

ERFOLGREICHE # ZUKUNFT



INHALT

- 3 VORWORT DES VORSTANDES
- 4 BERICHT DES AUFSICHTSRATES
- 6 GESCHÄFTSENTWICKLUNG
- 8 FÖRDER-, SOZIAL- UND NACHHALTIGKEITSBILANZ

VERBUNDEN MIT DER HEIMAT UND UNSEREN KUNDEN

- 10 MICHAEL HEIM, ÜBERLINGEN: LÄUFER FÜR LANGE STRECKEN
- 11 DANIEL KNEULE, MARKDORF: ZUR STELLE, WENN ES BRENNT
- 12 OLIVER FINKBEINER, IMMENSTAAD: FINANZENTSCHEIDER MIT HELFERGEN
- 13 RAINER BÜHLER, STOCKACH: BERATER AUF DEM BOLZPLATZ
- 14 MARKENBOTSCHAFTER BENEDIKT HOFFMANN: DAS PRINZIP BESTÄNDIGKEIT
- 16 AZUBI-Projekt: SOCIAL MEDIA IN EIGENREGIE

IN DER REGION, FÜR DIE REGION

- 18 VR EIGENHEIM & FLEXIBILITÄT: WÜNSCHE FINANZIEREN, EIGENTÜMER BLEIBEN
- 20 UNSER GENOSSENSCHAFTLICHES ÖKOsystem
- 20 GENOSSENSCHAFTSFORSCHERIN IM INTERVIEW: TREIBER REGIONALER WERTSCHÖPFUNG
- 22 MITARBEITER- UND KUNDENUMFRAGE: KRISE ALS CHANCE FÜR NEUE NÄHE
- 24 FIRMENKUNDE MEDIA WERKSTATT BODENSEE GMBH: FACHKRÄFTE FÜR MORGEN
- 26 FIRMENKUNDE VARI-TECH GMBH: AUFBRUCH IN DIGITALE DOKUMENTATION

UNSERE GESELLSCHAFT NACHHALTIG STÄRKEN

- 28 VOLKSBANK VERTICAL: GEMEINSAM BERGE ERKLIMMEN
- 30 BILDUNGSPARTNERSCHAFTEN: BILDUNG UND BERUF FÖRDERN
- 31 WÜNSCH DIR WAS
- 32 VIRTUELLE EVENTS
- 34 JAHRESABSCHLUSS ZUM 31.12.2021

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:

Volksbank eG, Sitz Überlingen
Landungsplatz 11
88662 Überlingen
Telefon 07551 930 0
Telefax 07551 930 9010
mail@volksbank-ueberlingen.de
www.volksbank-ueberlingen.de

KONZEPTION, REDAKTION, UND GESTALTUNG:

SK Alpha | Eine Marke der
SK ONE GmbH
Max-Stromeyer-Straße 178
78467 Konstanz
Telefon 07531 999 1440
alpha@suedkurier.de
www.suedkurier-alpha.de

DRUCK:

Druckhaus Zanker
Gutenbergstraße 2
88677 Markdorf
Telefon 07544 5092 0
Fax 07544 5092 29
info@druckhaus-zanker.de
www.druckhaus-zanker.de

FOTOGRAFIE:

Titel: b.lateral - creative agency

Wenn nicht anders vermerkt, wurden die Fotos von den
betroffenen Einrichtungen, Organisationen und Unternehmen
zur Verfügung gestellt.

Hinweis:

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir
im Geschäftsbericht auf die parallele
Verwendung der Sprachformen männlich,
divers und weiblich. Sämtliche Personen-
bezeichnungen gelten gleichwohl für alle
Geschlechter.

VORWORT DES VORSTANDES



Der Vorstand: Markus Ott (Vorstand Vertrieb),
Andreas Tyrra (Vorstandsvorsitzender und Vorstand Produktion & Steuerung) (v.l.)

SEHR GEEHRTE MITGLIEDER, SEHR GEEHRTE KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

das vergangene Jahr kann man kurz und prägnant mit „herausfordernd – anstrengend – erfolgreich“ bezeichnen. Ich bin daher sehr stolz auf unser Volksbank-Team und unser gemeinsames Engagement.

Das gute Ergebnis ist erneut ein Beweis, dass die Volksbank als Genossenschaft gerade in schwierigen Zeiten als Partner sehr gefragt ist. Zu der nach wie vor andauernden Covid-19-Pandemie kam zu Beginn des Jahres 2022 mit dem unfassbaren Ukraine-Krieg ein weiteres, sehr belastendes Krisen-Moment hinzu.

Wir bleiben aber bei unserem positiven Denken und haben gerade deshalb unseren Geschäftsbericht 2021 mit „Erfolgreiche Zukunft“ überschrieben.

Unserer Volksbank wird eine erfolgreiche Zukunft bevorstehen, wenn wir unsere heute klassische Genossenschaftsbank zu einem leistungsstarken genossenschaftlichen Ökosystem mit den Bedürfnissen unserer Mitglieder und Kunden im Fokus weiterentwickeln. Gleichzeitig werden wir unseren gesellschaftlichen Förderauftrag in seinen vielen Facetten in unserer schönen Bodenseeregion weiterhin erlebbar machen. Dabei bedarf es natürlich eines wirtschaftlich angemessenen Erfolges, um die Erfüllung des genossenschaftlichen Fördergedankens erst zu ermöglichen. Die Angemessenheit dieses wirtschaftlichen Erfolges zeichnet sich aber nicht durch Gewinnmaximierung, sondern vielmehr an dem notwendigen Grad zur Zukunftssicherung unserer Volksbank aus.

Letztendlich teilen wir unseren unternehmerischen Erfolg mit der Region, um auch sie für die Zukunft zu stärken. Als Genossenschaftsbank geht es uns um mehr als das klassische Bankgeschäft, auch wenn dies Kern unseres Leistungskranzes bleibt. Wir möchten unseren Mitgliedern und Kunden mit neuen und sinnvollen Zusatzleistungen echten Mehrwert schaffen. Die Nachhaltigkeit, die quasi in unserer genossenschaftlichen DNA verankert ist, spielt dabei eine bedeutende Rolle.

Und unser Erfolg basiert natürlich auch ganz wesentlich auf unseren Werten. Das „V“ in Volksbank steht für Vertrauen, Verlässlichkeit und Verantwortung. Unsere Werte werden innerhalb der Volksbank genauso gelebt wie in der Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedern und Kunden. Diese Markenwerte erlauben es uns, den eingeschlagenen erfolgreichen Weg weiterzuverfolgen.

Das vergangene Geschäftsjahr hat uns allen sehr deutlich vor Augen geführt, was wirklich zählt: Gesundheit und finanzielle Sicherheit. Als die Genossenschaftsbanker sind wir die Vertrauensperson unserer Mitglieder und Kunden in Sachen Finanzen - und darüber hinaus. Das spüren wir tagtäglich im Gespräch. In diesem Geschäftsbericht schildern vier unserer Berater, was es heißt, Genossenschaftsbanker zu sein und Kunden vor Risiken zu schützen sowie mitzuhelfen, dass sich Träume und Wünsche erfüllen. Das haben wir in der Vergangenheit getan, das werden wir in Zukunft tun – und wir tun es sehr gern.

In diesem Sinne danke ich auch allen, die zum Erfolg der Volksbank im Jahr 2021 ein weiteres Mal beigetragen haben: Ihnen, unseren Mitgliedern, Kunden und Geschäftspartnern, unseren Mitarbeitern und dem Aufsichtsrat für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Ich wünsche Ihnen alles erdenklich Gute für eine „erfolgreiche Zukunft“.

Überlingen, im Juni 2022
Andreas Tyrra
Vorsitzender des Vorstandes

BERICHT DES AUFSICHTSRATES



Der Aufsichtsrat: Hartmut Hueber (Glasermeister, Überlingen), Martin Hahn (Landwirt, Überlingen), Heinrich Besserer (Aufsichtsratsvorsitzender und Rechtsanwalt, Überlingen), Barbara Härle (Diplom Betriebswirtin, Markdorf), Florian Hildebrand (Diplom Ingenieur, Bodman-Ludwigshafen), Siegfried Heger (Diplom Ingenieur, Immenstaad), und Horst Rudy (Diplom Betriebswirt, Bodman-Ludwigshafen) (v. l.)

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

das Geschäftsjahr 2021 war wieder erfolgreich, trotz des Niedrigzinsumfelds und zunehmender staatlicher Regulatorik. Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben umfassend erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in regelmäßigen Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Die vom Vorstand erarbeitete Geschäfts- und Risikostrategie sowie die Eckwertplanung für die nächsten fünf Jahre wurden ausführlich besprochen.

Im Geschäftsjahr 2021 fanden fünf Gesamtaufwandsratssitzungen, vier Sitzungen des Kreditausschusses sowie zwei Sitzungen des Bauausschusses statt.

Der Jahresabschluss, der Lagebericht und der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses wurden vom Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Dieser entspricht unter Einbeziehung des Gewinnvortrags den Vorschriften der Satzung.

Die gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses 2021 obliegt dem baden-württembergischen Genossenschaftsverband e.V.. Über das Ergebnis dieser genossenschaftlichen Pflichtprüfung wird der Aufsichtsrat der Vertreterversammlung berichten. Der Aufsichtsrat empfiehlt den Vertretern, die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses, einschließlich einer Vorwegzuweisung zu den Ergebnisrücklagen, zu beschließen.

Aus dem Aufsichtsrat scheidern turnusmäßig aus:

- Frau Barbara Härle
- Herr Siegfried Heger
- Herr Hartmut Hueber

Herr Siegfried Heger kann aufgrund der satzungsmäßigen Altersgrenze nicht mehr gewählt werden. Die Wiederwahl von Frau Härle und Herrn Hueber ist zulässig und wird vorgeschlagen.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Siegfried Heger für seine über 20-jährige erfolgreiche Arbeit zum Wohle unserer Bank.

Das Wirtschaftswachstum betrug im Jahr 2021 2,9 Prozent, gegenüber einem Rückgang um 4,9 Prozent im Vorjahr. Die Arbeitslosenquote sank im Jahr 2021 um 0,2 Prozent auf 5,7 Prozent. Der Jahresabschluss zeigt: Unsere Volksbank hat wiederum ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Die Eigenkapitalquote ist überdurchschnittlich hoch, dank konsequenter Einhaltung der genossenschaftlichen Prinzipien zum Vorteil von Kunden und Mitgliedern, nämlich Nachhaltigkeit anstelle von oft riskanter Gewinnmaximierung.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und den Betriebsratsmitgliedern der Volksbank für die im Geschäftsjahr 2021 geleistete Arbeit Dank und Anerkennung aus. Eine realistische Prognose für das Jahr 2022 abzugeben ist wegen der politischen Lage, bedingt durch den Krieg in der Ukraine, kaum möglich. Wir hoffen alle, dass die kriegerischen Handlungen bald beendet werden und der Bevölkerung weiteres Leid erspart bleibt. Wie lange dies dauern wird, wissen wir nicht.

Der Aufsichtsrat ist überzeugt, dass es dem Vorstand, den Mitarbeitern und dem Betriebsrat gelingen wird, die anstehenden Herausforderungen zu meistern und die Volksbank Überlingen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Überlingen, im Juni 2022
Heinrich Besserer
Vorsitzender des Aufsichtsrates

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

BETREUTES KUNDENGESCHÄFTSVOLUMEN

Wir konnten im Geschäftsjahr 2021 unser betreutes Kundengeschäftsvolumen um erfreuliche 283,4 Mio. € gegenüber dem Vorjahr ausbauen. Damit befinden wir uns nunmehr seit vielen Jahren auf einem kontinuierlichen und nachhaltigen Wachstumspfad. Diese langfristige Entwicklung basiert auf unserer guten Position im regionalen Markt sowie auf der sehr guten Kundenzufriedenheit.

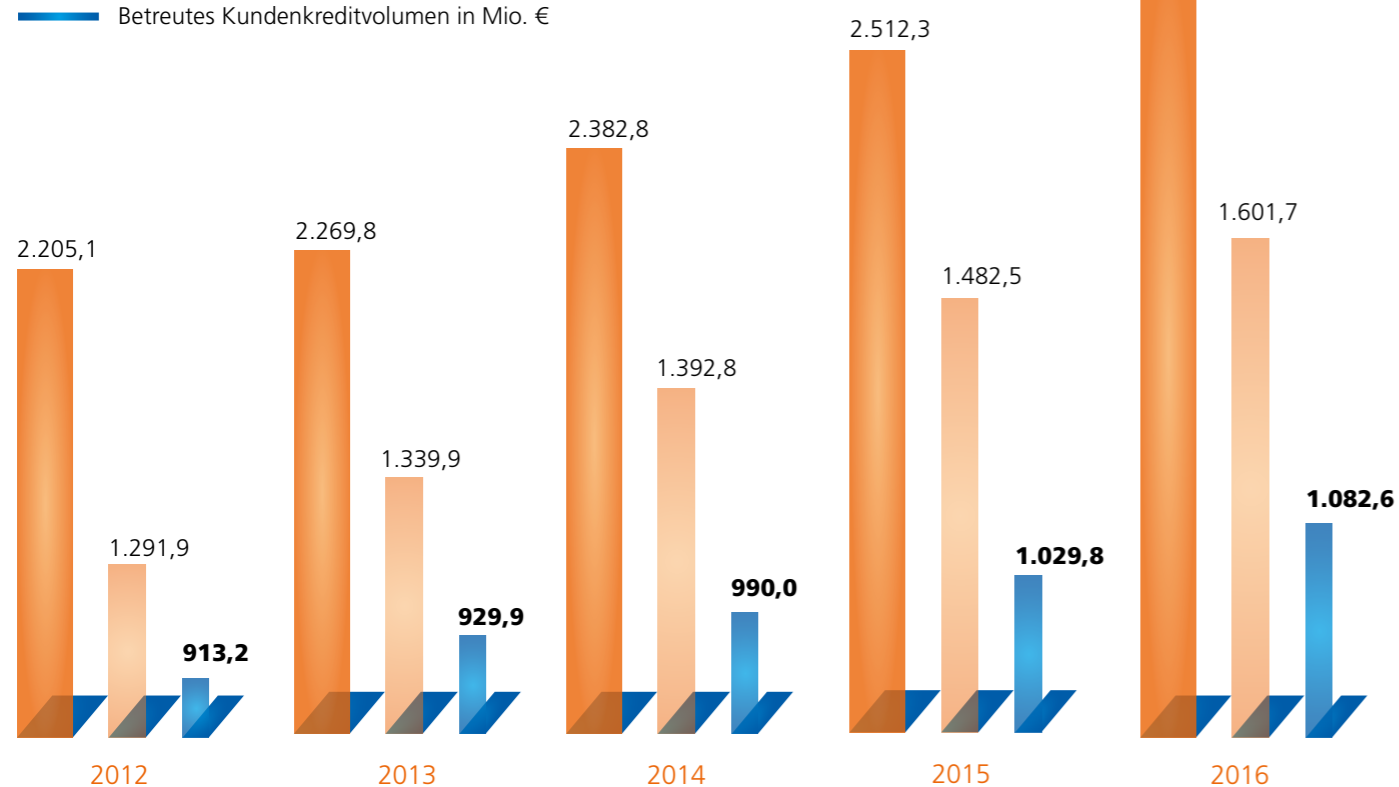
BETREUTES KUNDENKREDITVOLUMEN

Der Finanzierungsbedarf für gewerbliche und private Vorhaben war aufgrund des unverändert niedrigen Zinsniveaus ungebremst hoch. So steigerten wir unser betreutes Kreditvolumen um 130,7 Mio. € im Geschäftsjahr 2021. Wir konnten dem Finanzierungsbedarf unserer Mitglieder und Kunden über 356,2 Mio. € an neuen, wirtschaftlich tragfähigen Kundenwünschen jederzeit entsprechen. Der wesentliche Anteil entfällt auf Wohnbaufinanzierungen mit langfristiger Zinsbindung und gewerbliche Finanzierungen.

BETREUTES KUNDENANLAGEVOLUMEN

Die anhaltend expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank und die damit einhergehenden niedrigen Zinsen mit teilweise negativen Zinsen am Geld- und Kapitalmarkt bestimmte das Anlageverhalten auch im vergangenen Geschäftsjahr. Unsere Mitglieder und Kunden vertrauen uns weiterhin ihr Vermögen an. Getreu unserer aktuellen Kampagne "#Geld neu denken" bieten wir nachhaltige Anlagestrategien in dem aktuellen negativen Zinsumfeld an. Alle bilanziellen Einlagen sind durch die Mitgliedschaft der Volksbank in den verbundspezifischen Sicherungseinrichtungen zu 100% abgesichert; damit geht dieser Schutz deutlich über die gesetzliche Absicherung hinaus.

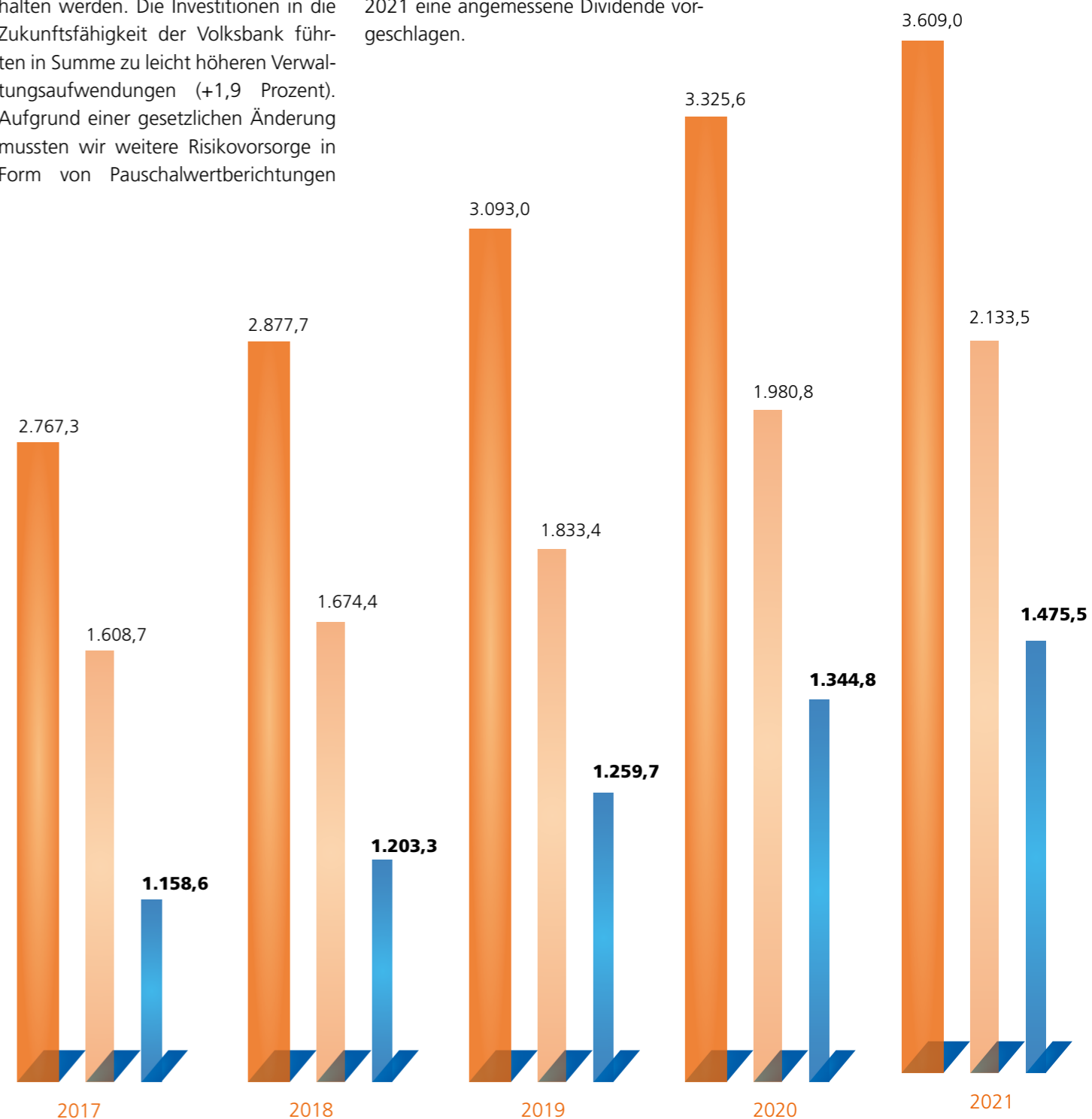
■ Betreutes Kundengeschäftsvolumen in Mio. €
■ Betreutes Kundenanlagevermögen in Mio. €
■ Betreutes Kundenkreditvolumen in Mio. €



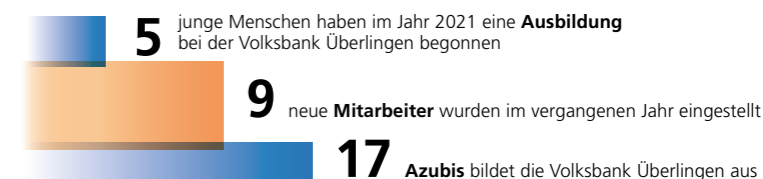
ERTRAGSENTWICKLUNG

Der Zinsüberschuss stellt unverändert die wichtigste Ertragskomponente der Volksbank eG Überlingen dar. Dieser konnte trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen gesteigert werden. Der Provisionsüberschuss als zweite zentrale Ertragsquelle konnte nahezu auf dem sehr guten Vorjahreswert gehalten werden. Die Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der Volksbank führten in Summe zu leicht höheren Verwaltungsaufwendungen (+1,9 Prozent). Aufgrund einer gesetzlichen Änderung mussten wir weitere Risikovorsorge in Form von Pauschalwertberichtigungen

nach IDW RS BFA 7 betreiben. Diese wurden aus dem laufenden Ergebnis gestemmt. Hierdurch ergibt sich ein leicht geringerer Jahresüberschuss im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Ergebnis ermöglicht uns eine weiterhin gesunde Eigenkapitalstärkung. Der Vertreterversammlung wird für das Geschäftsjahr 2021 eine angemessene Dividende vorgeschlagen.



3.609.000.000 €
Kundengeschäftsvolumen 2021



1.915.388.554 €
Bilanzsumme 2021

268 Mitarbeiter aus der Region beschäftigt die Volksbank Überlingen

356.151.315 €

Neukreditvolumen hat die Volksbank Überlingen zu einem Großteil in der Region vergeben

121.362 € hat die Volksbank Überlingen für **soziales Engagement** zur Verfügung gestellt

1.201.845 €

zahlte die Volksbank Überlingen an **Gewerbesteuer**

Ø **126.295 Online-Überweisungen** pro Monat

480.766 €

an **Dividende** schüttete die Volksbank Überlingen zur Förderung ihrer Mitglieder aus

Ø **119.373 Webseitenbesuche** pro Monat



76.101

Kunden vertrauen den Finanzdienstleistungen der Volksbank Überlingen

5.952 Facebook-Fans

12.639.487 €

verfügbare Kaufkraft flossen in die Region durch die Gehaltszahlungen an Mitarbeiter

11.000 € "Wünsch dir was" für Vereine



20.000 € "Wünsch dir was" für Kitas und Schulen



NACHHALTIGE AUSGABEN IN 2021 IM SINNE DER ESG-KRITERIEN IN DER AUSSENWIRKUNG: DIVIDENDE, GEWERBESTEUER, SOZIALES ENGAGEMENT, AUSGABEN AN REGIONALES HANDWERK, HANDEL UND DIENSTLEISTUNGEN.



NACHHALTIGE AUSGABEN IN 2021 IM SINNE DER ESG-KRITERIEN IN DER INNENWIRKUNG: BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT, FREIWILLIGE LEISTUNGEN, WEITERBILDUNGSTAGE, EXTERNER WEITERBILDUNGS-AUFWAND, VERANSTALTUNGEN UND FEIERN.



BEREITS CA. 80 % DER INVESTITIONEN AUS EIGENANLAGEN SIND NACHHALTIGE INVESTMENTS.



QUOTE MOBILE ARBEITSPLÄTZE



Nachhaltigkeit liegt in unserer DNA als Genossenschaftsbank verankert. Für die nachhaltige Entwicklung unserer Heimat im Sinne der ESG-Kriterien Umwelt (Environment), Gesellschaft (Social) und Unternehmensführung (Governance), ergreifen wir Maßnahmen wie: Digitalisierung von Prozessen zur Reduzierung des Ressourcenverbrauchs, Energieeffizienz- und Gebäudemanagement, Angebote zur Gesundheitsförderung und Maßnahmen zur Familienfreundlichkeit und Work-Life-Balance für Mitarbeiter, Nutzung nachhaltiger Mobilitätskonzepte mit Jobrad und E-Mobilität sowie den Bezug von Ökostrom mit Ladestation, Maßnahmen zur Gleichstellung und Diversity sowie die stetige Angebotserweiterung um nachhaltige Produkte für Mitglieder und Kunden.

LÄUFER FÜR LANGE STRECKEN

KREDITVERMITTLERBETREUER | WOHNBAUFINANZIERUNG

Die Hauptgeschäftsstelle mit Blick auf den Bodensee ist Michael Heims Schaffensort. Seit 32 Jahren ist der gebürtige Stockacher bei der Volksbank, davon zehn Jahre in der Wohnbaufinanzierung. Mit langem Atem sprintet der Berater in Überlingen für seine Kunden über die Ziellinie – dabei vergisst er auch den Humor nicht.

Links oder rechts abbiegen. Das ist die zentrale Frage, die Michael Heim in seiner Freizeit beantwortet: Die Antwort entscheidet darüber, ob seine Laufstrecke von Überlingen aus in östlicher oder westlicher Richtung am Bodenseeufer entlangführt. Denn Sport ist dem 49-Jährigen wichtig. Zumal gerade er als Bankberater weiß, dass Ausdauer und Durchhaltevermögen in finanziellen Angelegenheiten von großer Bedeutung sind, genauso wie Schnelligkeit und Flexibilität.

Schon die Entscheidung bei der Volksbank zu beginnen, hatte eine sportliche Komponente: Über einen Mitspieler im Tennisverein hatte der Stockacher Kontakt zur heimischen Filiale. „Zahlen waren damals schon mein Ding“, sagt Michael Heim rückblickend. 1990 begann er mit der Ausbildung, und er ist immer noch gern an Bord. Zu seinen Aufgaben neben der Betreuung von Kreditvermittlern zählt die Wohnbaufinanzierung. Der genossenschaftliche Aspekt spricht ihn an: „Wenn man auf dem Land aufgewachsen ist, hat Gemeinschaft einen besonderen Stellenwert.“ Das war mit ein Grund, dass er viele Jahre Vorstandsmitglied eines Sportvereins war und immer noch als Schatzmeister der Überlinger CDU über deren Finanzen wacht.

Nähe und Miteinander ist für Michael Heim im Umgang mit Kunden unerlässlich: Für ihn ist der Austausch per E-Mail und auf digitale Weise der perfekte Weg, um schnell und präzise zu kommunizieren. Sein Anspruch: Auf E-Mails sollte man nicht erst nach drei oder vier Tagen antworten, sondern am besten innerhalb von einer halben Stunde. „Auch das macht Nähe aus, wenn Kunden sofort von mir eine Rückmeldung zu ihrem Anliegen haben – schließlich begleite ich sie ein Stück in ihr Eigenheim.“

Diese digitale Nähe lebt der Berater selbst: Seine vielen sportlichen Aktivitäten und Ziele füllen seinen Instagram-Account. Kurz und direkt, ohne Umschweife und ehrlich, zeigt sich der gebürtige Stockacher da, ganz gleich, ob er den virtuellen Marathon der Volksbank Überlingen 2021 absolviert hat, für den Marathon in Berlin 2022 trainiert oder eine Runde mit dem E-Bike gedreht hat – entweder links oder rechts am See entlang.



WENN MAN AUF DEM LAND AUFGEWACHSEN IST, HAT GEMEINSCHAFT EINEN BESONDEREN STELLENWERT. DAS GILT AUCH FÜR DIE VOLKSBANK ÜBERLINGEN: WIR STELLEN UNSERE KUNDEN UND DEREN BEDÜRFNISSE IN DEN MITTELPUNKT.

MICHAEL HEIM

ZUR STELLE, WENN ES BRENNT

BERATER UNTERNEHMENSKUNDEN | SPEZIALIST FÜR BAUTRÄGER

Markdorf liegt im äußersten Osten des Geschäftsgebietes. Das Besondere an den Menschen ist ihre „direkte und offene Art, die Herzlichkeit gegenüber Mitmenschen und die Innovationen“, sagt Unternehmenskundenberater Daniel Kneule über seine Wahlheimat. Hier ist er seit zehn Jahren für die Volksbank und ihre Werte im Einsatz.

Wenn es brennt, muss schnell und verantwortungsbewusst entschieden werden. Welche Gefahren liegen vor, wer übernimmt welche Aufgabe, welche Mittel und Geräte brauchen wir noch, was können wir schützen und retten? Daniel Kneule trägt als ehrenamtlicher Kommandant der Freiwilligen Feuerwehr Markdorf viel Verantwortung. Doch damit kennt er sich aus: Als Berater für Unternehmenskunden geht es auch oft um wegweisende Entscheidungen.

Dass er vor gut 24 Jahren den richtigen Weg als Bankkaufmann gewählt hat, steht für Daniel Kneule außer Frage. Er startete seine Karriere bei den Kollegen in Rot. Seit zehn Jahren ist der gebürtige Albstädter für die Volksbank aktiv: „Ich habe mich so entschieden, weil sie die Werte lebt und verkörpert, die ich auch lebe.“ Dazu zählen das genossenschaftliche Prinzip, der Ansatz zur Selbsthilfe und die zentrale Stellung von Kunden und Mitgliedern innerhalb

des Ökosystems. Heute berät der diplomierte Bankbetriebswirt vor allem regionale Unternehmer in allen finanziellen Fragen. „Ich finde es wichtig sowohl beruflich als auch privat in der Region etwas Sinnvolles zu tun, und mitzuhelfen, die Region voranzubringen, zu entwickeln und eine nachhaltige Zukunft mitzugestalten.“

Seine Kraft bezieht der 41-Jährige aus der Wertschätzung, die ihm von seinen Kunden und den Feuerwehrkameraden entgegengebracht wird – und von der eigenen Familie. „Die steht hinter mir, auch wenn ich eben nicht sehr viel Zeit zu Hause verbringe.“ Für sie würde er auch „alles andere stehen und liegen lassen“. Denn Daniel Kneule ist stets zur Stelle, wenn er dringend gebraucht wird. Umso wichtiger ist diese Zeit in den eigenen vier Wänden in Markdorf, wo er seit mehr als zwei Jahrzehnten lebt. „Ich liebe es, am Haus oder im Garten zu arbeiten. Umbauen, renovieren – das ist für mich der Ausgleich zu klassischer Arbeit, die sehr geprägt ist von vielen Gesprächen und reiner Büroarbeit.“

Das partnerschaftliche Miteinander in seinem Beruf und auch in der Feuerwehr bildet für Daniel Kneule die Basis seines Tuns. „Wir sehen uns als Sparringspartner, nicht nur als Finanzierungsgeber. Wir sind der Partner, der sie unterstützt mit einer klassischen Finanzierung, aber auch darüber hinaus, weil wir Teil eines großen Netzwerks sind.“ Das beinhaltet auch immer öfter die Themen Arbeitgeberattraktivität, Mitarbeiterbindung und in der digitalen Welt am Markt zu bleiben. Zum Glück ist Kneule ein Netzwerker, innerhalb des genossenschaftlichen Ökosystems hat er die richtigen Ansprechpartner schnell zur Stelle – nicht nur, wenn es brennt.

WIR ARBEITEN DORT, WO WIR AUCH LEBEN – UND SIND ENTSPRECHEND VERNETZT. DURCH DIESE VERBINDUNGEN UND KONTAKTE ENTSTEHEN WEITERE VERKNÜPFUNGEN, DIE FÜR UNS ALLE HILFREICH SEIN KÖNNEN. HIER GEDEIHEN VIELE IDEEN UND TIPPS.

DANIEL KNEULE



FINANZENTSCHIEDER MIT HELFERGEN

FILIALPROKURIST | BERATER PRIVATEBANKING

Im Süden des Geschäftsgebietes liegt Immenstaad, die Heimat von Oliver Finkbeiner. Seit 32 Jahren ist der dreifache Familienvater Genossenschaftler aus Prinzip: „Wir wachsen hier miteinander, Egoismus hat keinen Platz.“ Andere an ihre Ziele zu bringen, ist sein Antrieb.

Von weitem winken Schneewipfel, der Bodensee glitzert in der Sonne. Die Qual der Wahl: Mit dem Rennrad in die Berge, mit Freunden aufs Wasser – oder lieber ins Strandbad? Kein Problem für Oliver Finkbeiner. Als Filialprokurator und Berater PrivateBanking ist er es gewohnt, die richtige Entscheidung zu treffen.

Bei der Berufswahl hatten seine Eltern noch ein Wörtchen mitzureden, erinnert sich der gebürtige Immenstaader: „Erst mal was ‚Gscheits‘ lernen. Das kannsch immer brauchen“. Das war 1990. Dabei spielt der genossenschaftliche Aspekt eine wesentliche Rolle: „Ich habe von Beginn an meine Leidenschaft, anderen Menschen helfen zu wollen, gut einbringen dürfen. Kümmerer zu sein, macht mir bis heute viel Freude.“, sagt er.

Diese Eigenschaft zeigt sich auch außerhalb der Bürozeiten. Oliver Finkbeiner ist ehrenamtlich engagiert und bringt sich unter anderem beim Kreisverband des Deutschen Roten Kreuzes als Schatzmeister ein. Nachhaltig und sinnstiftend: Das sind für den 51-Jährigen die Voraussetzungen für sein Tun, ob im Privaten oder beruflich. Auch der regionale Aspekt spielt eine Rolle.

Für Oliver Finkbeiner ist die Volksbank mehr als ein Finanzinstitut. Das genossenschaftliche Prinzip sieht er als großen Vorteil für die Region. „Wir sind die größte Volksbank am Bodensee und verfügen über ein riesiges Netzwerk an Mitgliedern. Dies schafft tolle Möglichkeiten sich zu vernetzen und so miteinander weiter voranzukommen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im PrivateBanking ist für mich die Zukunfts- und Generationenberatung. Die wenigsten Menschen haben dieses wichtige Thema in Gänze für sich und Ihre liebsten abgeschlossen.“

Ob im Narrenverein, Sportverein mit Freunden oder beim Roten Kreuz – für Oliver Finkbeiner ist gelebte Gemeinschaft die Basis. Dabei spielt die Familie die wichtigste Rolle: „Sie ist das Fundament, auf dem alles aufbaut und die mir Kraft gibt.“ Um jeden Tag aufs Neue für Kunden und Mitglieder Mehrwerte zu schaffen, geht es an Wochenenden oft als Familie raus – während der fünften Jahreszeit gemeinschaftlich im Häs.



ES BRINGT WENIG, WENN
MAN NUR DEN SCHNELLEN ERFOLG SUCHT,
DENN DER IST AUCH SCHNELL WIEDER WEG.
DA SUCHE ICH LIEBER DEN NACHHALTIGEN
ERFOLG IM MITEINANDER.

OLIVER FINKBEINER

BERATER AUF DEM BOLZPLATZ

PRIVATKUNDEN BERATUNG FÜR VERMÖGENDE PRIVATKUNDEN

Im Westen des Geschäftsgebietes lebt und arbeitet Rainer Bühler. Seit 26 Jahren ist der gebürtige Stockacher auch beim Fußballspielen für Mitglieder und Kunden ansprechbar. Denn, in einem familiär geprägten Ort wie Stockach, kennt man sich oft auch privat.

ICH LEBE MEINEN BERUF AUCH IN
MEINER FREIZEIT. DENN DURCH DAS
VERTRAUVENSVOLLE UND MEIST LANGJÄHRIGE
VERHÄLTNIS ZU MEINEN KUNDEN,
BIN ICH FÜR SIE ANSPRECHPARTNER,
SELBST AUF DEM FUSSBALLPLATZ.

RAINER BÜHLER

Durch das offene Fenster dringt Zwitschern und Tirilieren im idyllischen Mühligen – und auf dem Bildschirm laufen die aktuellen Nachrichten der internationalen Wertpapierbörsen: Für Rainer Bühler ein perfekter Tagesbeginn. Der 44-Jährige lebt seinen Beruf. Daher sind die Entwicklungen auf den Finanzmärkten nicht nur wichtige Informationen für eine gute Kundenbetreuung, sie interessieren ihn auch privat.

Das hat sich schon bei der Berufswahl Ende der 90er Jahre gezeigt: „Es musste unbedingt was Kaufmännisches sein – und mit Menschen“, erinnert sich Rainer Bühler gern zurück. Vielleicht gab seine Mutter den Anstoß, denn sie arbeitete auch bei einer Volksbank, genau, weiß es Bühler heute nicht mehr. Auf die Ausbildung folgen zahlreiche Weiterbildungen. Heute unterstützt der Finanzexperte Privatkunden bei der Vermögensbildung und ist regionaler Ansprechpartner für GENO Solar, dem genossenschaftlichen Solarenergie-Modell für Eigenheimbesitzer.

Rainer Bühler lebt nicht nur seinen Beruf, sondern auch die drei Säulen der Genossenschaftsbank Wirtschaft, Soziales und Umwelt. Auch sein privates Engagement verbindet er damit. Als Vorsitzender der FSG Zizenhausen-Hindelswangen-Hoppetenzell e.V., in der er schon als Junior aktiv war, ist ihm Teilhabe wichtig: „Wir wollen, dass sich alle – ob Kinder, Frauen, Mädchen, Jungen, Männer und Senioren – langfristig im Verein wohlfühlen und weiterentwickeln können.“ Ehrlichkeit, Fairness und Vertrauen sind für Rainer Bühler Eckpfeiler, sie gelten auf dem Sportplatz und im beruflichen Alltag: Nur, wenn



ein Vereinsmitglied oder Volksbank-Kunde mit der geleisteten Arbeit zufrieden ist, bleibt es entweder Mitglied oder er kommt mit weiteren Anliegen auf einen zu. „Ich möchte meinen Job fair erledigen, meinen Kunden bedarfsgerechte Lösungen anbieten und jeden Morgen in den Spiegel schauen können“, sagt er. Und das alles richtig: „Irgendwas nur halb machen, das ist nicht mein Ding.“

Die Vögel zwitschern immer noch, aber Rainer Bühler ist längst unterwegs. Ausgestattet mit den neuesten Aktienkursen und Finanznachrichten startet er in einen neuen Arbeitstag in Stockach, dem Heimatort, wo er genauso fest verwurzelt ist wie die Volksbank Überlingen.

DAS PRINZIP BESTÄNDIGKEIT

Erfolg und Bodenständigkeit: Es sind wohl diese beiden Schlagworte, die Markenbotschafter Benedikt Hoffmann besonders treffend beschreiben. Denn so sehr es für den Top-Läufer aus Stockach dank Unterstützung durch die Volksbank Überlingen seit Jahren buchstäblich „bergauf“ geht, so geerdet ist er geblieben. Und genau das ist womöglich seine größte Stärke.

50 Kilometer auf Asphalt, 1.600 Höhenmeter auf schmalen Pfaden, 100 Kilometer bergauf auf dem Laufband – wie muss man ticken, um solche Wahnsinnsdistanzen laufend zu absolvieren? Eine Frage, die Benedikt Hoffmann nur zu gut kennt. Nach rund einem Jahrzehnt im Profi-Laufsport hat er für sich darauf eine klare Antwort gefunden: „Es geht nicht immer um Höchstleistungen, sondern um das beständige Arbeiten am Fortschritt: Medaillen werden morgens um sechs auf der 5-Kilometerunde gemacht.“ Diese Beständigkeit ist nicht sein einziges Erfolgsgeheimnis.

Da wäre zum Beispiel auch ein gewisses Organisationstalent. Denn die Liebe zum Laufsport lässt den 37-Jährigen mit Bravour zwischen vermeintlich gegensätzlichen Welten pendeln. Das zeigt sich mit Blick auf seinen Beruf. Oder besser: auf seine beiden beruflichen Standbeine. Denn „Bene“, wie ihn seine Eltern liebevoll nennen, führt mit rund elf Trainingseinheiten pro Woche einerseits das Leben eines Profisportlers. Mit Lehrerjob und festem Stundenplan andererseits auch das eines berufstätigen Familienvaters. Fast unvorstellbar, wenn man einen Blick auf seine Liste an Erfolgen der letzten Jahre wirft. Kein Wunder, dass die ihm schon Beinamen wie „König der Ultraläufer“ einbrachte. Schließlich reicht sie von Gold bei der deutschen Meisterschaft im 100-Kilometer-Straßenlauf (2017), über den Berglauf-Weltrekord auf dem Laufband (2020) und den Titel als Berglauf-Weltmeister (M35, 2021), bis hin zu Rennteilnahmen von Frankreich bis auf die Azoren.

Der sich daraus ergebende Spagat zwischen Sportler- und Lehrerdasein lässt sich nicht leugnen. War er denn nicht irgendwann mal da, der Wunsch, die Laufpassion zur einzigen Profession zu machen? „Nein“, antwortet Benedikt Hoffmann auf diese Frage. Als Grund nennt er neben dem finanziellen, auch einen ganz anderen Aspekt: „Wenn man nur den Sport hat, dann muss man damit umgehen können, allein darauf fokussiert zu sein. Die Gefahr, sich zu sehr dem Leistungsgedanken hinzugeben, ist umso größer.“

Der Job an der Berufsschule Tuttlingen als Bremse für Überambition im Laufsport? Ja! Denn mit einem sozialen Beruf, wie es sein Lehrerjob eben sei, bleibe man geerdet – und „Teil der ‚normalen‘ Welt“, wie Hoffmann mit einem verschmitzten Lächeln ergänzt. „Es hilft mir für mein hartes Training, davon bin ich überzeugt. Und es erfüllt mich.“ Da ist sie eben, die erwähnte Bodenständigkeit.

Überhaupt, Erfüllung ist das, was Benedikt Hoffmanns Entscheidung für den Laufsport erklärt. Wobei: „Im Prinzip war mein Uniabschluss schuld“, gesteht der gebürtige Recklinghausener, dessen Herkunft nur noch das geschulte Ohr erkennt. „Es war schnell klar, dass ich das zeitaufwändige Triathlontraining runterfahren muss, also habe ich mich auf den Laufsport fokussiert.“ Vom Marathonlauf ging es alsbald zum Berglauf, dort schnell zur Qualifikation für die Nationalmannschaft. Der Rest ist Laufsportgeschichte (siehe oben). „Der Übergang von Berglauf zu Traillauf war im Wesentlichen eine Entwicklung des Marktes, die ich einfach mitgemacht habe.“

Dennoch: Benedikt Hoffmann ist vieles, aber garantiert kein „Mitläufer“ – und noch lange kein „Ausläufer“. Dass er mit seinen 37 Jahren eher in den höheren Altersklassen unterwegs ist, verschweigt er nicht. Tatsächlich ist genau das ein Vorzug des Ausdauersports: Nachhaltigen Erfolg erreicht man nur durch Beständigkeit.

Eine Eigenschaft, die Hoffmann nicht nur als Athlet, sondern auch als Markenbotschafter und Privatkunde bei der Volksbank Überlingen zu schätzen weiß. „Wenn's gut läuft, läuft's von allein“, erklärt er auf die Frage nach den Gemeinsamkeiten. „Aber wenn es Rückschläge gibt, kommt es umso mehr darauf an, Durchhaltevermögen zu beweisen. Nur dann ist man erfolgreich. Als Sportler und als Bank.“



HIER ZU HAUSE – IN DEN LAUSCHUHEN DAHEIM

Der persönlich bewegendste Erfolg:

2021: K68 in Davos

Das nächste Rennen:

Mozart 100 in Salzburg; 50 Kilometer Europameisterschaften (Oktober 2022)

Die besten Lauf-Spots in der Region:

Blütenweg zwischen Sipplingen und Ludwigshafen: angenehme Anstiege und viel Nähe zur Natur
Sipplinger Berg: perfekt für erste Erfahrungen im Berglaufen.

Die besondere Partnerschaft:

Die Volksbank Überlingen steht Benedikt Hoffmann seit 2019 bei seinen Lauf-Abenteuern und -Erfolgen zur Seite. Über die Zeit hat sich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe entwickelt. Kürzlich entstand ein Imagefilm; gemeinsame Trainings- und Spendenprojekte sind in Planung.

SOCIAL MEDIA IN EIGENREGIE

Seit Oktober 2021 betreuen Auszubildende der Volksbank Überlingen selbstständig den offiziellen Instagram-Account. Dabei können sie ihre Kreativität ausleben und lernen gleichzeitig Eigenverantwortung und Selbstständigkeit.

Bei der Volksbank Überlingen können Auszubildende sich mit ihren Ideen einbringen. Als fünf von Ihnen also den Wunsch äußerten, sich im Bereich Social Media stärker einzubringen, griff Ausbildungsleiterin Stella Kuri diesen Wunsch auf. Ein eigener Instagram Account der Volksbank Überlingen existiert bereits seit 2018. Es war der Wunsch der Azubis, diesen Account zu gestalten, da sie dort auch selbst aktiv sind und es eine junge Zielgruppe gibt.

Die Abstimmung mit Social Media Managerin Margret van Ekeren sowie Direktor Vertriebs- und Omnikanalmanagement Rainer Rauch brachte dann die Entscheidung: Fünf Auszubildende sollten die Verantwortung für einen neuen Instagram-Auftritt bekommen. Nach einer Schulung durften sie dann selbstständig loslegen.

Durch das Projekt lernen die Auszubildenden Eigenverantwortung, da sie sich weitestgehend alleine organisieren müssen. Die Auszubildenden sind verantwortlich für das Image unserer Volksbank auf Instagram. Eigene Ideen und die selbstständige Organisation von Requisiten und Standorten für Beiträge sind gefragt. Auch das Community Management gehört zu ihren Aufgaben: Die Kommentare müssen sie stets im Blick behalten und gegebenenfalls darauf reagieren.

Zu den Themen, mit denen sie den Kanal der Volksbank Überlingen bespielen, gehören Ausbildung und Duales Studium, Einblicke in verschiedene Abteilungen, Bereiche und Filialen sowie aktuelle Themen, Veranstaltungen und fachspezifische Themen. Auch mit Reels, also kleinen Filmsequenzen, sind die Azubis mittlerweile aktiv.

Um den Kanal adäquat betreuen zu können, bekommen die Auszubildenden extra Zeiten. Einmal im Quartal finden Projekttag statt. Im Januar begann das Instagram-Projekt mit einer Projektwoche und einem Brainstorming, bei dem die Auszubildenden Ideen für Beiträge in den kommenden Wochen sammeln konnten. In den Tagen danach folgte die Produktion, im Rahmen derer die Ideen nach und nach umgesetzt wurden. Dafür besuchten die Auszubildenden verschiedene Orte, wie die Eisbahn in Überlingen. Der letzte Tag der Projektwoche diente der Bearbeitung und Planung der Beiträge.

ES WAR DER WUNSCH UNSERER AZUBIS, DEN INSTAGRAM-ACCOUNT SELBST ZU GESTALTEN. SIE SIND AUF DEM KANAL SELBST AKTIV UND KENNEN DIE JUNGE ZIELGRUPPE.

STELLA KURI, AUSBILDUNGSLEITERIN



„Highlights waren zum Beispiel der Dreh eines Entweder-Oder-Videos auf der Eisbahn direkt am Landungsplatz oder der Besuch in unserer Azubi-Filiale,“ erinnert sich Ausbildungsleiterin Stella Kuri.

Das Projekt ist zunächst auf sechs Monate angelegt. Im Anschluss wollen die Verantwortlichen ein Resümee ziehen und über das weitere Vorgehen beraten. Stella Kuris Zwischenfazit jedoch fällt bereits positiv aus: „Die Gestaltung ist zeitintensiv, doch unserer Meinung nach gibt es noch genug Platz für neue Ideen.“



MITGLIEDER DES AZUBI-INSTAGRAM-TEAMS:

FRANKA SAILER (1. AUSBILDUNGSJAHR)

LUCCA SCHULER (1. AUSBILDUNGSJAHR)

STELLA KURI (AUSBILDUNGSLEITERIN) ZUR UNTERSTÜTZUNG

SARINA APPEL (2. AUSBILDUNGSJAHR)

WÜNSCHE FINANZIEREN, EIGENTÜMER BLEIBEN

Mit VR Eigenheim & Flexibilität bietet die Volksbank Überlingen jetzt eine flexible Lösung für Hausbesitzer, die Liquidität benötigen, aber trotzdem Eigentümer ihrer Immobilie bleiben wollen. Gemeinsam mit der DZ Privatbank erhalten Privatkunden den notwendigen finanziellen Spielraum für heute und morgen.

Bei vielen Eigenheimbesitzern ist ein Großteil des Vermögens in der Immobilie gebunden. Was geschieht jedoch, wenn sie liquide Mittel benötigen, um zum Beispiel die Rente aufzustocken, sich Wünsche zu erfüllen, das Haus umzubauen oder eine Pflegekraft zu finanzieren? Mit der Finanzierungslösung VR Eigenheim & Flexibilität unseres Partners DZ Privatbank verschaffen sich Eigentümer Finanzspielraum für Lebenssträume und notwendige Zusatzausgaben.



Sehr viele Menschen in Deutschland besitzen Immobilien, die lastenfrei sind. Den Meisten ist es nicht nur wichtig in ihrem Haus zu wohnen – ihnen ist es auch wichtig, Eigentümer zu bleiben und alle Entscheidungen selbst zu treffen. Deshalb kommen Angebote wie Nießbrauch, Leibrenten mit Wohnrecht oder Teilverkäufe, die auf dem Markt angeboten werden, für viele nicht infrage.

Andererseits ist es für Menschen, die nicht mehr im Arbeitsleben stehen, oft schwierig, einen Bankkredit zu bekommen. In der Regel wird das laufende Einkommen als Grundlage für die Berechnung des kompletten Kapitaldienstes herangezogen. Bei VR Eigenheim & Flexibilität wird das Kapital, das durch die Immobilie vorhanden ist, zur Rückzahlung verwendet.

Die Idee hinter VR Eigenheim & Flexibilität: An den Eigentumsverhältnissen ändert sich nichts, die Immobilie wird nicht an die Bank oder Dritte verkauft – auch nicht anteilig. Vielmehr vergibt die DZ Privatbank unter der Garantie der Genossenschaftsbank einen regulären Kredit, der in der Regel bei einer Summe von maximal der Hälfte des Immobilienwerts liegt. Damit hat die Bank die Sicherheit, dass auch im Erbfall bei einem Verkauf der Immobilie genügend Mittel für die Rückzahlung vorhanden sind.

Dabei kann VR Eigenheim & Flexibilität flexibel gestaltet werden. Die Zinszahlungen und Kredittilgungen lassen sich so einrichten, wie es in das Lebens- und Finanzkonzept passt. Ist der Kredit im Erbfall nicht zurückgezahlt, können die Erben den Vertrag entweder weiterführen oder ablösen. Der Einbezug der Erben erfolgt von Anfang an. VR Eigenheim & Flexibilität hat zudem viele Vorteile im Vergleich zu anderen Modellen. So fallen bei einem Teilverkauf der Immobilie

**“ DIE EIGENE IMMOBILIE IST
GERADE FÜR DIE ÄLTERE
ZIELGRUPPE EIN SEHR
EMOTIONALES THEMA.**

JOCHEN SCHÄFER, LEITER LEISTUNGSFELDER

Kaufnebenkosten an. Diese Kosten sparen sich die Eigentümer bei VR Eigenheim & Flexibilität. Lediglich für die Grundschuldentrag im Grundbuch fallen Kosten an.

Zudem gibt es auf dem Markt Unternehmen, die das Eigenheim komplett erwerben und dem bisherigen Eigentümer dafür ein Wohnrecht auf Lebenszeit sowie eine monatliche Rente einräumen. Auch bei diesen Modellen zahlt der Kunde meistens drauf, denn die Anbieter berechnen in solchen Fällen in der Regel hohe Abschläge auf den Wert der Immobilie.

Ebenfalls oft ein Hindernis: Will der Kunde seine Immobilie später komplett verkaufen, um alle Verbindlichkeiten abzulösen, ist das meistens möglich. Das lassen sich manche Anbieter aber teuer bezahlen, indem sie eine Gebühr oder einen Anteil am Kaufpreis verlangen. Zudem sichern sich einige Anbieter gegen Verlustrisiken ab.



VORTEILE FÜR UNSERE MITGLIEDER UND KUNDEN IM ÜBERBLICK

1. SIE BLEIBEN EIGENTÜMER IHRER IMMOBILIE UND KÖNNEN SOMIT IN IHREN EIGENEN VIER WÄNDEN WEITERLEBEN.
2. SIE KÖNNEN FREI ENTSCHIEDEN, FÜR WAS SIE DIE KREDITSUMME VERWENDEN.
3. SIE WÄHLEN, OB SIE EINE EINMALZAHLUNG ODER EINE MONATLICHE AUSZAHLUNG ERHALTEN MÖCHTEN.
4. SIE GENIESSEN VÖLLIGE FREIHEIT IN SACHEN TILGUNG WÄHREND DER GESAMTEN FINANZIERUNGSDAUER.
5. KEINE BEREITSTELLUNGSPROVISION – SIE ZAHLEN NUR ZINSEN AUF DEM JEWEILS IN ANSPRUCH GENOMMENEN KREDITBETRAG.

UNSER GENOSSENSCHAFTLICHES ÖKOSYSTEM

Mit ihrem genossenschaftlichen Geschäftsmodell ist die Volksbank Überlingen regional tief verankert: „Die Bodenseeregion ist unsere Heimat – hier leben unsere Mitglieder und Kunden sowie unsere Mitarbeiter“, sagt Vorstandsvorsitzender Andreas Tyrra.

Als Teil der Region ist die Volksbank Überlingen verlässlicher Partner in allen Fragen von Finanzen und damit verbundenen Dienstleistungen, wichtiger Arbeitgeber als auch Verantwortungsträger für gesellschaftliche Entwicklungen. Dank langfristiger Geschäftsbeziehungen mit Akteuren aus Handel, Wirtschaft, Verbänden und Kommunen ist die Genossenschaftsbank nachhaltig mit der Region verbunden. Diese Vernetzung ist ein wesentlicher Faktor und trägt dazu bei, die eigene Heimat zukunftsfähig weiterzuentwickeln und so zu stärken. „Wir kennen die Menschen, die Menschen kennen uns – das schafft Vertrauen“, fasst Andreas Tyrra zusammen. Oft sind das über Jahrzehnte gewachsene Verbindungen, die von großem Vertrauen geprägt sind.

Gemeinsam füreinander da zu sein, Verantwortung in der Region übernehmen – dafür steht das Modell der Volksbank Überlingen. So werden nicht nur sportliche und kulturelle Highlights gesponsert, sondern auch soziale und gesellschaftlich wichtige Veranstaltungen oder Einrichtungen. Durch Crowdfunding-Aktionen werden zudem auch kleine Organisationen, Vereine oder Institutionen gezielt unterstützt. Dies geschieht unter dem genossenschaftlichen Motto: „Was einer nicht schafft, das schaffen viele.“

Da die Volksbank Überlingen ein Partner der Region ist, setzt sie bei ihren Geschäften auf dauerhaften Erfolg und nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung. Ein gesundes Miteinander ist langfristig wichtiger. Andreas Tyrra: „Daher stellt das Erzielen von Gewinn einerseits und die Förderung von sozialen, kulturellen und gesellschaftlichen Projekten andererseits keinen Widerspruch dar, sondern beschreibt eine notwendige Symbiose.“

Durch die Nähe zu ihren Mitgliedern und Kunden und die langjährige Erfahrung sowie regionale Vernetzung kann die Volksbank ihren Finanzdienstleistungskranz dem Bedarf anpassen. Im genossenschaftlichen Ökosystem können so Themenfelder abgedeckt werden, die für die Bodenseeregion und die Menschen wichtig sind oder wichtiger werden. Darin liegt ein großer Vorteil, erklärt Andreas Tyrra: „Genossenschaften sind und werden dort erfolgreich sein und bleiben, wo Initiativen von außen notwendig sind, um relevante Entwicklungen – wie den Klimaschutz oder den Schutz der Natur – zu stärken.“

GENOSSENSCHAFTSBANKEN KÖNNEN IHRE STÄRKEN GERADE DANN AUSSPIELEN, WENN GROSSE VERÄNDERUNGEN STATTFINDEN.

DR. THERESIA THEURL

TREIBER REGIONALER WERTSCHÖPFUNG

Als Direktorin des Münsteraner Instituts für Genossenschaftswesen forschte Dr. Theresia Theurl Jahrzehnte zur Relevanz und dem Zukunftspotential von Genossenschaftsbanken. Im Interview erklärt die Expertin, warum genossenschaftliche Ökosysteme gerade in Krisenzeiten an Bedeutung gewinnen.

Welche Bedeutung haben Genossenschaften für das genossenschaftliche Ökosystem?

Genossenschaften können selbst als Ökosysteme verstanden werden. Aus dem Blickwinkel zeigt sich auch ihre gesellschaftliche Bedeutung: Sie ermöglichen die wirtschaftliche Teilnahme von Menschen und Unternehmen, schaffen dadurch Perspektiven und werten regionale Wirtschafts- wie Lebensräume auf.

Wie charakterisieren Sie die Bedeutung von Genossenschaftsbanken für die regionale Wirtschaft - früher, heute und in Zukunft?

Schon immer waren Genossenschaftsbanken wichtig für die regionale Wirtschaft. Sie sollten den Einzelnen die Möglichkeit zur Selbsthilfe bieten. Das verbesserte den gesellschaftlichen Zusammenhalt und trug zur regionalen Entwicklung bei. Die Wirtschaftsgeschichte dokumentiert, dass Genossenschaftsbanken wichtig sind für die regionale Wertschöpfung, die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, ein innovationsförderndes Umfeld und den Aufbau regionaler Infrastrukturen. Genossenschaftsbanken können ihre Stärken gerade dann ausspielen, wenn große Veränderungen stattfinden. Sie federn negative Auswirkungen ab, stabilisieren Regionen und unterstützen sie dabei, resilienter sowie anpassungsfähiger zu werden. Ein Beispiel dafür ist die globale Finanzmarktkrise von 2007. Auch die COVID-19-Pandemie sowie der Krieg in der Ukraine haben die Anfälligkeit internationaler Wertschöpfungsketten offengelegt und regionale Wirtschaftskreisläufe wieder stärker in den Fokus gerückt.

Warum ist bereits das Grundprinzip einer Genossenschaft nachhaltig, finanziell und gesellschaftlich?

In ihrer Kernaufgabe sollen Genossenschaften Werte für ihre Nutzer und Eigentümer schaffen. Das heißt, dass alles gemeinsam Geschaffene in der Genossenschaft und bei ihren regional integrierten Eigentümern bleibt. Dies geschieht auf drei Wegen: Erstens schonen kurze Wege innerhalb einer regionalen Zusammenarbeit Ressourcen. Zweitens entstehen für die Mitglieder Werte durch ihre Mitwirkungsrechte. Sie beteiligen sich an strategischen Entscheidungen und erfüllen eine Kontrollfunktion. Drittens bleibt ein großer Teil des Erwirtschafteten für die weitere Entwicklung der Genossenschaft im



ZUR PERSON:

Dr. Theresia Theurl war bis 2021 Professorin für Volkswirtschaftslehre, Dekanin der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und Geschäftsführende Direktorin des Instituts für Genossenschaftswesen.

Unternehmen. Verlassen Mitglieder die Genossenschaft, erfolgt keine Beteiligung am gestiegenen Unternehmenswert, sondern nur die Rückzahlung der seinerzeitigen Einlage, so kann ihr Einsatz weiterwirken.

Wie wandeln sich Genossenschaftsbanken angesichts von Megatrends wie Digitalisierung?

Der Trend „Globalisierung versus Regionalisierung“ stärkt bestehende genossenschaftliche Unternehmen mit ihren regionalen Schwerpunkten und fördert parallel die Gründung neuer Genossenschaften in zukunfts- oder gesellschaftlich orientierten Wirtschaftsbereichen. Häufig sind es junge Gründer, die etwas bewegen wollen. Manche Genossenschaftsbanken fördern diese Gründungen und stärken dadurch die regionale Innovationskraft. Generell schreitet die Digitalisierung der Genossenschaftsbanken seit Jahren voran, wobei es zwei Herausforderungen gibt. Erstens sind die Präferenzen der Kunden und Mitglieder heterogen, daher werden Banken an der Schnittstelle zu ihnen auch weiterhin mehrere Kanäle betreuen müssen. Zweitens müssen sie das genossenschaftliche „Geschäftsmodell der Nähe“ digitalisieren, was manchmal als Widerspruch beklagt wird. Das ist es aber nicht. Nähe kennzeichnet den Aktionsraum der Menschen, die Reichweite ihrer Aktivitäten. Nähe ist jener Raum, in dem man seinen Partnern vertraut, der transparent sein soll, in dem man sich sicher fühlt. Wenn Menschen nun ihre Banktransaktionen digital erledigen möchten, müssen Vorkehrungen getroffen werden, die Transparenz, Vertrauen und Sicherheit schaffen. Damit haben viele Genossenschaftsbanken bereits begonnen.

KRISE ALS CHANCE FÜR NEUE NÄHE

Wie haben unsere Kunden die Volksbank Überlingen während der Pandemie erlebt? Eine Umfrage zeigt ihre Sicht auf die Krise: extern, aber auch intern durch den Einbezug der Mitarbeitersicht. Fazit: Unser Krisenmanagement hat sehr gut funktioniert.

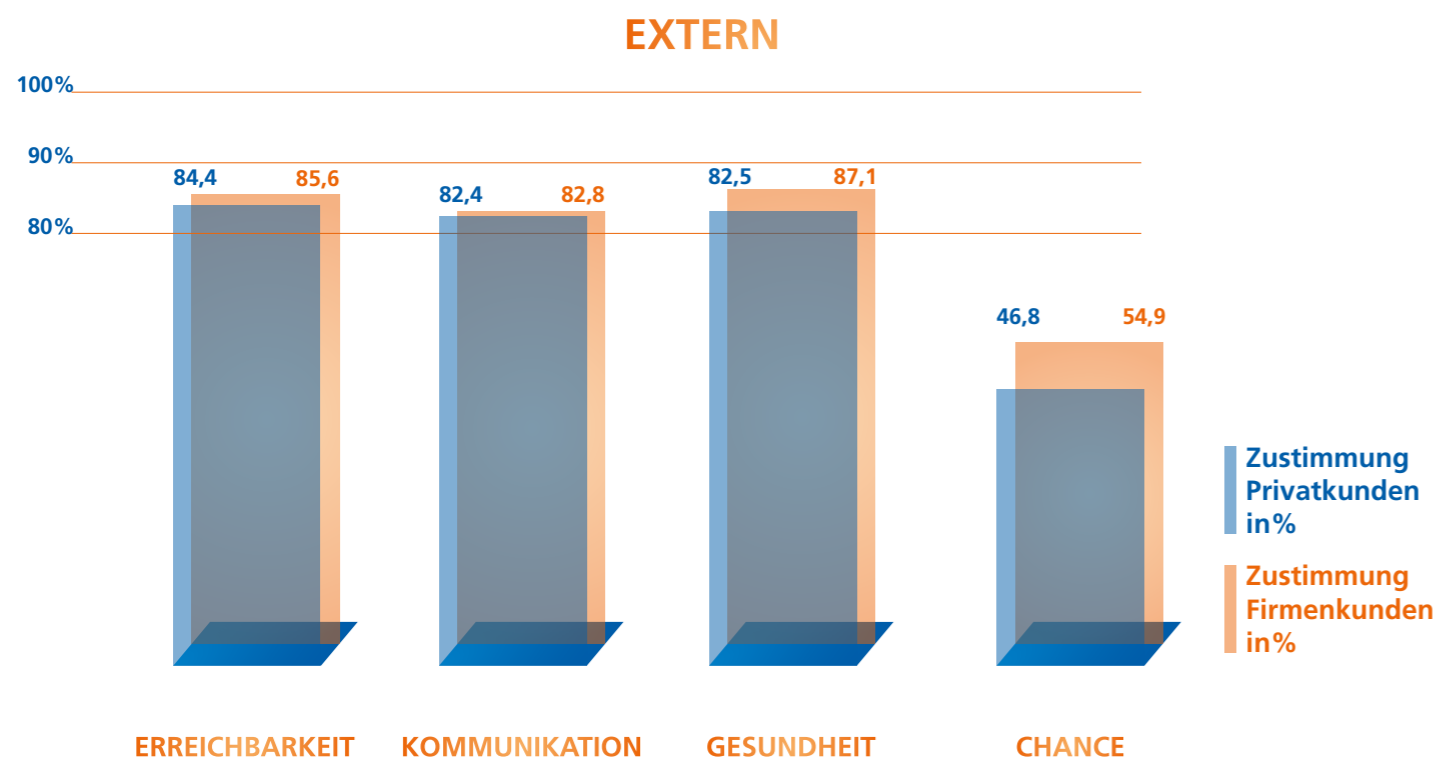
Die Corona-Krise stellt nicht nur Unternehmen, sondern auch die Volksbank vor große Herausforderungen. Um den eigenen Werten treu zu bleiben und die partnerschaftlichen Beziehungen zu Mitgliedern, Kunden und den eigenen Mitarbeitenden zu pflegen, gilt es neue Wege zu gehen.

Eine repräsentative Umfrage unter unseren Volksbank-Mitarbeitenden sowie Firmen- und Privatkunden zeigt, wie gut das interne sowie externe Krisenmanagement funktioniert hat. Zudem wird deutlich, dass die Volksbank die Krise für weitsichtige Entscheidungen genutzt hat.

Zentrale Stellschrauben waren: interne Beweglichkeit und ein gutes Krisenmanagement. Denn wie in jeder Krise, birgt auch diese Chancen und aktiviert ein Umdenken, wie neue Nähe gestaltet werden kann.

Die Volksbank ist gerade in den letzten Jahren und in Krisenzeiten sehr erfolgreich und bei unseren Mitgliedern und Kunden sehr gefragt. Das begründet sich zum einen in der wertorientierten Grundidee, zum anderen in der Sinnstiftung unserer Tätigkeit als Genossenschaftsbank. Und Letzteres hat viel mit 2G zu tun, denken Sie dabei nicht an Corona, sondern an die zwei existentiellen Themen eines jeden Menschen - Gesundheit und Geld. Wir sind dabei in Sachen Geld das Abbild des Arztes als Vertrauenspartner der Menschen.

DER VORSTAND



ZUSTIMMUNG MITARBEITER IN %

GESUNDHEIT 85,4 %

Unsere Bank hat bewiesen, dass ihr die Gesundheit der Belegschaft am Herzen liegt.

ERREICHBARKEIT 82,6 %

Unsere Bank hat bei allen Entscheidungen die Kunden nicht aus den Augen verloren und es sehr gut verstanden, den Kontakt mit den Kunden zu halten.

CHANCE 65,2 %

Unsere Bank hat die Chance beim Schopf gepackt und mutige und weitsichtige Entscheidungen getroffen.

KOMMUNIKATION 85,4 %

Unsere Bank hat transparent und ehrlich kommuniziert.

FACHKRÄFTE FÜR MORGEN

Corinna Gomm versteht es, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Als Gründerin und Geschäftsführerin der E-Recruiting-Agentur Media Werkstatt Bodensee GmbH, weiß die Marketingexpertin, wo und wie wechselwillige Kandidaten für den regionalen Mittelstand gefunden werden.

Mit der Unternehmensgründung 2019 haben Sie auf die Volksbank als Finanzpartner gesetzt. Wie wichtig ist eine regionale Bank – gerade für Gründer, Frau Gomm?

Das Netzwerk der Volksbank und vor allem unsere Beraterin, Frau Rauch, spiegeln die Nähe zum Kunden wider, welche für uns als Unternehmer und Gründer essenziell ist. Ein herzliches Dankeschön an dieser Stelle für Frau Rauchs vertrauensvolle, schnelle und passgenaue Beratung und Begleitung. Sie unterstützt uns seit der Existenzgründung sowie aktuell beim Kauf eines 2.000 Quadratmeter großen Gewerbegrundstückes und Bau unseres neuen Firmensitzes in Herdwangen-Schönach.

Welche Werte teilen Sie als Geschäftsführung mit der Volksbank?

Gegenseitiges Vertrauen, Zuverlässigkeit, kundenorientiertes Arbeiten und ein offenes Ohr für Wünsche, Ziele und Visionen.

Welche Bedeutung hat eine regionale Bank, wie die Volksbank Überlingen, für den Mittelstand?

Reine Online-Banken haben durchaus Vorteile. Für Unternehmer und deren Bedürfnisse kommen jedoch nur regionale Banken infrage. Der persönliche Austausch und der intensive und konstante Kontakt zu einem festen Ansprechpartner sind Voraussetzung für langfristige und stabile Kundenbeziehungen. Deutschland wird vom Mittelstand getragen und mittelständische Unternehmen benötigen schnelle Entscheidungswege im Bereich Finanzen, sowie verantwortungsvoll arbeitende Banken. Die Volksbank Überlingen bietet keine One-Fits-All-Lösungen, sondern maßgeschneiderte Finanzierungen

“DIE PARTNERSCHAFT MIT DER VOLKSBANK IST VERTRAUENSVOLL UND IDEENREICH. IN JEDER PHASE UNSERES START-UPS STAND UND STEHT DIE VOLKSBANK ÜBERLINGEN MIT PASSENDEN LÖSUNGEN HINTER UNS.

CORINNA GOMM

und Finanzpläne für mittelständische Unternehmen, was der regionalen Wirtschaft Aufwind verleiht.

Ist der Fachkräftemangel „hausgemacht“?

Die Probleme im Mittelstand bei der Besetzung von offenen Stellen rühren meist aus der regionalen und überregionalen Unsichtbarkeit der Firmen selbst her. Ursachen und Gründe wie Mangelberufe, fehlende Nachwuchskräfte, Lohn-Dumping, eine hohe Fluktuationsquote oder eine geringe Zuwanderung an Fachkräften werden vor allem dann zum Thema, wenn neue Methoden zur Personalbeschaffung noch nicht umgesetzt wurden.

Fachkräfte sind selten arbeitslos und suchen schon allein deshalb nicht in Jobbörsen oder Zeitungen nach neuen Stellen, auch wenn sie grundsätzlich wechselbereit wären. Eine lokale Omnipräsenz kann nicht durch das bloße Schalten einer Zeitungsanzeige erreicht werden. Ein sinnvolles und bezahlbares Miteinander von Offline- und Online-Maßnahmen ist sehr wichtig, um in die Sichtbarkeit zu kommen. Weitere Stellschrauben sind der Aufbau der Arbeitgebermarke, das Bewusstsein für den Bewerbermarkt und die Leistungen des Arbeitgebers, sowie Prozessoptimierungen.

Wie sieht die zukünftige Arbeitswelt bei uns im Südwesten aus: Was müssen Mitarbeitende, Führungskräfte, Teams und vor allem Geschäftsführungen berücksichtigen?

Der kulturelle und demografische Wandel zeichnet bereits jetzt das Bild einer sich ändernden Arbeitswelt. Wir sind überzeugt, dass wir



Corinna Gomm & Manuel Schuler (v.l.)



aufgrund von Big-Data-Analysen und Teilbereichen der künstlichen Intelligenz die Wünsche und Fähigkeiten von Kandidaten besser als je zuvor erkennen und berücksichtigen können und Arbeitgebern somit passende Bewerber liefern. Ein erfüllendes Arbeitsleben ist Voraussetzung für vollen Einsatz und optimale Entwicklungsmöglichkeiten. Wir leben aktuell in einer unbeständigen und schnelllebigem Welt. Die Anpassungsfähigkeit der Unternehmen auf kommende Entwicklungen, wird ausschlaggebend für langfristigen Erfolg werden.

Was müssen Arbeitgeber heute leisten, um einen Arbeitsplatz der Zukunft zu stellen?

Perspektivwechsel: Die meisten Arbeitgeber akzeptieren nur voll ausgebildete Mitarbeitende, obwohl diese oft genauso eingelernt werden müssen und teurer sind. Viele, wenn auch nicht alle Arbeitsplätze lassen sich zerlegen. Die Teilaufgaben bilden neue Arbeitsplätze und können von motivierten Quereinsteigern erledigt werden. Abschlüsse auf dem Papier werden teilweise überbewertet. Im Vordergrund sollte die Erledigung der Arbeit stehen.

Für die verbleibenden Arbeiten, die nur von Fachkräften ausgeführt werden können oder dürfen, können dann wechselbereite Kandidaten gefunden werden?

Prozessoptimierungen im Unternehmen selbst, als auch bei den einzelnen Arbeitsplätzen, führen zu Einsparungen, welche wiederum

höhere Gehaltszahlungen möglich machen, sowie weitere Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung, Mitarbeiterbindung und Mitarbeiterqualifizierung ermöglichen.

Wie setzen Sie künstliche Intelligenz in Ihrem Geschäftsmodell ein?

Wir warten nicht, bis sich ein passender Kandidat mit den gewünschten Eigenschaften zufällig auf die Stellenanzeige verirrt. Wir machen potenzielle Kandidaten gezielt darauf aufmerksam – und zwar genau dort, wo sich diese typischerweise im Internet aufhalten. Teilbereiche der künstlichen Intelligenz verraten uns, wo genau sich die Zielgruppe im Netz aufhält, so dass wir das Budget dort verwenden, wo es sich lohnt.

Was bedeutet für Sie erfolgreiche Zukunft?

Vor allem Unternehmer im Mittelstand spüren die schwere Last, die die aktuellen Geschehnisse mit sich bringen. Unseren Kunden, Interessenten, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden möchten wir mit gutem Beispiel voran gehen und zeigen, dass auch in Krisenzeiten durch die Möglichkeiten in der Digitalisierung, dem Online-Marketing und E-Recruiting, neue Türen aufgehen.

AUFBRUCH IN DIGITALE DOKUMENTATION

Das vernetzte Arbeiten mit digitalen Dokumenten ist längst keine Zukunftsvision. Doch die Umstellung von analog auf digital stellt für viele Unternehmen eine Herausforderung dar. Frank Gampper, Rainer Kalmann und Dennis Bauer schaffen mit ihrer 2021 gegründeten Vari-tech GmbH die gescannte Grundlage.

Zeit ist ein wesentlicher Faktor in der Arbeitswelt. Die erfolgreiche Umstellung auf digitale Prozesse kann in Firmen enorme Ressourcen freisetzen, sagt Frank Gampper und nennt als Beispiel einen simplen Urlaubsantrag: „Anstatt Formulare handschriftlich auszufüllen, die mittels interner Post zu verschiedenen Abteilungen transportiert, von den zuständigen Leitungsebenen bearbeitet und zurückgeschickt werden müssen, lässt sich das einfach per Klick im Online-Formular beantragen. Alle in den Prozess eingebundenen Stellen können ihr Feedback sofort geben. Die Bearbeitung dauert somit keine zwei oder drei Wochen mehr – und alle profitieren.“

Frank Gampper bildet zusammen mit Rainer Kalmann und Dennis Bauer die Geschäftsführung der Vari-tech GmbH, die im Sommer 2021 gegründet wurde. Unterstützung erhielt das Start-up, das im Süden Stockachs beheimatet ist, von Anfang an durch die Volksbank in Person von Berater Rainer Biller.

Den Gründern war die Zusammenarbeit mit einer regionalen Bank wichtig, erklärt Gampper, selbst seit rund 40 Jahren ein Privatkunde der Volksbank. „Die offene und ehrliche Kommunikation von Anfang an sowie der Anspruch der Genossenschaftsbank gaben den Ausschlag“, erinnert sich Firmenkundenberater Biller. So sieht das auch Dennis Bauer: „In den Gesprächen mit Herrn Biller war sofort ein partnerschaftliches Verhältnis spürbar. Er hat uns und unser Anliegen verstanden und ernst genommen.“ Der Firmenkundenberater steht zudem für alle Belange als erster Kontakt zur Verfügung. Ein wesentlicher Vorteil: „Er kennt unsere Firma und unsere Entwicklung. Wenn wir etwas wie eine bestimmte Kamera oder einen Scanner finanzieren müssen, braucht man es ihm nicht umständlich erklären. Er weiß, worum es uns geht“, lobt Bauer das Miteinander. Auch Kalmann sieht das als einen wichtigen Aspekt in der langfristigen Zusammenarbeit: „Es ist gut, dass man immer den gleichen Ansprechpartner hat.“

Die Vari-tech GmbH trägt ihren Anspruch und ihre Services im Namen: Vari-tech ist die Kombination aus Technik und Variabilität. Das Start-up aus Stockach steht auf drei geschäftlichen Säulen: Hardware-Service, das Scannen von Dokumenten aller Art und Größe – etwa für Archive wie unlängst das Archiv der Luftschiffbau Zeppelin GmbH – und Beratung. Alle Säulen vereint der Anspruch, die Digitalisierung voranzutreiben. „Uns geht es darum, analoge Dokumente auf Film oder Papier in digitale Dateien umzuwandeln und sie zugänglich zu machen, um mit ihnen sinnvoll und ortsungebunden arbeiten zu können“, erläutert Kalmann.

Diesen zukunftsorientierten Ansatz schätzt Rainer Biller, weil er mit dem Anspruch der Volksbank harmoniert: „Die Volksbank Überlingen ist Teil des genossenschaftlichen Ökosystems und fühlt sich der Stärkung des Mittelstands verpflichtet“, sagt der Firmenkundenberater. Dazu gehört auch, die Unternehmen zu unterstützen, die für diesen Prozess wichtig sind. „Wir leben in einer wunderschönen und schützenswerten Region in Europa, die über wenige natürliche Ressourcen verfügt. Umso wertvoller ist die Innovationskraft, die hier zu Hause ist“, weiß er. Sie gilt es zu fördern, „denn daran hängt unser aller Wohlstand“.



Frank Gampper, Dennis Bauer und Rainer Kalmann (v.l.)

WIR DREI SIND NICHT EINFACH AUF DEN ZUG DER DIGITALISIERUNG AUFGESPRUNGEN, SONDERN HABEN WIRKLICH SCHON JEDER MINDESTENS 20 JAHRE ERFAHRUNG IN DEM BUSINESS. MIT DIESEM HINTERGRUNDWISSEN KÖNNEN WIR DAS GESCHÄFT SO VORANBRINGEN, DASS ES ERFOLGVERSPRECHEND IST.

FRANK GAMPPER

BEI VARI-TECH WANDELN WIR ANALOGES INS DIGITALE UM. DAZU GEHÖRT ALLES, WAS FRÜHER ANALOG WAR WIE FILM ODER PAPIER. WICHTIG IST, DASS NICHT NUR IRGENDWELCHE DATEIEN AM ENDE AUF DEM SERVER LIEGEN, DIE KEINER MEHR FINDET, SONDERN DAMIT IN BEISPIELSWEISE EINER DATENBANK GEARBEITET WERDEN KANN.

RAINER KALMANN

GEMEINSAM BERGE ERKLIMMEN



Seit der Eröffnung des Kletter- und Boulderzentrums „Volksbank Vertical“ am 13. November hat Überlingen ein neues, sportliches Highlight. 15 Meter ragt die Außenkletterwand in die Höhe, innen warten 700 Quadratmeter Boulderhalle. Sieben Tage die Woche lädt Volksbank Vertical ab Kindesalter alle ein, Gipfel zu erklimmen und physische Grenzen auszuloten.

Jährlich findet in Überlingen der deutsche Boulder Cup statt – so wurde auch das Interesse an der Sportart immer größer. Der Deutsche Alpenverein (DAV) reagierte auf die hohe Nachfrage und erschuf nach einer langwierigen Planungsphase innerhalb von dreizehn Monaten das geräumige Kletter- und Boulderzentrum gemeinsam mit der Volksbank Überlingen. Initiator Klaus Haberstroh schätzt die langjährige Partnerschaft sehr, denn „ohne das Engagement der Volksbank und die Partnerschaft wäre es sehr schwierig geworden, die Halle zu realisieren“.

Gedacht wurde bei dem Projekt an alle – in der großen Boulderhalle, dem Außenkletterbereich mit über 50 Routen und einem Kinderbereich kommen dank verschiedener Schwierigkeitsgrade Anfänger und Profis auf ihre Kosten. Es geht darum, sich immer neu herauszufordern. Folglich ergänzt eine Speed-Wand den Außenbereich, schließlich ist „Speedklettern inzwischen auch olympische Disziplin“, erklärt Haberstroh.

„Klettern ist für fast alle Altersgruppen geeignet“, weiß Karl Grünvogel, einer der Trainer. Auch bei den umliegenden Schulen sorgt das Zentrum für Begeisterung; sie möchten das Klettern nun in ihr Unterrichtsprogramm aufnehmen – neben der sportlichen Betätigung sprechen noch viele weitere Faktoren dafür, denn auch Koordination und Gleichgewicht, Vertrauen, Teamfähigkeit und Verantwortung werden hier erlernt. Wie wichtig es gerade für Kinder und Jugendliche ist, ausreichend Sport zu treiben, zeigen Studien des Robert Koch Instituts und der Weltgesundheitsorganisation WHO. Durch die Pandemie nahm das Sportangebot drastisch ab; das wirkte sich negativ auf das Gewicht und die motorische Leistungsfähigkeit vieler Kinder aus.

Nun soll sich wieder mehr bewegt und Gipfel erklommen werden – das tut nicht nur der körperlichen Fitness gut; auch Knochengesundheit, Psyche und schulische Leistungen, die die Kinder und Jugendlichen täglich erbringen müssen, werden positiv beeinflusst. Das

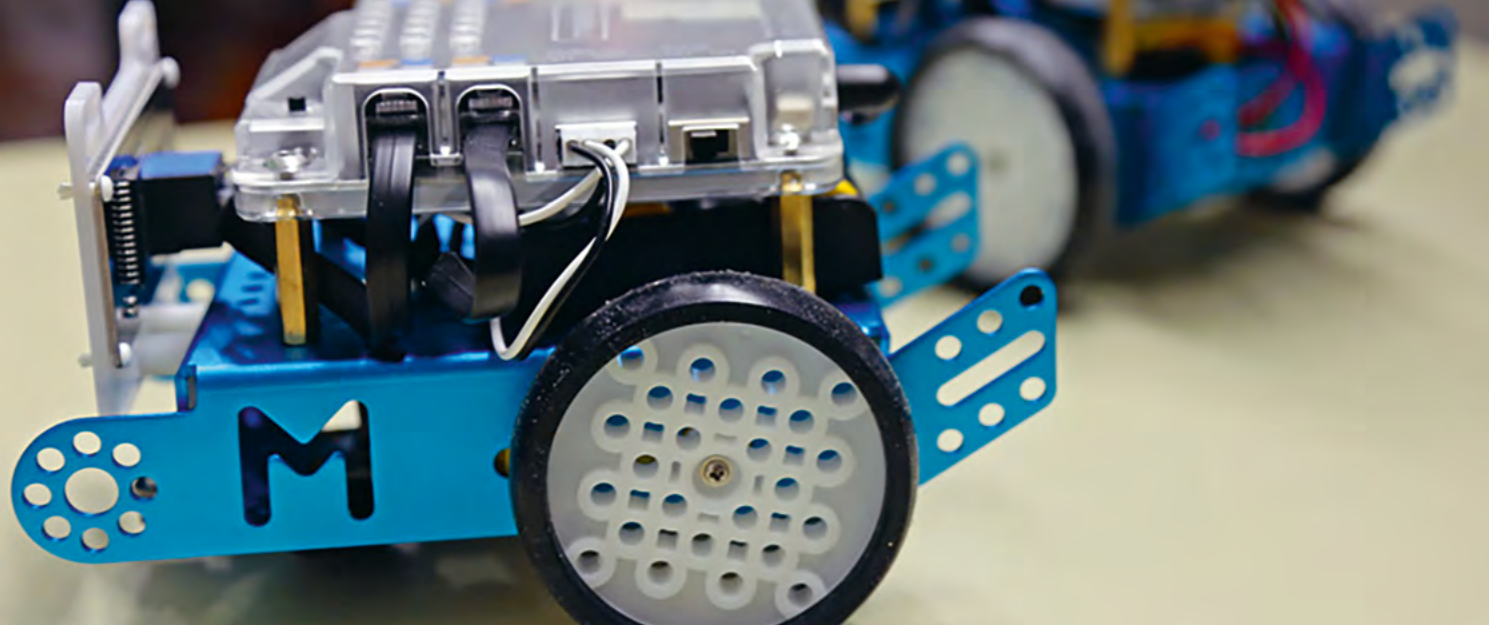


neue Kletter- und Boulderzentrum bietet ausgiebige Bewegungsmöglichkeiten, bei denen außerdem der Spaß nicht zu kurz kommt. Vorstandsvorsitzender der Volksbank Überlingen, Andreas Tyrra möchte mit dem Engagement im Bereich Sport einen Teil an die Region zurückgeben. „Gemeinsam füreinander da zu sein, Verantwortung in der Region übernehmen – dafür stehen wir; Jahr für Jahr.“ Zwar sponsere die Volksbank in der Region stattfindende Weltklasse Veranstaltungen, genauso wichtig sei aber auch ein Ort für alle.“ Lebendes Beispiel dafür ist Volksbank Vertical.

VOLKSBANK-VERTICAL.DE
SANKT-JOHANN-STRASSE 15
88662 ÜBERLINGEN



BILDUNG UND BERUF FÖRDERN



Zum regionalen Engagement der Volksbank Überlingen gehört auch maßgeblich die Förderung der Jugend. Mit sechs Bildungspartnerschaften kommt sie diesem Auftrag nach.

„Die Partnerschaften bestehen teilweise schon seit vielen Jahren,“ erklärt Stella Kuri, Ausbildungsleiterin bei der Volksbank. „Ziele der Zusammenarbeit sind eine umfassende Berufsorientierung sowie die Förderung der Ausbildungs- und Berufsfähigkeit.“ Um dieses Ziel zu erreichen, verfolgt die Volksbank verschiedene Maßnahmen. Mitarbeitende geben Bewerbertrainings und Übungsbewerbungsgespräche in den Schulen; Schüler können im Rahmen von BORS (Berufsorientierung an Realschulen) oder BOGY (Berufsorientierung an Gymnasien) ein Praktikum in der Volksbank absolvieren um einen Einblick in den Beruf zu erhalten.

Zudem nimmt die Volksbank an Ausbildungsmessen der jeweiligen Schulen teil, etwa dem „Karrieretag des BSZ Stockach“. Hier können sich die Schüler mit den Auszubildenden austauschen.

Vor Corona wirkten die Bankmitarbeitenden zum Teil auch an der Gestaltung von Wirtschafts- und Finanzthemen mit. Dies soll auch in Zukunft wieder geschehen.

Schließlich hilft die Volksbank Überlingen den Schulen auch durch Spenden Schulprojekte zu unterstützen. Darunter sind Projekte zur Digitalisierung oder ein eigener Schulacker für

den Anbau von Obst und Gemüse für das Bildungszentrum Markdorf.

„Speziell hervorheben möchten wir hier die Förderung im Rahmen des Projekts VR-DIGICATION zur Förderung der digitalen Kompetenzen. VR-DIGICATION ist das genossenschaftliche Bildungsförderungsprojekt, das gezielt die MINT-Fächer an Realschulen und Gymnasien fördert,“ erläutert Stella Kuri. Die Volksbank Überlingen hat das Projekt im Jahr 2021 begonnen und möchte in jedem Jahr eine Partnerschule unterstützen.

Den Auftakt hat das Gymnasium Überlingen gemacht. Die Schule hat sich für ein Budget von 5.000 Euro unter anderem einen 3D-Drucker und Laser ausgesucht, welche nun im Unterricht und AGs eingesetzt werden.

DIESE SCHULEN HABEN BILDUNGSPARTNERSCHAFTEN MIT DER VOLKSBANK ÜBERLINGEN:

- REALSCHULE UND GYMNASIUM ÜBERLINGEN
- BILDUNGSZENTRUM MARKDORF
- SCHULVERBUND NELLENBURG UND GYMNASIUM STOCKACH

SOZIALES ENGAGEMENT 2021



Mit unserem Wettbewerb "Wünsch Dir was..." richten wir uns bereits zum fünften Mal an Kindergärten und Grundschulen im Geschäftsgebiet, mit dem Ziel, dass mit dem Geld etwas Nachhaltiges angeschafft werden kann, das bisher aus finanziellen Gründen nicht realisierbar war.

Im feierlichen Rahmen wurden die Fahrzeuge aus dem Projekt "VRmobil" an das Pestalozzi Kinderdorf (Stockach-Wahlwies) und den Kinderhospizdienst Amalie (Bodenseekreis) in Stuttgart auf dem Schloß Solitude übergeben. Wir wünschen allzeit gute Fahrt.



VIRTUELLES 2021



An Ostern fand unsere **virtuelle Kochshow** mit Helmut Feuerlein und Co-Koch Reiner Jaeckle statt. Zusätzlich gab es einen Wettbewerb, bei dem die ersten 150 Teilnehmer jeweils einen Gutscheincode gewinnen konnten. Mit diesem Code konnten Sie bei unserem regionalen Partner www.fridafrisch.de das Fisch-Paket und/oder Sushi-Paket zur Kochshow günstiger bestellen.

BLITZLICHTER 2021

Die Freude über die Möglichkeit zur Durchführung unserer Sponsoren-Veranstaltung war riesig. Zusätzlich erhielten die **Überlinger Open** den Preis für das „Beste Turnier International 2021“ der ITF World Tennis Tour. „Trotz Corona und dem Umzug auf eine neue Anlage ist es gelungen, die herausragende und auf dieser Ebene einmalige Atmosphäre und professionelle Durchführung beizubehalten“, war eine der Begründungen des Deutschen Tennis Bund.



Wellness für die Besucher der Landesgartenschau. Unsere Hangsofas und Strohmaxxe befanden sich direkt am See, an einem der schönsten Plätze der Schau: dem **„Volksbank Überlingen Aussichtspunkt“**.



Bei unserer Charity Aktion: **Dein virtueller Marathon/ Dein virtueller Triathlon** spendete die Volksbank Überlingen an die sechs regionalen Partnerschulen in Markdorf, Stockach und Überlingen.



Links: Herr Matthias Weckbach (Bürgermeister Bodman-Ludwigshafen)
Mitte: Herr Andreas Tyrra (Vorstandsvorsitzender Volksbank Überlingen)
Rechts: Herr Markus Ott (Vorstand Volksbank Überlingen)
Im Juli 2021 konnte endlich unsere neue **Filiale in Bodman** feierlich eingeweiht werden.



JAHRESABSCHLUSS ZUM 31.12.2021*

GESCHÄFTSJAHR	2021 IN EUR	2020 IN EUR
---------------	----------------	----------------

AKTIVA

Barreserve	147.855.964	128.367.257
Forderungen an Kreditinstitute	10.151.999	19.574.413
Forderungen an Kunden	1.281.873.768	1.174.530.112
Schuldverschreibungen und andere, festverzinsliche Wertpapiere	260.524.330	239.128.376
Aktien und andere, nicht festverzinsliche Wertpapiere	163.438.228	159.220.672
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	23.955.618	23.950.618
Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	21.437.546	21.678.904
Sonstige Vermögensgegenstände	1.926.653	1.795.866
Sonstige Aktiva ¹⁾	4.224.448	2.474.200

1) Treuhandvermögen, Rechnungsabgrenzungsposten

PASSIVA

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	333.516.154	232.088.552
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.380.227.470	1.347.664.750
Verbriefte Verbindlichkeiten	28.121	28.121
Rückstellungen	10.876.114	10.286.580
Sonstige Passiva ²⁾	5.002.300	3.527.270
Fonds für allgemeine Bankrisiken	37.000.000	37.000.000
Geschäftsguthaben	30.302.934	24.546.238
Ergebnisrücklagen	117.600.000	114.600.000
Bilanzgewinn	835.461	978.907
Bilanzsumme	1.915.388.554	1.770.720.417
Geschäftsvolumen ³⁾	2.092.479.188	1.958.483.360

2) Treuhandverbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten, Rechnungsabgrenzung

3) Bilanzsumme zuzüglich Eventualverbindlichkeiten und unwiderrufliche Kreditzusagen

GESCHÄFTSJAHR	2021 IN EUR	2020 IN EUR
---------------	----------------	----------------

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Zinsüberschuss ¹⁾	25.793.238	23.780.225
Provisionsüberschuss ²⁾	10.984.568	11.075.165
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	630.374	- 320.143
Verwaltungsaufwand ³⁾	24.823.196	25.105.725
Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	1.826.739	1.049.196
Bewertungsergebnis	-4.666.346	- 98.734
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	6.091.899	8.281.592
Steuern	2.754.578	2.174.326
Fonds für allgemeine Bankrisiken	0	2.000.000
Jahresüberschuss	3.337.321	4.107.266

1) Zinserträge und laufende Erträge, abzüglich Zinsaufwendungen

2) Provisionserträge abzüglich Provisionsaufwendungen

3) Personalaufwand und andere Verwaltungsaufwendungen

MITGLIEDER UND GESCHÄFTSANTEILE

Anzahl Mitglieder	30.594	31.149
Anzahl Geschäftsanteile	201.880	164.065

* Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich nicht um den vollständigen Jahresabschluss. Die Verpflichtung zur Offenlegung gem. § 340 i HGB i. V. mit § 325 HGB bzw. der Hinweis erfolgt im Bundesanzeiger.

EIGELTINGEN 

STOCKACH 

WAHLWIES 

LUDWIGSHAFEN 

BODMAN 

OWINGEN 

ÜBERLINGEN 

SALEM 

 DEGGENHAUSERTAL

 OBERUHLINGEN

 MARKDORF

 MEERSBURG

 IMMENSTAAD

Volksbank
Überlingen 

www.volksbank-ueberlingen.de