



## Umfassend und individuell

**Die genossenschaftliche Beratung**



## 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](http://www.htimmobilien.de)



# All business is local

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

der alte Marketingspruch, dass alle Geschäfte lokal seien, gilt wohl auch in einer globalen und digitalen Zeit noch immer. Und wir denken, dass sowohl wir von Radio Ton als auch die Heidenheimer Volksbank diesem Satz voll und ganz zustimmen können.

Unser Radiosender ist nun bereits seit elf Jahren in der Region erfolgreich und die lokale Verbundenheit ist dabei unser Alleinstellungsmerkmal. So sind wir stolz darauf, der gesamten Region in unserem Programm eine Art „redaktionelle Klammer“ geben zu können.

Aber auch bei der Heidenheimer Volksbank mit ihrer inzwischen 149-jährigen Geschichte steht regionales Handeln im Mittelpunkt – sowohl satzungsgemäß mit der Aufgabe, die Mitglieder zu fördern, als auch bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als täglich gelebte Überzeugung.

Kein Wunder also, dass Radio Ton und die Volksbank viele Jahre erfolgreich zusammenarbeiten. Aber auch mit den Akteuren in Handel und Gewerbe, über die meineBank in dieser Ausgabe berichtet, besteht eine enge Kooperation. Sie ist für die Volksbank ebenso ein Baustein der regionalen Verbundenheit wie die genossenschaftliche, persönliche Beratung vor Ort, die im Titelthema vorgestellt wird. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen – und natürlich auch beim Radiohören.



Christine Rupp und Hansjörg Honold



Christine Rupp ist Geschäftsführerin von Radio Ton mit Studios in Heilbronn, Reutlingen und Aalen. Hansjörg Honold leitet das Studio Aalen.

<b>Inhalt</b> Nr. 12 Oktober 2014		<b>Titelthema</b> _ Umfassend und individuell – die genossenschaftliche Beratung			<b>Engagement</b> _ „Nemms ond brengs“		<b>Junge Seite</b> _ Karrieresprungbrett Praktikum				
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Kurz & knapp _ Wissenswertes kompakt							Volksbank vor Ort _ Handel und Gewerbe: aktiv und präsent		Service _ Bezahlen leicht gemacht		Gewinnspiel _ 5 x 2 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](http://www.hdh-voba.de).



▲ Bei der Übergabe der Schecks: Thomas Schreitt vom FCH, FCH-Trainer Frank Schmidt, Volksbank-Vorstandsvorsitzender Oliver Conradi, Jürgen Klopp und FCH-Präsident Klaus Mayer.

## Fußball + Volksbank = Jürgen Klopp

Tropische Hitze und 9.000 Zuschauer waren die Kulisse des Spiels des 1. FC Heidenheim gegen den deutschen Vizemeister Borussia Dortmund am 19. Juli in der Voith-Arena, das der FCH als über weite Strecken ebenbürtiger Gegner am Ende nur knapp mit 3:4 verlor.

Auf der Dortmunder Trainerbank saß natürlich Jürgen Klopp, der Dortmunder Meistertrainer, den ganz Fußballdeutschland kennt – und der seit 2012 auch Markenbotschafter der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist. Zudem engagiert er sich für die Stiftung Stars4Kids, zu deren Gunsten das Spiel in Heidenheim stattfand. So konnte Oliver Conradi, der Vorstandsvor-

sitzende der Heidenheimer Volksbank, ihm eine Spende von 1.000 Euro für die Kinderkrebsklinik in Tannheim übergeben.

Aber auch die Fußballjugend des FCH konnte sich an diesem Tag über eine große Spende freuen. Insgesamt 14 Mal hatten die Spieler des FCH bei den Rückrundenspielen ins Schwarze getroffen, und jedes Tor war der Volksbank 200 Euro wert. „Für uns war es daher eine ganz besondere Freude, dass sich der meistgefragte Mann in der Voith-Arena beim Gastspiel des BVB bereit erklärte, die Spendenübergabe von 2.800 Euro an die Fußballjugend des FCH mitzugestalten“, sagt Oliver Conradi.

## „Naturkunstwerke“ – der neue Volksbank-Kalender 2015

Die Natur schafft oft die schönsten Kunstwerke und man bekommt den Eindruck, dass sie alle Kunsttechniken perfekt beherrscht. Davon ist auch Klaus-Peter Preußner überzeugt, der für den neuen Kalender der Heidenheimer Volksbank wieder eindrucksvolle Motive eingefangen hat. Ob an Kohlezeichnungen erinnernde verschneite Felsen im Eselsburger Tal, Spiegelungen auf dem Brenztopf im Stil eines Aquarells, Tapissereien aus Grashängen im Brenzletal, Popart mit jungen Wasserpflanzen in den Wagnersgruben, Licht-

installationen im Winterhimmel über Schloss Hellenstein oder Holzskulpturen wie einen gebrochenen Wacholderbusch im Lindletal – alle Motive des Kalenders bieten faszinierende Blicke auf die Schönheit der Natur.

Erhältlich ist der neue Kalender im Format DIN A3 ab dem Start der Weltsparewoche am 30. Oktober in allen Geschäftsstellen der Heidenheimer Volksbank. Die Schutzgebühr beträgt 2,50 Euro. Für Mitglieder ist der Kalender selbstverständlich kostenlos.



▲ Von der Natur geschaffene Kunstwerke präsentiert der Volksbank-Kalender 2015.



Sowohl Münzen als auch Scheine können bei der Volksbank rund um die Uhr eingezahlt werden.

## Bargeld ein- und auszahlen – jetzt 24 Stunden am Tag

Bargeld am Automaten abzuheben ist inzwischen für uns alle Routine geworden. Etwas anders sieht es dagegen mit Einzahlungen aus, aber bei der Heidenheimer Volksbank funktioniert das ebenso problemlos am Automaten. Mit den modernen Geräten können Volksbank-Kunden nicht nur Geld abheben, sondern auch ganz einfach Einzahlungen vornehmen: EC-Karte einstecken und dann die Noten ungebündelt in das Eingabefach legen. Der Automat prüft und zählt die Banknoten, schreibt den Betrag dem Konto gut und druckt einen Beleg. Zu finden ist der Cash-Recycler, der von der Bundes-

bank geprüft wurde, im Elmar-Doch-Haus in der Hauptstraße, im Kundencenter in der Karlstraße sowie in der Geschäftsstelle in Schnaitheim am Rathaus.

Im Kundencenter ist zudem auch ein Münzeinzahler zu finden. Er nimmt lose Münzen entgegen, zählt sie und schreibt den Betrag wiederum dem Girokonto gut.

Beide Geräte sind 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche verfügbar. Sie sind damit besonders praktisch für Einzelhändler und Gastronomen, die abends gleich ihre Tageseinnahmen einzahlen können, aber auch für Privatleute oder Vereinskassierer, die Gelder von Veranstaltungen sofort auf das Konto gutgeschrieben bekommen.



## Umweltfreundlich unterwegs mit dem Volksbank-Twizy

Seit Mai 2013 ist ein ganz besonderes Fahrzeug für die Heidenheimer Volksbank unterwegs – ein Renault Twizy, der Firmenwagen von Thomas Mergenthaler, dem Leiter des Privatkundenbereiches. „Ich bin oft zu den Geschäftsstellen im Landkreis unterwegs“, meint Mergenthaler. „Dafür ist das Elektromobil ideal. Mit der Reichweite von 85 Kilometern komme ich problemlos und zugleich umweltfreundlich überall hin.“ Und die Betriebskosten von nur rund 2 Euro für 100 Kilometer Fahrt sind für den spitz rechnenden Banker natürlich auch ein wichtiger Faktor.

Der Spaß kommt dabei aber nicht zu kurz, bemerkt Thomas Mergenthaler lachend: „Es ist ein bisschen wie Boxautofahren.“ Der kleine Zweisitzer, der auch noch einen Kofferraum von rund 30 Litern bietet, lässt sich flott und wendig um alle Kurven bewegen und findet mit seinen kompakten Maßen natürlich auch immer einen Parkplatz. Geschaltet werden muss dabei nicht: Es gibt nur einen Vorwärts- und einen Rückwärtsgang.

Für die notwendige Sicherheit sorgt der Fahrer-Airbag – und für den harten Winter auf der Alb lassen sich links und rechts Scheiben befestigen.

## Das Volksbank-Lexikon von Z bis A: Folge 12 – Mikrokredit

Gerade in den Entwicklungsländern scheitert der geschäftliche Erfolg von Kleinunternehmen oft an mangelnder Liquidität. Dabei sind – z. B. für eine neue Nähmaschine oder für die bei der Produktion eingesetzten Rohstoffe – oft nur ganz geringe Beträge nötig, die aber den Unternehmern im regulären Bankensystem – nicht zuletzt aufgrund fehlender Sicherheiten – nicht gewährt werden. Mikrokredite, die von spezialisierten Finanzdienstleistern, nichtstaatlichen Organisationen oder Genossenschaften vergeben werden, sind in dieser Situation eine Lösung und damit ein Weg aus der Armut.

Bekannt wurden Mikrokredite durch Muhammad Yunus, der sie in den 1970er-Jahren in Bangladesh etablierte und dafür 2006 den Friedensnobelpreis erhielt. Grundlage des Konzepts mit seinem Selbsthilfe- und Solidaritätskonzept ist aber das bereits vor 150 Jahren von Friedrich Wilhelm Raiffeisen entwickelte Genossenschaftsmodell. Mittlerweile wird die Zahl der Bezieher von Mikrokrediten weltweit auf bis zu 200 Millionen geschätzt, davon allein 75 Millionen in Indien.



## Ein attraktiver Arbeitgeber dank betrieblichem Vorsorgemanagement



„Zufriedene Mitarbeiter zu bekommen, zu haben und zu halten, ist für alle Unternehmen eine große Herausforderung, deren Lösung sich aber auf Dauer bezahlt macht“, fasst Jürgen Lemmer, Bereichsleiter Firmenkunden bei der Heidenheimer Volksbank, die Aufgabenstellung zusammen, die dem Konzept des betrieblichen Vorsorgemanagements zugrunde liegt.

Es kann entscheidend dazu beitragen, dass ein Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird – und im Wettbewerb um die besten Köpfe gewinnt. Drei Bausteine gehören zu einem professionellen betrieblichen Vorsorgemanagement, von dem sowohl der Arbeitgeber als auch dessen Arbeitnehmer profitieren:

- Bei der betrieblichen Krankenvorsorge kann der Arbeitgeber bestimmte Zusatzversicherungen, wie z. B. zur Zahnbehandlung oder für ein Krankenhaustagegeld, übernehmen.
- Ähnlich funktioniert die betriebliche Unfallvorsorge in Form einer Gruppenunfallversicherung.
- Am bekanntesten ist sicher die betriebliche Altersvorsorge, die auch bei Sozialabgaben und Steuern Vorteile bietet und den Mitarbeitern im Alter eine schöne Zusatzrente sichert. Dabei gibt es zahlreiche Optionen – von der Direktversicherung über Pensionskassen, Pensionsfonds und Unterstützungskassen bis hin zur Pensionszusage mit Rückdeckungsversicherung.

# Umfassend und individuell – die genossenschaftliche Beratung

Die „Förderung der Mitglieder“ ist bei der Heidenheimer Volksbank bereits in der Satzung als Auftrag verankert. Dieser Anspruch gilt aber auch in der täglichen Arbeit aller Beraterinnen und Berater. Und so bietet die genossenschaftliche Beratung jedem Kunden individuelle Lösungen bei allen Finanzthemen.

„Was dem einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele“. Dieser Satz von Friedrich Wilhelm Raiffeisen, der um 1850 zusammen mit Hermann Schulze-Delitzsch zu den Gründern des genossenschaftlichen Bankensystems in Deutschland zählte, beschreibt auch heute noch das Selbstverständnis der Volksbanken – und damit auch der Heidenheimer Volksbank.

„Jeder Kunde hat eine gute Beratung verdient“, bringt Thomas Mergenthaler, Leiter des Privatkundengeschäfts der Heidenheimer Volksbank, die Philosophie auf einen Punkt. „Er soll spüren, dass es um ihn persönlich geht und dass wir eine langfristige Bindung möchten, die auch in schlechten Zeiten bei einer ange-

spannten finanziellen Situation noch gilt.“ Voraussetzung dafür sei für ihn aber „ein ehrlicher Umgang miteinander“ – und zwar auf beiden Seiten. Dazu gehöre auch, sich Zeit zu nehmen, selbst wenn es nur einmal um eine kleine Aufgabe gehe.

„Damit unterscheiden wir uns von Groß- und Onlinebanken, die oft attraktive Angebote haben“, ergänzt Mergenthaler. „Aber hat der Kunde dort einen persönlichen Berater vor Ort, der sich um ihn kümmert? Sicher nicht.“ Dieser Kontakt sei umso wichtiger, je entscheidender die Bankgeschäfte sind – und das in allen Lebensphasen von der Familiengründung und dem „Nestbau“ bis hin zum Ruhestand.

Die vier Phasen der genossenschaftlichen Beratung umfassen alle Themen der persönlichen finanziellen Lebensplanung. Somit bleibt kein Aspekt im kurz-, mittel- und langfristigen Bereich unberücksichtigt.



„Wer nicht fragt, bleibt dumm.“ Was schon in der Sesamstraße galt, hat sich auch in der Bankberatung bewährt. „Was ist Ihnen wichtig?“ – diese Frage ist der Beginn eines jeden Beratungsgesprächs.

„Viele Kunden sind erst einmal erstaunt, wenn wir zunächst viele Fragen stellen“, sagt Thomas Mergenthaler. Aber sie helfen, die zahlreichen Themenfelder (siehe Infobox rechts) zu beleuchten und die Bedürfnisse des Kunden zu klären – damit die Berater der Volksbank anschließend als „finanzielle Navigatoren“ den Kunden begleiten können.

Einer dieser Navigatoren ist Florian Schuhmacher, der seit 2006 bei der Volksbank tätig und nach Stationen in Steinheim und Mergelstetten seit diesem Jahr Zweigstellenleiter in der Filiale Ost in der Bärenstraße ist. Er nimmt seinen genossenschaftlichen Auftrag sehr ernst. „Wir gehören ja nicht irgendwelchen Investoren oder öffentlichen Einrichtungen, sondern unmittelbar unseren Mitgliedern“, betont er. „Damit sind wir ihnen auch besonders verpflichtet.“

Aber natürlich profitieren von dieser Philosophie bei ihm alle Kunden, deren Beratung immer mit einem intensiven Gespräch beginnt. „Wir haben dafür eine praktische Mappe entwickelt, in der wir alles zusammentragen“, beschreibt Florian Schuhmacher das Vorgehen. Unterstützt wird er bei seiner Analyse auch von einem speziellen PC-Programm, das er aber erst später einsetzt, um „sich zunächst voll und ganz auf den Kunden konzentrieren zu können“.

In diesen Gesprächen über die verschiedenen Themengebiete sehe man dann schnell, was dem Kunden gerade wichtig sei, meint er, und nennt gleich zwei Beispiele: „Eine junge Dame war aus dem Ausland nach Heidenheim gezogen. Und wenn sie auch als Akademikerin zu diesem Zeitpunkt noch ein geringes Einkommen hatte, waren ihre Zukunftspläne sehr konkret: in fünf Jahren ein neues Auto, in zehn Jahren die erste Immobilie. So entwickelten wir aus einer ersten Sparidee einen genauen Plan. Bei einem anderen jungen Kunden kamen wir auf das Thema Berufsunfähigkeit zu sprechen. Es war ihm klar, dass diese Absicherung wichtig sei, aber musste sich aufgrund des familiären Hintergrundes hier keine Sorgen machen. Dafür interessierte ihn das Thema Immobilien umso mehr.“

Ein intensives Kennenlernen ist also entscheidend für eine gute Beratung – und für Florian Schuhmacher ein wichti-

ger Bestandteil seines Jobs. „Wir schauen uns dabei viele Punkte an, denn schließlich ist alles mit allem vernetzt. Nur so entsteht auch eine gegenseitige, langfristige Akzeptanz.“

**Beziehungen ein Leben lang.** Diese intensiven Verbindungen über viele Generationen hinweg kann auch Karin Schilk bestätigen, die seit 2009 die Geschäftsstelle in Mergelstetten leitet und viele ihrer Kunden schon seit Kindertagen kennt.

Da verwundert es nicht, dass sie auch nach 25 Jahren bei der Heidenheimer Volksbank von ihrem Job immer noch fasziniert ist: „Jede Woche überraschen einen die Leute und es entstehen neue

spannende Dinge.“ Die Menschen seien eben wunderbar vielfältig. Nichtsdestotrotz möchte sie bei aller Vielfalt der Kunden und auch ihrer Anforderungen an ihre Bank der erste Ansprechpartner in jeder Lebensphase sein.

Dafür werfe sie ihre ganze Persönlichkeit in die Waagschale, denn schließlich „trifft man seine Kunden ja auch mal im Supermarkt oder bei einer Veranstaltung“.

Für sie ist der genossenschaftliche Förderauftrag ein „Kümmerauftrag“, wie sie es formuliert. Dabei wolle und könne sie keine „eierlegende Wollmilchsau“ sein, dafür aber immer ein „Kontakthersteller“ – zu Volksbank-Spezialisten in anderen Abteilungen, zu einem Steuerbera-

## Die Themen der genossenschaftlichen Beratung im Überblick



### Liquidität

Jederzeit mit flüssigen Mitteln liquide zu sein, schafft Lebensqualität. Damit lassen sich auch besondere Wünsche kurzfristig finanzieren und zugleich bestehen Reserven für unvorhergesehene Ereignisse. Mit zum Thema gehören moderne Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs sowie Bank- und Kreditkarten.



### Absicherung

Sich selbst und die Familie gegen die Risiken des täglichen Lebens finanziell abzusichern, gehört zu den vorrangigsten Aufgaben jeder Finanzplanung. So gilt es, das Einkommen der Familie bei Berufsunfähigkeit oder Tod sicherzustellen, aber auch für Sachwerte und die Gesundheitsversorgung optimale Vorsorge zu treffen.



### Vermögen

Um während des Lebens ein beruhigendes Vermögen aufzubauen, gibt es viel zu bedenken: Wie legt man Gelder auch in Niedrigzinsphasen profitabel an? Wie ist die optimale Vermögensstruktur? Wie werden Gelder nach der Fälligkeit neu investiert? Und wie überträgt man das Vermögen an die nächste Generation?



### Vorsorge

Für das Alter und die Zukunft vorsorgen hat zwei große Aspekte. Da ist zum einen die eigene Altersvorsorge, die es einem ermöglicht, auch nach Ende der Berufstätigkeit den gewohnten Lebensstandard beizubehalten. Zum anderen gehört aber auch die Versorgung der Kinder dazu, bis diese selbst für ihren Unterhalt sorgen können.



### Immobilie

Kaum weniger komplex ist das Thema Immobilien: ob es um den Kauf oder den Bau einer Wohnung oder eines Hauses geht, um die Möglichkeiten bei einer Modernisierung oder Renovierung, die Finanzierung des Traumhauses oder die langfristige Geldanlage in Form von Immobilien.



Nicht nur diese vier Volksbank-Beraterinnen und -Berater sind vom genossenschaftlichen Beratungskonzept überzeugt: Michael Eggers in Königsbrunn, Karin Schilk in Mergelstetten sowie Mathias Benz und Florian Schuhmacher in Heidenheim.

ter oder Anwalt und eben auch zu den genossenschaftlichen Partnern, die einen entscheidenden Baustein im Konzept der genossenschaftlichen Beratung darstellen (siehe Infobox Seite 7). „So können wir auch für jedes noch so spezielle Thema die volle Kompetenz bieten, aber immer verbunden mit einer intensiven und persönlichen Betreuung vor Ort und mit kurzen Wegen“, beschreibt Karin Schilk den Vorteil für ihre Kunden.

Ganz wichtig ist ihr dabei auch das Generationenmanagement. „Man soll in guten Zeiten über unangenehme Themen wie Vollmachten, Steuerplanung und Tes-

tamentsvollstreckung reden“, empfiehlt sie und erzählt von einem Beispiel: „Eine ältere Dame kam von einer anderen Volksbank zu uns und wollte eigentlich nur ein Girokonto eröffnen. Ich zeigte ihr dann aber auch gleich, wofür wir bei der Heidenheimer Volksbank alles stehen und was eine Mitgliedschaft bedeutet.“ Und in weiteren Gesprächen kam Karin Schilk dann auch bei vielen anderen Themen mit ihrer Kundin ins Gespräch, was beispielsweise mit den Erlösen aus ihrem Hausverkauf passieren soll oder wie Vollmachten für den Sohn, den Karin Schilk inzwischen auch kennenlernte, definiert sind.

**Sicher zur eigenen Immobilie.** Eine fundierte Beratung ist auch beim Thema Immobilien entscheidend, geht es doch um große Summen und einen langen Zeithorizont. Das bestätigt auch Michael Eggers, der seit 2006 als Seniorberater in der Geschäftsstelle Königsbrunn tätig ist und zugleich dem Spezialistenteam Wohnbaufinanzierung angehört: „Bei uns ist jedes Angebot maßgeschneidert, denn es muss sowohl zur Lebens- als auch zur Vermögenssituation passen.“

Für ihn steht ebenfalls eine intensive Analyse am Beginn jeder Beratung. „Für ein Erstgespräch nehmen wir uns immer anderthalb bis zwei Stunden Zeit“, meint er, denn nur so könne man das notwendige Vertrauensverhältnis herstellen und alle relevanten Punkte abklären: Wie sieht die bisherige Vermögensstruktur aus, wie würde sich die Liquidität bei Änderungen der Familiensituation wie der Geburt eines Kindes entwickeln und vor allem wie viel Geld muss auch nach der Immobilienfinanzierung bleiben, „damit das Leben Spaß macht“, wie es Eggers formuliert?

Für all diese Fragen stehen zahlreiche Berechnungshilfen zur Verfügung, wie eine Excel-Tabelle zur Gesamtkostenermittlung oder eine Checkliste für alle benötigten Unterlagen. „Auf dieser Basis entwickeln wir dann zwei bis drei Lösungskonzepte“, beschreibt Michael Eggers das weitere Vorgehen, „die wir anschließend dem Kunden in einem zweiten persönlichen Gespräch vorstellen.“ Und auch nach dem Vertragsabschluss stehen er und seine Kollegen für die nächsten Schritte, wie die Abwicklung beim Notar, zur Seite – eben umfassender Service aus einer Hand.

**Vermögen individuell strukturiert.** Eine hohe Beratungsqualität erwarten auch die Kunden von Mathias Benz. Der 37-Jährige, der inzwischen 21 Jahre bei der Heidenhei-

Die genossenschaftliche Beratung umfasst alle Lebensphasen: vom „Nestbau“ in der ersten eigenen Wohnung über die Begleitung der Karriere im Beruf, die Gründung der eigenen Familie sowie den Aufbau und die Optimierung des Vermögens bis hin zur Vorbereitung des Ruhestands.



## Die genossenschaftliche Finanzgruppe – Kompetenz im Verbund

Die genossenschaftliche Finanzgruppe der Volksbanken Raiffeisenbanken deckt mit ihren Partnern alle Finanzthemen kompetent ab. Hier nur einige Beispiele:

Die **DZ BANK** ist die Zentralbank der Volksbanken Raiffeisenbanken und unterstützt mehr als 900 Genossenschaftsbanken in Deutschland in den Bereichen Privatkundengeschäft, Firmenkundengeschäft, Kapitalmarktgeschäft und Transaction Banking.

Mit einem Marktanteil von rund 32 Prozent ist **Schwäbisch Hall** die größte Bausparkasse in Deutschland. 7,3 Millionen Kundinnen und Kunden bauen auf und mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall, die 2013 eine Bausparsumme von 36 Mrd. EUR betreute.

Die **R+V Versicherung** zählt mit fast acht Millionen Kunden und 14.000 Mitarbeitern zu den führenden Versicherern in Deutschland. Sie bietet ein

breites Spektrum an Versicherungen sowohl für Privat- als auch Firmenkunden, ist aber auch als aktiver Rückversicherer weltweit tätig.

Als Experte für die Fondsvermögensverwaltung ist **Union Investment** mit fast 2.500 Mitarbeitern und vier Millionen Kunden eine der größten Fondsgesellschaften in Deutschland und kann auf über fünf Jahrzehnte Erfahrung an den Finanz- und Anlagemärkten der Welt zurückblicken.

Die bereits 1896 gegründete **Münchener Hypothekbank** ist Partner der Volksbanken und Raiffeisenbanken rund um die Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Sie wurde mehrfach insbesondere für langfristige Immobilienfinanzierungen ausgezeichnet.

Ihren ausschließlichen Fokus auf gewerbliche Immobilienfinanzierungen hat dagegen die **DG HYP**. Als eine der führenden Immobilienbanken in Deutschland betreut sie mit neun Immobilienzen-

turen und Regionalbüros die Segmente Büro, Wohnungsbau und Einzelhandel.

Die **DZ PRIVATBANK** ist das Kompetenzzentrum für Private Banking der Volksbanken Raiffeisenbanken in Deutschland. Mit Standorten in der Schweiz, Luxemburg und Singapur sowie Niederlassungen in Deutschland verbindet sie lokale Nähe und internationale Kompetenz in einer Hand.

Einfache schnelle Leasinglösungen für Maschinen, Energie- und Umwelttechnik, Fahrzeuge, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Medizintechnik bietet die **VR-LEASING**. Zudem gehören Factoring und Zentralregulierung mit zum Produktportfolio.

Flexible Ratenkredite, bei denen der Kreditnehmer den Leistungsumfang ganz nach seinen Bedürfnissen frei wählen kann, sind die Spezialität von **easyCredit**. Mit zum Angebot gehört auch die innovative easyCredit-Card mit integrierter Finanzreserve.











mer Volksbank tätig ist, leitet seit September 2013 die Abteilung für Individualkunden und ist auch als Coach und Trainer in der Bankausbildung engagiert.

„Die Anforderungen unserer Kunden haben sich in den Jahren stark geändert, sowohl in Sachen Technik als auch in der Kommunikation“, meint er. „Wir nehmen uns also Zeit, begegnen ihnen auf Augenhöhe und stellen damit sicher, dass sie sich wohlfühlen.“

Ganz wichtig ist Mathias Benz, dass der Kunde einen Überblick hat, gerade bei den vielen heute zur Verfügung stehenden Finanzinstrumenten. „Ich sehe mich als eine Art Einkaufsmanager, der den Kunden bei seiner Auswahl berät“, ergänzt er. Oft habe sich der Kunde schon Dinge angeschaut und mit einer sauberen Analyse könne er sich dann richtig entscheiden.

Wichtig bei Anlageentscheidungen ist für Benz vor allem die optimale Struktur. Es helfe nichts, in einem Bereich wie Aktien oder Immobilien der besten Rendite nachzujagen, sondern es müsse auch einen Plan B geben, wenn das gesamte Anlagegebiet einmal schlecht laufe. „Untersuchungen haben gezeigt, dass die Struktur über 90 % der Erfolgs ausmacht, während die Auswahl einzelner Titel und das richtige Timing zusammen nur 10 % beitragen“, erklärt er.

„Meine Kunden sollen ihre Anlage verstehen“, ist dabei für Mathias Benz oberste Priorität. Dazu gehören für ihn viele Fragen in einem ersten Gespräch, die Ausarbeitung geeigneter Lösungen und dann eine gemeinsame Entscheidung in einem zweiten Termin – eben umfassend und individuell.



Weitere Infos zur genossenschaftlichen Beratung gibt es auch als YouTube-Video: <http://goo.gl/OFkXwD>





## Handel und Gewerbe: aktiv und präsent

Den Standort Heidenheim voranzubringen, ist eine der Aufgaben, der sich die drei Gewerbevereine unter dem Hellenstein verschrieben haben. Bei ihren Aktivitäten werden sie auch von der Volksbank tatkräftig unterstützt.

Wie nah sie dem Gewerbe vor Ort steht, zeigt schon die Namensgebung, denn was heute die Heidenheimer Volksbank ist, wurde 1865 als „Gewerbebank“ gegründet. Fast 30 Jahre älter ist dagegen die bereits im Februar 1838 gegründete „Gewerbevereinigung Heidenheim 1838 e.V.“, die damals 66 Mitglieder zählte und die drittälteste in Baden-Württemberg war.

Sie ist der Vorläufer des Heidenheimer Dienstleistungs- und Handelsverein 1838 e.V., besser als H.D.H. bekannt, der im Oktober 2000 aus der Verschmelzung der Gewerbevereinigung mit der 1968 entstandenen Werbegemeinschaft City-Einkauf Heidenheim geboren wurde. Aktuell zählt der H.D.H. knapp über 180 Mitglieder in einer bunten Mischung: Händler, Dienstleister, Handwerker, Gaststätten, Hotels, Banken und

Großmärkte, aber auch Sportvereine, Krankenkassen, Juristen, Privatpersonen und Industrieunternehmen.

„Wir möchten Unternehmen zusammenbringen und arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin: den Standort Heidenheim ausgezeichnet im regionalen Umfeld zu platzieren“, beschreibt Charles Simon, der Vorsitzende des H.D.H., die Aufgabenstellung. Dazu trägt eine Vielzahl von – wie es Simon beschreibt – „stadtnahen Aktionen und Aktivitäten“ bei: verkaufsoffene Sonntage, lange Einkaufsnächte, Autoschau und Hochzeitsmesse sowie Outdoor- und Freizeittage. Aber auch bei vielen sozialen Aktionen in der Stadt sind der Verein und seine Mitglieder engagiert: ob bei der Familieninsel des Kinderschutzbundes, der „Aktion Schneeflocke“ oder der Tour de Hellenstein.

Die Aktionen des H.D.H. locken immer viele Menschen in die Innenstadt – ob bei der Autoschau, dem Schnäppchenmarkt oder dem italienischen Markt. Sozial engagiert ist der Verein unter anderem bei der „Aktion Schneeflocke“.



„Unsere Mitglieder haben zudem zahlreiche Vorteile“, ergänzt Simon und nennt beispielhaft die kostenlose Nutzung des Einkaufsgutscheinsystems der CITY SCHEXS, die bevorzugte Behandlung bei der Teilnahme an den H.D.H.-Veranstaltungen und die Nutzung des H.D.H.-Siegels.

Auch die Heidenheimer Volksbank ist von Beginn an beim H.D.H. engagiert. Zum einen unterstützt sie den Verein immer wieder bei einer Vielzahl von Aktionen, zum anderen ist Marketingleiter Jürgen Pröbstle seit vielen Jahren aktives Mitglied im ehrenamtlich tätigen, 9-köpfigen Vorstand des H.D.H.

**Engagiert in den Teilorten.** Ähnlich sieht es auch bei den Gewerbevereinen im Norden und Süden aus: Karin Schilk, Geschäftsstellenleiterin der Volksbank in Mergelstetten, ist bei „SIM – die Selbstständigen in Mergelstetten“ als Kassiererin im Vorstand engagiert, während ihr Schnaitheimer Kollege Daniel Pommerenke das gleiche Amt bei „DIE“, der Handels- und Gewerbevereinigung Schnaitheim e. V., innehat.

Aus einem losen Werbeverbund Schnaitheimer Firmen, die sich gemeinsam auf dem Vorgänger der Kontakta präsentierten, entstand 1977 der Schnaitheimer Verein, dessen 64 Mitglieder je zur Hälfte aus dem Handwerk und aus Handel und Dienstleistung kommen. Gerade die Zahl der Händler im Ortskern Schnaitheims sei über die Jahre immer mehr zurückgegangen, sagt Ferry S. Bilics, der Vorsitzende, und ergänzt: „Wir sehen den Verein, dessen Aktivitäten aus einer Mischung zwischen Tradition, Heimatverbundenheit und zeitgemäßem Auftritt bestehen, als wichtiges Kommunikationsmedium – sowohl nach innen als auch nach außen.“

Schnaitheim mit seinem vielseitigen und vielschichtigen Potenzial an kleinen, mittelständischen Unternehmen mit einem großen Leistungsvermögen zu profilieren, ist daher auch das Ziel des Vereins, das mit zahlreichen Aktionen verfolgt wird: Das Maibaumfest, das jeweils am 30. April stattfindet, ist seit Jahrzehnten beliebt, und regelmäßig präsentieren sich die Mitglieder auf einer Leistungsschau, die im Jahr 2013 in Form eines „Firmenhoppings“ per Bus angeboten wurde. Und auch mit den Schnaitheimer Vereinen und Institutionen wird seit Jahren erfolgreich zusammengearbeitet, wie der mit dem Schnaitheimer Orts- und Heimatverein realisierte „Ortspfad Schnaitheim“ und zahlreiche Heimatbroschüren beweisen.



◀ Der riesige Maibaum und die Rundfahrt mit dem Oldtimerbus sind nur zwei Beispiele der Aktionen in Schnaitheim.

▼ In Mergelstetten organisiert SIM unter anderem eine Blutspendeaktion und das jährliche Glühweinfest.



Wichtig ist Bilics auch der Kontakt zu den benachbarten Handels- und Gewerbevereinen, wie er erklärt: „Der H.D.H. hat natürlich eine andere Größe und Struktur, aber die Kollegen in Mergelstetten sind uns sehr ähnlich.“

**Präsenz vor Ort.** Das bestätigt auch Peter Müller, der Vorsitzende des 2001 entstandenen Gewerbevereins SIM – die Selbstständigen in Mergelstetten. Sein Verein, der 2001 mit 15 Unternehmen gegründet wurde, kann heute bereits 51 Mitglieder aufweisen, auch hier vorwiegend aus dem Handwerksbereich, aber auch Dienstleister und Ladengeschäfte. „Wir sehen unsere Hauptaufgabe darin, den Menschen zu zeigen, wie wichtig es ist, auch die örtlichen Geschäfte und Dienstleister zu nut-

zen“ fasst Peter Müller die Mission von SIM zusammen – und möchte damit auch gegen die weitverbreitete „Geiz ist geil“-Mentalität ankämpfen, denn „damit entziehen wir uns selber die Grundlage für Wohlstand und Fortentwicklung in unserer Region“.

Dieses breite Angebot an Fachfirmen vor Ort, die „bei Bedarf eben auch mal am Samstagnachmittag kommen“, wie es Müller beschreibt, vorzustellen, ist Kernaufgabe des SIM, der dazu eine „Messe im Internet“ eingerichtet, aber auch bereits vier große Leistungsschauen organisiert hat. „Außerdem veranstalten wir zusammen mit der Feuerwehr jährlich ein Glühweinfest und helfen mit Spenden anderen Vereinen und Organisationen bei Veranstaltungen oder Renovierungen.“

## Mitglieder-Vorteile direkt vor Ort



Die Mitglieder der Heidenheimer Volksbank haben als Inhaber der Bank eine ganz besondere Bedeutung – und viele Vorteile.

Das **Bonusprogramm** stockt die Dividende für aktive Mitglieder noch weiter auf. Für viele Geschäftsbeziehungen gibt es Bonuspunkte, die die Dividende auf bis zu 10 % anheben können. Mit dem Kontoführungsmodell **VR-Giro-Internet** ist für Mitglieder vieles kostenlos, wie z. B. die weltweite Nutzung von Geldautomaten, Überweisungen online oder am Terminal und ein elektronischer Kontoauszug als PDF.

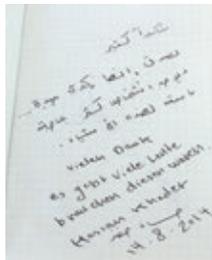
Mitglieder erhalten zudem die goldene **VR-BankCard Plus**, die in über 3.000 Partnerunternehmen spezielle Preisvorteile bietet, so z. B. bei vielen Geschäften aller Branchen, bei Dienstleistern vom Anwalt bis zum Schönheitsstudio oder bei Freizeitangeboten wie Sportstudios, Kinos und Musicals. Wo es Aktionen gibt, erfahren Sie online unter [www.vr-bankcardplus.de](http://www.vr-bankcardplus.de) oder mit den praktischen Apps für iPhone oder Android.

# „Nemms ond brengs“



**Ein Laden, in den man Dinge bringt, die man nicht mehr braucht, und die dort von anderen kostenlos abgeholt werden können, klingt zunächst ungewöhnlich. In Königsbronn funktioniert es aber perfekt ...**

Samstagvormittag herrscht reger Betrieb in der kleinen Garage in der Königsbronner Schickhardtstraße. Zwei Räume sind dicht gefüllt mit allerhand Waren – von Bekleidung und Spielsachen über Haushaltswaren bis hin zu Büchern, Videos und Schallplatten. Nur ein Verkäufer ist nirgends zu finden. „Nemms ond brengs“ steht denn auch über der Eingangstür und das beschreibt kurz und knapp das Konzept des Königsbronner „Umsonstladens“, der vom Tauschring Königsbronn betrieben wird. „Jeder kann hier all das vorbeibringen, was er nicht mehr braucht – und was für andere noch von Nutzen sein könnte“, erklärt Frieder Butz vom Tauschring die Idee. Kleine Sachen finden ihren Platz in den Regalen, für große Gegenstände wie Möbel und Elektrogeräte, die nicht in die beiden kleinen Räume passen, gibt es ein schwarzes Brett.



Dass das Angebot gern genutzt wird, beweisen die vielen Einträge im Gästebuch – auch auf Arabisch.

Regelmäßig nutzt Heidemarie Cebulla aus Zang den Laden, „so wie ich gerade zum Ausmisten komme“. Zur Zeit bringt sie einmal die Woche „Nachschub“ und meist gehen ihre Sachen zügig wieder weg. „Wir sollen nach vier Wochen wieder schauen, ob die Sachen noch da sind, und sie dann eben wieder mitnehmen“, erklärt sie die Regeln. „Mein Tischgrill für Hähnchen war aber schon nach zwei Tagen weg“, erinnert sich Heidemarie Cebulla. „Ich finde es klasse, dass es so etwas gibt“, ergänzt sie. „Der Schwabe als solcher wirft ja nichts weg“, und wenn sich hier für Dinge, die man selber nicht mehr braucht, noch dankbare Abnehmer fänden, sei das doch toll und schone auch die Umwelt. Einziger Dorn im Auge sind ihr nur die „Flohmarktleute“, die sich Dinge aus dem Laden holen, um sie dann verbotenerweise weiterzuverkaufen.

Auch Elke Schultes aus Königsbronn liefert gern Dinge im Umsonstladen ab. „Ein Haushalt wächst ja ständig“, erklärt sie schmunzelnd. Und so ist sie froh, dass noch gute Sachen, gerade von ihren Kindern, hier für einen guten Zweck eine zweite Verwendung finden. „Mir ist es aber schon wichtig, nicht irgendwelchen Ramsch herzubringen“, erklärt sie, während sie mit ihrer Tochter ein paar Kinderdrachen einräumt. „Was gleich wegging, waren Inlineskates oder ein Buggy – und ein Kleiderstapel wurde mir einmal sogar schon vor der Tür gleich abgenommen.“

Realisiert wurde der Laden ohne großen Geldaufwand hauptsächlich durch die vielen Arbeitsstunden der Vereinsmitglieder, von denen auch einer am Morgen aufschließt, nach dem Rechten sieht und abends wieder zusperrt. Zudem gab es viele Sachspenden für das Projekt, nicht zuletzt von der Heidenheimer Volksbank, deren Königsbronner Geschäftsstelle nur einen Katzensprung entfernt ist. „Zwei größere Punkte wurden von der Volksbank übernommen: zum einen der neue Boden und zum anderen das große Schild über der Tür“, erklärt Geschäftsstellenleiter Stefan Eipper das Engagement – und freut sich, dass der Laden so ein großer Erfolg geworden ist. 

*Geöffnet Montag bis Samstag jeweils 9 bis 18 Uhr*

Eine breite Auswahl an Büchern und Schallplatten, aber auch Geschirr und andere Haushaltswaren ...



... gehören ebenso wie Spielsachen und Bekleidung zum Sortiment des Umsonstladens in Königsbronn.

# Bezahlen leicht gemacht

Bezahlen mit Smartphone oder Tablet wird immer komfortabler. Mit Girocode und iZettle bietet die Volksbank dazu zwei spannende neue Möglichkeiten.



Überweisungen auszufüllen, war schon mit Kontonummer und Bankleitzahl nicht wirklich ein Vergnügen. Noch schwieriger ist das jetzt mit der 22-stelligen IBAN und eventuell sogar noch der dazugehörigen BIC. Gerade auf Smartphones oder Tablets mit ihren kleinen Monitoren schleichen sich dann schnell Fehler ein.

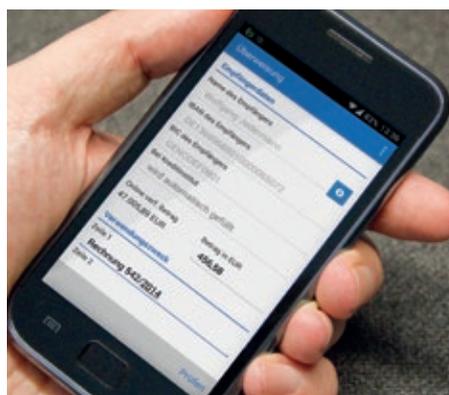
Mit dem GiroCode bietet die Volksbank jetzt eine praktische Lösung an. Er besteht aus einem QR-Code, in dem alle wichtigen Daten für die Überweisung enthalten sind: Empfänger, IBAN, BIC, Betrag und Verwendungszweck. Ein mühsames Abschreiben all dieser Daten ist damit Vergangenheit. „Nach dem Scannen mit der Kamera des Smartphones stehen alle Angaben in der Überweisungsmaske der Online-Banking-App bereit und können anschließend wie gewohnt mit einer TAN freigegeben werden“, erklärt Jürgen Ortlieb, bei der Heidenheimer Volksbank verantwortlich für den Zahlungsverkehr.

**Vorteile auf beiden Seiten.** Aber auch der Rechnungsempfänger profitiert vom neuen GiroCode-Verfahren. Seine Daten werden ohne die Gefahr von Schreibfehlern in die Überweisung übernommen, die Zahlung erfolgt schneller und das Bezahlen wird für seine Kunden deutlich komfortabler.

Der QR-Code entspricht der europaweit gültigen EPC-Norm und kann kostenlos eingesetzt werden. Viele Faktura-Programme unterstützen bereits den Girocode, sodass er ganz problemlos auf jede Rechnung aufgedruckt werden kann. Für Anwender, die ihre Rechnungen mit Office-Programmen erstellen, steht auf der Website [www.girocode.de](http://www.girocode.de) ein prakti-

sches Tool zur Verfügung, das nach der Eingabe aller Daten den QR-Code erstellt, der dann nur noch in das Rechnungsdokument kopiert werden muss.

**Pfiffige Idee aus Skandinavien.** Dass die Schweden nicht nur Möbel entwerfen können, beweist ein kleines Start-up aus Stockholm namens iZettle. Es entwickelte ein kompaktes Kartenlesegerät, das per Bluetooth in weniger als einer Minute mit dem Smartphone oder Tablet verbunden wird und damit ein vollwertiges Kartenterminal entstehen lässt. Dabei kann eine große Zahl verschiedener Geräte unter iOS oder Android genutzt werden.



Der Kunde muss nun nur noch seine EC- oder Kreditkarte in das Kartenlesegerät einstecken und auf der Tastatur seine PIN eingeben. Die Bezahlung erfolgt anschließend über die auf dem Smartphone oder Tablet installierte Software. Durch die PIN-Eingabe und die Verschlüsselung nach PCI-DSS-Standard genügt der Dienst auch höchsten Sicherheitsanforderungen.

Für jede Zahlung wird beim Empfänger eine geringe Gebühr von 0,95 % bei EC-Karten bzw. 2,75 % bei Kreditkarten fällig. Weitere Kosten fallen dagegen nicht an und es müssen auch keine Vertragslaufzeiten eingehalten werden, sodass iZettle auch für kleine Unternehmen eine ideale Lösung ist, flexible Möglichkeiten zur Kartenzahlung anzubieten. Für kleine Restaurants, Cafés oder Geschäfte, aber auch für Anbieter auf Flohmärkten oder Kassierer von Vereinen bietet iZettle damit ein einfach anzuwendendes System, das jederzeit und überall schnelle und sichere Zahlungen ermöglicht.

Alles was man für die Nutzung braucht, ist das Lesegerät, das es für weniger als 80 Euro bei der Heidenheimer Volksbank gibt, und eine kostenlose Registrierung auf der Website von iZettle.

Genutzt werden können dabei sowohl Maestro- als auch VPay-Karten sowie Kreditkarten unter anderem von Visa, Mastercard oder American Express.

Der GiroCode macht es noch einfacher, alle Rechnungen schnell mit dem Smartphone zu bezahlen. Und mit iZettle ist Bezahlen per EC- oder Kreditkarte jetzt überall und jederzeit möglich.

# Karriere- sprungbrett Praktikum



Eine Ausbildung bei der Heidenheimer Volksbank ist für junge Leute sehr attraktiv. Um schon vorher einmal zu sehen, was dort so passiert, ist ein Praktikum der ideale Einsteig.

Mehr Infos gibt es bei Sarah Stutzmiller, der Ausbildungsverantwortlichen der Heidenheimer Volksbank, unter der Telefonnummer 07321 311-107 oder per E-Mail an [sarah.stutzmiller@hdh-voba.de](mailto:sarah.stutzmiller@hdh-voba.de).

Unter den Ausbildungsberufen in Deutschland findet sich der Bankkaufmann – oder natürlich auch die Bankkauffrau – seit Jahren unter den Top Ten, im Jahr 2013 mit über 13.000 neuen Ausbildungsverträgen.

**Vom Praktikum in die Ausbildung.** Acht dieser Azubis, die 2013 die Ausbildung begannen, sind bei der Heidenheimer Volksbank tätig. Eine davon ist die 18-jährige Anita Scheuing aus Zang. In ihrer Königsbronner Realschule war sie vor einigen Jahren bei einem Seminar mit Sarah Stutzmiller, der Ausbildungsverantwortlichen der Heidenheimer Volksbank, dabei – und war wohl gleich so von der Branche fasziniert, dass sie sich kurz später persönlich bei Sarah Stutzmiller für ein Praktikum bewarb. Eine Woche in den Ferien war sie dann als Neuntklässlerin in der Bank unterwegs und wurde von einem Azubi durch die ver-

schiedenen Abteilungen geführt. Besonders das Rechnungswesen und die Marktfolge hatten ihr gefallen und so entschied sie sich trotz anderer Praktika als Krankenpflegerin und Physiotherapeutin für eine Ausbildung bei der Heidenheimer Volksbank, wo sie nun bereits im zweiten Lehrjahr ist und gerade am Schalter in der Geschäftsstelle Königsbronn arbeitet.

Die Tätigkeit am Schalter gehörte auch zur Ausbildung von Steffen Rimpf, der während der Schulzeit am Hellenstein-Gymnasium in der 10. Klasse sein BOGY-Praktikum (Berufsorientierung für Gymnasien) bei der Volksbank machte. Spannend waren für ihn vor allem der Bereich der Expedition, die den Dokumentenverkehr mit den Zweigstellen abwickelt, und das Marktbearbeitungscenter. Auch wenn er nach dem Abitur noch unsicher war, hat er seine Entscheidung zu einer Bankausbildung bisher nicht bereut. Und von den vielen Bereichen, die er bisher durchlaufen hat, kannte er viele schon vom Praktikum.



◀ Ob in der Beratung, der Marktfolge oder am Schalter – die Volksbank-Azubis Anita Scheuing und Steffen Rimpf haben viele Bereiche der Bank schon während ihres Praktikums kennengelernt.

▼ Sowohl Praktikanten als auch Azubis werden bei der Volksbank von Sarah Stutzmiller intensiv betreut.



**Vorteile für beide Seiten.** So sind Praktika für Schüler eine perfekte Möglichkeit, rechtzeitig einen Blick hinter die Kulissen werfen zu können. Rund 25 bis 30 Praktikanten sind jährlich bei der Heidenheimer Volksbank zu finden – während BORS (Berufsorientierung für Realschulen), BOGY oder ganz unabhängig. Sarah Stutzmiller ist davon überzeugt, dass das System beiden Seiten Vorteile bietet: „Die neuen Azubis wissen, was sie erwartet. Und wir als Bank kennen unsere Bewerber schon vorher.“ Immerhin hat rund die Hälfte der Azubis zuvor ein Praktikum absolviert.

Praktika sind im Rahmen der Berufsorientierung, aber auch in den Ferien möglich. Wer sich bewerben möchte, sollte rund sechs bis acht Wochen vorher das Online-Bewerbungsformular auf der Website der Heidenheimer Volksbank ausfüllen, empfiehlt Sarah Stutzmiller und ergänzt: „Wer Spaß am Umgang mit Menschen und Interesse an Wirtschaft und Finanzen hat, wird bei uns sicher ein spannendes Praktikum erleben.“



# Top Bonus – Prämien für junge Kunden

„Non vitae, sed scholae discimus – Nicht für das Leben, sondern für die Schule lernen wir“, meinte schon der römische Philosoph Seneca – auch wenn sein Zitat heute meist umgekehrt verwendet wird. Jetzt lohnt sich das Lernen für die Schule aber gleich doppelt, denn für jeden Einser im Schuljahresendzeugnis bekommen junge Kunden der Heidenheimer Volksbank eine Prämie von 2 Euro auf ihr Girokonto über-



wiesen. Auch für andere Leistungen gibt es attraktive Boni: 5 Euro zur bestandenen Fahrradprüfung oder PKW-Fahrschulprüfung, 10 Euro für einen erfolgreichen Schulabschluss sowie sogar 20 Euro für ein erfolgreiches Ausbildungs- oder Studienende. Voraussetzung ist nur ein Girokonto bei der Heidenheimer Volksbank. Dann werden alle Prämien am Jahresende dort gutgeschrieben. Bei neu abgeschlossenen Verträgen winken weitere Prämien, wie z. B. 5 Euro für das VR-Giro-MeinKonto oder eine Mitgliedschaft bei der Heidenheimer Volksbank, 10 Euro für Fondssparpläne oder Bausparverträge und 20 Euro für Riesterverträge oder Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Ob für gute Zeugnisse, Abitur, Realschulabschluss oder die bestandene Führerscheinprüfung – das Bonusprogramm der Heidenheimer Volksbank zahlt dafür attraktive Prämien.



# Jetzt mitmachen und 5 x 2 Karten für den Kulturwinter Erpfenhausen gewinnen!

		9	8	4			1	3
	4	2			3			
1			6				4	8
4	7	3			1		6	
			7			5	3	
	8		2		6			
3							8	4
6	9						5	
		8	4	1	9			6

Auch für den Winter 2014/2015 hat Benny Jäger auf seinem Kulturhof Erpfenhausen wieder viele interessante Events auf dem Programm: ob Comedy mit Bidla Buh, Kabarett mit Herrn Hämmerle und der Swing- und Soul-Diva Fola Dada oder „Weihnachda auf Schwäbisch“. Gewinnen Sie 5 x 2 Karten für Erpfenhausen! 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](mailto:gewinnspiel@hdh-voba.de). Einsendeschluss ist der 30. November 2014. Viel Glück! Unter den Teilnehmern des letzten Preisrätsels verlost wir 5 x 4 Eintrittskarten für das Open-Air-Kino in Heidenheim. Gewonnen haben Maria Hess, Renate Singer, Anne Nowotny, Heidi Stechert und Adrian Wörner. Einige der Gewinner nahmen ihre Tickets aus der Hand des Volksbank-Vorstandsvorsitzenden Oliver Conradi entgegen.

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](mailto:info@hdh-voba.de). V.i.S.d.P: Jürgen Pröbste – Konzeption, Text und Gestaltung: cmc centrum für marketing und communication gmbh, Erchenstraße 10, 89522 Heidenheim, [info@cmc-online.de](mailto:info@cmc-online.de) – Druck: Druckerei Bairle, Dischingen – Bildnachweis: cmc (3, 5, 8, 12-14); DIE Schnaitheim e.V. (10, 11); Fotolia: Amat (7), contrastwerkstatt (6, 9), denphumi (7), Durakovic (15), Eisenhans (7), fotoinfot (3), Fotowerk (8), goodluz (8, 9), grafikplusfoto (4, 15), Kadmy (5), Kahlmann (15), Kurhan (3), poligonchik (7), Popov (5, 7), Raths (15), vege (1), wellphoto (14), wirojsid (5); H.D.H. (10); Heidenheimer Volksbank (4, 15); Benny Jäger (15); Patrik Linden (13); K.-P. Preußger (5, 10); SIM Mergelstetten (10, 11)

Herzlichen  
Glückwunsch  
zum Gewinn  
einer Mercedes  
A-Klasse!



**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](http://www.vr-gewinnsparen.de)

