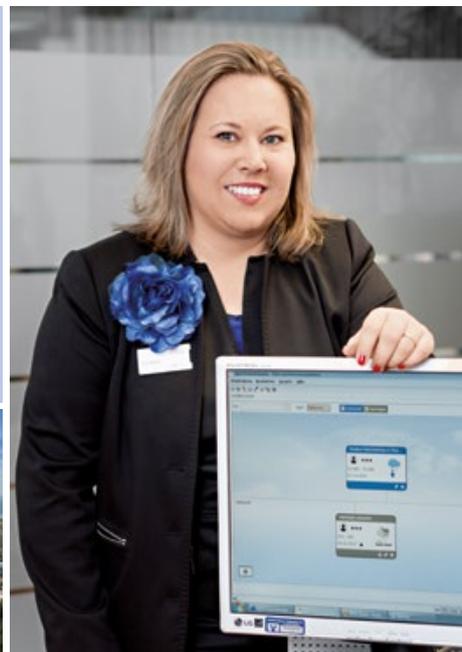
Heute ist sie Ansprechpartnerin für viele Nationalitäten. Spanisch spricht sie fließend, Englisch sowieso – und „Portugiesisch kann ich zumindest verstehen“, erklärt sie. Ob Kunden aus Spanien oder Südamerika, aus China oder Hongkong, stets ist sie die erste Anlaufstelle und spürt die kulturellen Unterschiede: „Viele denken, sie werden übervorteilt. Da gilt es erst einmal, dieses Grundmisstrauen auszuschalten“. Vielleicht wäre dazu auch eine ihrer Erfahrungen aus Spanien eine gute Methode: „Dort gilt ein Vertrag erst nach einem Handschlag und einem gemeinsamen Kaffee in der Bar.“



Aus Serbien stammend und mit einem Kroaten verheiratet – für Anni Morel-Urlich waren die Kriege auf dem Balkan auch privat eine schwierige Zeit.



Zwölf Jahre verbrachte Silvia Oberst in Andalusien, bevor sie mit ihrem spanischen Mann nach Heidenheim zurückkehrte.



Ausbildungsqualität mit Konzept



Hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind das A und O einer erfolgreichen Bank. Eine optimale Ausbildung steht daher bei der Heidenheimer Volksbank schon seit jeher im Fokus. Neue Konzepte helfen dabei, die Ausbildungsqualität noch weiter zu steigern.

Rund zehn Azubis beginnen jedes Jahr eine Ausbildung bei der Heidenheimer Volksbank. „Um sie optimal auf ihren zukünftigen Job vorzubereiten und die Zeit auch interessant zu gestalten, haben wir das klassische Programm um einige Elemente ergänzt“, erklärt Personalleiter Gültekin Meral.

Ein abwechslungsreiches Programm. Jedes Jahr im Frühling wartet auf die Azubis im dritten Lehrjahr das VR-Börsenspiel, bei dem sie 50.000 Euro Startkapital gewinnbringend investieren müssen. Für die Sieger winkt eine Reise zur Börse nach Frankfurt.

Um soziales Engagement der Auszubildenden der Volksbank geht es bei ihrem Einsatz als Bedienung und in der Essensausgabe im Rahmen der Heidenheimer Vesperkirche. Außerdem organisieren sie für die Kids der Hector-Akademie spannende Touren durch die Bank (siehe auch Seite 14/15).

Rund sechs Wochen vor Ausbildungsbeginn geben die „Alt-Azubis“ ihren neuen Kollegen und deren Eltern bei einem Infoabend Einblicke in die Ausbildung und auch der Auftritt der Volksbank auf der Heidenheimer Ausbildungsmesse wird von den Azubis kom-

plett selbst organisiert. Sie gestalten dafür Flyer und Plakate, besorgen die Werbegeschenke und stellen den Einsatzplan für den Messetag auf. Darüberhinaus sind zwei Auszubildende aus dem dritten Lehrjahr auch als IHK-Ausbildungsbotschafter tätig und berichten an Schulen in der Region über ihre Erfahrungen.

Ganz neu ist das Konzept der „Beratungspaten“, bei dem die Auszubildenden im letzten Lehrjahr ein bis zwei Wochen intensiv an der Seite ihres Paten in das Beratungsgeschäft eingebunden sind.

Beratung selbst erleben. „Bisher waren die Azubis vor allem am Schalter eingesetzt und nur von Zeit zu Zeit bei Beratungsgesprächen mit dabei“, erläutert Florian Schuhmacher, Leiter der Zweigstelle Ost, die Unterschiede. Jetzt bekommen sie tiefere Einblicke in den Berateralltag, sehen hautnah, welche Aufgaben dazugehören und wie Gespräche mit dem Kunden vorbereitet und geführt werden – und können all das auch gleich selbst in der Praxis umsetzen.

Azubi Philip Dörflinger gefällt das neue Konzept. „Ich durfte auch schon Teile des Beratungsgesprächs übernehmen, z. B. zum Thema Mitgliedschaft“, erzählt er. Und zum Abschluss steht ein Rollenspiel auf dem Programm, bei dem Florian Schuhmacher den Part des Kunden übernehmen und Philip seinen ersten „Einsatz“ als Berater haben wird.

„Unsere Berater werden intensiv auf ihre Funktion als Pate vorbereitet“, meint Sarah Stutzmiller, die Ausbildungsverantwortliche bei der Heidenheimer Volksbank. So gewinnen alle mit der Patenschaft. Die Azubis bekommen Einblicke in die Tätigkeiten eines Beraters, was die spätere Wahl ihrer Aufgabe in der Bank erleichtert, während der Berater sich weiter qualifizieren kann und durch den Austausch mit den Azubis auch neue Blickwinkel bekommt. Und nicht zuletzt profitieren auch Mitglieder und Kunden von gut ausgebildetem und motiviertem Beraternachwuchs. 

Für Azubi Philip Dörflinger boten die zwei Wochen, in denen er mit seinem Paten Florian Schuhmacher an zahlreichen Beratungsgesprächen teilnahm, ganz neue Einblicke.



Ärzte und Zahnärzte, Architekten, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte – sie alle zählen zu den „freien Berufen“ und haben „differenzierte Anforderungen an ihre Bank und deren Dienstleistungen“, wie Ulrich Hasenmaier zu berichten weiß, stellvertretendes Vorstandsmitglied der Heidenheimer Volksbank und in dieser Funktion verantwortlich für den Bereich Individualkunden. „Sie verfügen in ihrem Beruf über eine hohe Qualifikation, die meist mit einem akademischen Abschluss verbunden ist, und persönliche, professionelle Leistungen stehen bei ihnen im Fokus.“

Noch mehr als bei Unternehmern betrachten sie daher Beruf und Privates als eine Einheit und das enge Vertrauensverhältnis, das sie zu ihren Patienten, Mandanten oder Klienten haben, möchten sie auch mit ihrer Bank etablieren. „Eine individuelle, hoch qualifizierte Beratung aus einer Hand ist also bei den Angehörigen der freien Berufe gefragt“, fasst Ulrich Hasenmaier die Aufgabenstellung zusammen, der sich die Heidenheimer Volksbank mit einem speziellen Konzept stellt.

„One face to the customer“ ist dabei das Stichwort, was nichts anderes bedeutet, als dass der Kunde in allen Fragen von seinem Berater betreut wird. Dazu wurde ein neues Team geschaffen, das mit seinen zwei Mitarbeitern im Bereich Individualkunden angesiedelt ist und die dort bisher schon tätigen neun Experten ergänzt.

Einer von ihnen ist Mike Pusch, der seit fast 20 Jahren bei der Volksbank tätig ist und sich seit 2006 als Individualkundenbetreuer auch mit den Themen Stiftungsmanagement, Testamentsvollstreckungen und Vermögensanlagen für Firmenkunden beschäftigt. Zahlreiche Weiterbildungen, u. a. als Financial Planner (HfB), runden seine breite berufliche Erfahrung ab. Und die ist entscheidend für seine Aufgabe, „denn wir betreuen unsere Kunden in allen Phasen ihres beruflichen und privaten Lebens“, erklärt er.

In allen Lebensphasen. Bei einem Arzt beginnt das zum Beispiel schon mit der Existenzgründung im Rahmen einer Praxisniederlassung. Wie sieht die Finanzierung aus? Welche Starthilfepakete gibt es? Läuft die Praxis, geht es um Themen wie die Finanzierung von neuen oder Ersatzgeräten oder auch rechtliche Themen wie Berufshaftpflicht. Auch die Altersvorsorge ist jetzt zu definieren. Im privaten Bereich sind bei der Gründung einer Familie der



Individuelle Beratung für freie Berufe

Angehörige der freien Berufe stellen ganz besondere Anforderungen an ihre Bank. Die Heidenheimer Volksbank bietet jetzt speziell für sie einen höchst individuellen Service.

Partner und die Kinder abzusichern und vielleicht das Eigenheim zu finanzieren. Am Ende der beruflichen Laufbahn stehen die Abgabe der Praxis und die Sicherung des Vermögens im Fokus, um anschließend den wohlverdienten Ruhestand sorglos genießen zu können.

„In allen Fällen beraten wir immer direkt den Entscheider, ganz gleich ob beruflich oder privat“, sagt Puschs Kollege Dejan Aleksic. Auch Aleksic verfügt für seine Aufgaben über umfangreiche Erfahrungen. Seit 2000 ist er als Kundenbetreuer bei der Heidenheimer Volksbank tätig und

hat 2005 den Abschluss als diplomierter Bankbetriebswirt erworben. Für ihn stehen immer die spezifischen Gegebenheiten des Kunden im Mittelpunkt, die eben dann besonders gut beachtet werden können, wenn alle Themen bei einem Ansprechpartner zusammengefasst sind.

„Dabei haben wir natürlich immer Zugriff auf alle unsere Experten der Fachbereiche im ganzen Haus“, ergänzt er und ist sich sicher: „Damit gewährleisten wir eine umfassende Beratung bei allen Bankgeschäften und eine ganzheitliche Betreuung aus einer Hand.“



Die beiden erfahrenen Berater Dejan Aleksic und Mike Pusch bilden das neue Team für freie Berufe bei der Heidenheimer Volksbank.



Zukunft gestalten. Begabung fördern.

Die Hector-Kinderakademie und die Juniorakademie haben seit Herbst 2013 ein neues Zuhause in der Forscherwerkstatt „Rote Halle“ gefunden. Unterstützt wird das Projekt auch von der Heidenheimer Volksbank.

„Mathe für Asse“, „Programmieren mit Logo“, „Kreislauf der Gesteine“, „Einführung in die Robotik“, „Porträtmodellieren in Ton“, „Bauen wie die alten Römer“, „Brücken konstruieren und Boote bauen“, „Papierherstellung: vom Handwerk zur High-Tech-Industrie“, „Bau eines Stirlingmotors“, „Chemie im Alltag: Seifensieden“ – schon diese kurze Auswahl aus den Programmen gibt einen ersten Eindruck, welche Vielfalt in der Heidenheimer Zukunftsakademie angeboten wird.

Seit Herbst 2013 hat sie ihren Sitz in der „Roten Halle“ auf dem ehemaligen WCM-Gelände und verfügt in ihrer „Forscherwerkstatt“ über vier Experi-



◀ Fräsen lernen, eine Dampflok oder ein Karosseriemodell bauen und die Geheimnisse der Geometrie entdecken sind nur einige der Angebote der Zukunftsakademie.



mentierwerkstätten, zwei Vorlesungsräume und eine Präsenzbibliothek. „Die Zukunftsakademie verbindet dabei gleich zwei Konzepte unter einem Dach“, erklärt Susanne Mayr, die als Gesamtkoordinatorin bei der Stadt Heidenheim für das Projekt verantwortlich ist.

Besondere Begabungen fördern. Da wäre zunächst die Hector-Kinderakademie, in deren Kurse ausschließlich „besonders begabte und hochbegabte, interessierte, motivierte und kreative Kinder im Kindergarten- und Grundschulalter gefördert werden“, wie es Sabine Palinkas und Erich Ott beschreiben, die als Geschäftsführer für dieses Angebot verantwortlich zeichnen. Dafür müssen die Kinder dann auch bestimmte Voraussetzungen erfüllen: „Sie müssen Wissbegierde mitbringen, konzentrationsfähig sein und über die notwendige Disziplin verfügen“. Diese Anforderungen stellen sicher, dass die Kurse nur von etwa 10 Prozent der Kinder eines Jahrgangs besucht werden können.

Über 90 Kurse für rund 700 Kinder bietet die Hector-Kinderakademie jährlich an, davon rund 60 Prozent aus dem sog. MINT-Bereich, also zu den Themen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik, aber auch aus den Feldern Sprachen, Kunst, Sport, Umwelt, Natur und Gesundheit sowie Wirtschaft.

Finanziert werden die Kursangebote von der „Hector-Stiftung II“, die vom Weinheimer Ehepaar Hans-Werner und Josephine Hector ins Leben gerufen wurde. „Wir sind froh, dass wir in Heidenheim eine Hector-Kinderakademie haben, die über außerunterrichtliche Kurse Förderangebote für begabte und hochbegabte Grundschul Kinder bietet“, betont auch OB Bernhard Ilg, „denn die Ausbildung, die Denk- und Arbeitsleistung aller und die vielen Talente sind entscheidende Faktoren dafür, dass es uns weiterhin gut gehen wird.“

Talente weiter unterstützen. Weitere 100 Kurse im Jahr bietet die zweite unter dem Dach der Zukunftsakademie beheimatete Institution an, die Juniorakademie. Sie richtet sich an alle interessierten Kinder und Jugendlichen der weiterführenden Schulen. Die MINT-Themen stehen bei ihr ebenfalls im Mittelpunkt und damit die Bereiche Information und Kommunikation, Produktion, Material, Ressourcen und Ökologie. Hinzu kommen Angebote

der Studien- und Berufsorientierung. Das Kursangebot findet außerhalb der Unterrichtszeiten an Nachmittagen, Samstagen oder in den Ferien statt.

„Wichtige Ziele aller unserer Angebote sind ein hoher Praxisbezug und der Kontakt zur Arbeitswelt. Die Schülerinnen und Schüler werden in den Kursen selbst tätig, sie entdecken, experimentieren, forschen und nehmen an Exkursionen teil“, sagt Susanne Mayr. Dies soll nicht zuletzt helfen, den zukünftigen Bedarf der Industrie und des Handwerks der Region an Ingenieuren, Facharbeitern, Handwerkern und Technikern zu decken. So verwundert es auch nicht, dass zahlreiche Unternehmen der Region gemeinsam mit dem Landkreis und der Stadt Heidenheim im Trägerverein zusammenarbeiten, der die Konzeption und Ausrichtung der Zukunftsakademie aktiv mitgestaltet.

Bank live erleben. Zu den zahlreichen Unternehmen in Heidenheim, die an der Zukunftsakademie beteiligt sind, zählt auch die Heidenheimer Volksbank. Neben der finanziellen Unterstützung von 7.500



▲ Einen Scheck über 7.500 Euro konnte Volksbank-Vorstandsvorsitzender Oliver Conradi an die Verantwortlichen der Zukunftsakademie übergeben.
▶ Der Bau einer Brücke war eine der Aufgaben beim „Mathematikum“.



Euro jährlich von 2013 bis 2015 ist die Volksbank aber auch aktiv beim Kursangebot mit dabei. „Jedes Jahr kommt die Hector-Akademie zu uns ins Haus“, erklärt die Ausbildungsbeauftragte Sarah Stutzmiller die erfolgreiche Kooperation. „Unsere Azubis zeigen den Schülerinnen und Schülern in kleinen Gruppen bei einem Rund-

gang, was es in einer Bank alles zu entdecken gibt – von der Hauptkasse mit dem Tresor über die Poststelle, die EDV und die Marketingabteilung bis hin zum Büro des Vorstands“. Und wer weiß, welcher der kleinen Besucher vielleicht später einmal als Kunde oder Mitarbeiter wiederkommen wird ...

Jetzt mitmachen und 5x4 Karten für das Open Air Kino in der Volksbank Arena gewinnen!

	2	5		6	7			I	1
		H	6	3		9			4
4				5		D	9		7
	B		4	9			2		A
2			7	1		F			5
1			8	5			6	7	
			4	2		E			5
			G	5				7	
6	8				3				7

Hollywood direkt an der Brenz – das ist der Open Air Kino, das vom 31. Juli bis zum 17. August 2014 in der Volksbank Arena im Brenzpark stattfindet. Gewinnen Sie 5 x 4 Karten für einen Kinoabend mit Freunden oder der Familie!

Schicken Sie einfach die Lösung per Post an die Heidenheimer Volksbank, Karlstraße 3, 89518 Heidenheim, per Fax an 07321 311-390 oder per E-Mail an gewinnspiel@hdh-voba.de. Einsendeschluss ist der 1. Juni 2014. Viel Glück!

Unter den Teilnehmern des letzten Preisrätsels verlost wir 5 x 2 Eintrittskarten für den Kulturwinter in Erpfenhausen. Vier der fünf Gewinner nahmen vom Volksbank-Vorstandsvorsitzenden Oliver Conradi ihre Tickets entgegen: Karin Birkhold, Brigitte Ihle, Marinka Steinle und Armin Mühlbäck in Vertretung seiner Frau Heike.



A	B	C	D	E	F	G	H	I
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Impressum Herausgeber: Heidenheimer Volksbank eG, Karlstraße 3, 89518 Heidenheim, Telefon 07321 311-0, info@hdh-voba.de. V.i.S.d.P: Jürgen Pröbstle – Konzeption, Text und Gestaltung: cmc centrum für marketing und communication gmbh, Erchenstraße 10, 89522 Heidenheim, info@cmc-online.de – Druck: Druckerei Bairle, Dischingen – Bildnachweis: cmc (S. 5, 6, 7, 10, 11, 12, 13); Flex Fonds (S. 9); Fotolia: apops (S. 13), Aviator70 (S. 10), CCat82 (S. 11), Eisenhans (S. 5), Engels (S. 8), Epperson (S. 1), Fotomicar (S. 11), Frog974 (S. 8), lurlov (S. 4), Pfüegl (S. 3), PaTriXs (S. 3), Rawpixel (S. 4), Roma (S. 10), Rynio (S. 8), Schumann (S. 8), .shock (S. 12), vege (S. 10); Heidenheimer Volksbank (S. 5, 15); Rudolf Hollein (S. 14/15); Paul Hartmann AG (S. 3)

Herzlichen
Glückwunsch
unserem Kunden
zum Gewinn eines
Mercedes CLA!



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Dauerauftrag für mein Glück: VR-GewinnSparen.

Monat für Monat: 2 x Mercedes SLK, 4 x Mercedes A-Klasse,
2 x Mercedes CLA, 1x 25.000 Euro, 2x 10.000 Euro, 5x 2.500 Euro
und Geldgewinne von 1.000 Euro, 250 Euro, 100 Euro sowie 50 Euro.

www.vr-gewinnsparen.de