



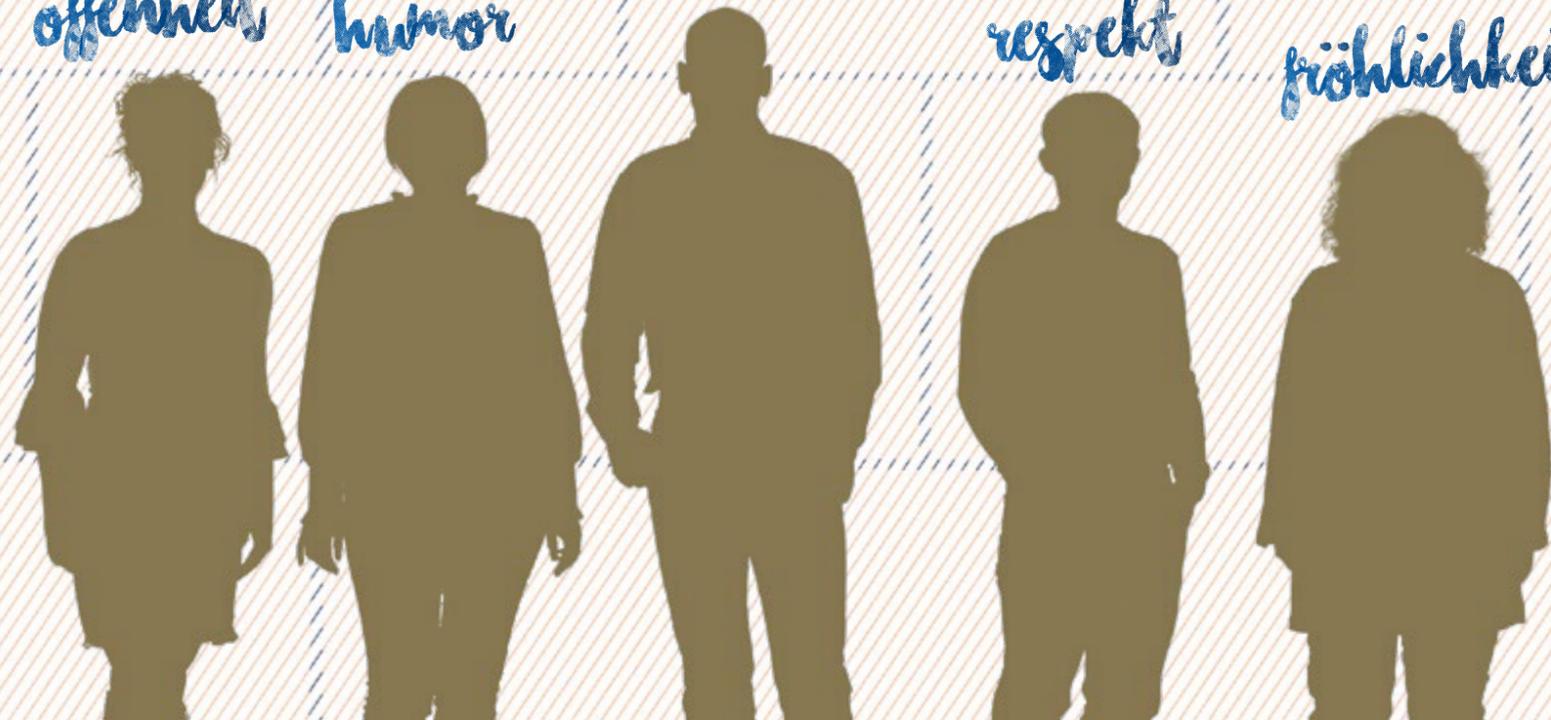
VR Bank  
München Land eG

# wertvoll

JAHRESBERICHT 2018



offenheit humor ehrlichkeit  
respekt fröhlichkeit



## über werte

„Willst du dich deines **Wertes** freuen,  
So musst der Welt du **Wert** verleihen.“

**Johann Wolfgang von Goethe**



# inhalt

## VORWORT

Seite 6



## TEIL 1 bewusst gemacht

Seite 8

### ZUSAMMENHALT engagement

Celine Zenker ist eine der erfolgreichsten Sportkeglerinnen der Welt und trainiert beim SKK 98 Poing. **Seite 10**

### BODENHAFTUNG mit

Jonathan Bernwieser hat eine digitale Plattform entwickelt, die Landwirten deutschlandweit die Arbeit leichter macht. **Seite 12**

### GEMEINSINN vorbild

Für Pfarrer Josef Steinberger aus Sauerlach ist die Bibel in Zeiten des gesellschaftlichen Wandels zeitgemäßer denn je. **Seite 14**

### IDENTITÄT familie

Firuze Palavuz ist mit Werten aus zwei Ländern aufgewachsen. **Seite 16**

### QUALITÄT handarbeit

Matthias Oberndörfer verbindet Trendbewusstsein und Nachhaltigkeit. **Seite 18**

### RESPEKT teamgeist

Wolfgang Zucker aus Eurasburg hat mehr als drei Jahrzehnte als Lehrer gearbeitet. **Seite 20**

### gerechtigkeit AUTHENTIZITÄT

Polizeihauptmeister Dominik Schmidt ist seit 2012 in der Polizeiinspektion Wolfratshausen im Einsatz. **Seite 22**

### VERANTWORTUNG nachhaltigkeit

Das Atelier Damböck aus Neufinsing baut Messestände im Premiumsegment. **Seite 24**



## TEIL 2 auf den weg gebracht Seite 26

### ORIENTIERUNG firmness

Alexander Boldyreff über die Bedeutung von Werten für den Erfolg von Unternehmen **Seite 28**

### PROFESSIONALITÄT solidität

Hans Joachim Reinke über die Bedeutung von Werten bei Geldanlagen **Seite 32**

### REGIONALITÄT erfahrung

Helmuth Holzheu und Florian Bacher haben zusammen fast 70 Jahre Erfahrung in der Anlageberatung. **Seite 34**

### BALANCE lebensfreude

Am Gesundheitstag der VR Bank gab Ernährungsexpertin Maria Pischelstrieder Mitarbeitern Tipps zum Thema „Fit im Büro“. **Seite 36**

### VERANTWORTUNG bodenständigkeit

Anton Lautenbacher ist seit zehn Jahren Vorstandsvorsitzender. **Seite 38**

## TEIL 3 was uns ausmacht Seite 40

### UNSERE LEISTUNGEN

Seite 42

### UNSERE GESCHÄFTSSTELLEN

Seite 46

### RÜCKBLICK 2018

Seite 48

## TEIL 4 solide gewirtschaftet Seite 52

### LAGEBERICHT

Seite 54

### GREMIEN DER BANK

Seite 58

### BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Seite 59

### JAHRESBILANZ

Seite 60

### IMPRESSUM

Seite 63

### DANKSAGUNG

Seite 64



Liebe Mitglieder und Kunden,  
 sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Digitalisierung, Niedrigzinsen, Regulatorik, zunehmender Wettbewerb – die Liste aktueller Herausforderungen ließe sich noch seitenfüllend ergänzen. Zusammenfassen lässt sich diese Reihe in einem Schlagwort: Wandel. Die Welt um uns herum ist im Wandel. Kundenwünsche und Geschäftsmodelle verändern sich und wenn wir den Anschluss nicht verlieren wollen, müssen auch wir uns weiterentwickeln.

In dieser Phase ist uns als Vorstand Verlässlichkeit gegenüber unseren Kunden und unseren Mitarbeitern besonders wichtig. Daher braucht es klare Leitlinien, damit wir unserem Wesen als Genossenschaftsbank trotz zeitgemäßer Veränderungen treu bleiben können. Im diesjährigen Bericht laden wir Sie deshalb ein, gemeinsam mit uns über das Thema Werte nachzudenken. Dafür haben wir mit Kunden, Mitgliedern und Verbundpartnern gesprochen – und wichtige Impulse bekommen.

Im ersten Teil unseres Jahresberichts ab Seite 8 zeigen wir Ihnen die Vielfalt individueller Werte. Kunden und Mitglieder gewähren Einblicke in ihr Leben und erzählen von Werten, die Leitplanken für ihr Handeln sind. Im zweiten Teil ab Seite 26 berichten unsere Verbundpartner darüber, welche Rolle Werte für den Erfolg ihrer Unternehmen spielen. Darüber, wie wir unsere Unternehmenswerte entwickeln, lesen Sie ab Seite 40.

Dass der Zeitpunkt für die Bestimmung unseres Markenkerns gerade ideal ist, bestätigt unser Jahresabschluss (Seite 52). Wiederholt sehr gute Geschäftszahlen und eine solide Struktur geben uns den Freiraum, unseren Wertekanon mit der notwendigen Ruhe zu entwickeln. Begleiten Sie uns und geben Sie uns Rückmeldung, ob wir auf dem richtigen Weg sind. Kundennähe ist uns als Vorstand wichtig. Sprechen Sie uns also gerne an – wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Wir wünschen Ihnen eine „wertvolle“ Lektüre

Anton Lautenbacher  
Vorstandsvorsitzender

Robert Oberleitner  
Vorstandsmitglied

Andreas Müller  
Vorstandsmitglied

Unsere Vorstände Andreas Müller,  
Anton Lautenbacher und Robert Oberleitner.



**Sprechen Sie uns an  
oder schreiben Sie uns:**

Wenn Sie uns nicht vor  
Ort in einer unserer 20  
Geschäftsstellen antreffen,  
erreichen Sie uns auch 24  
Stunden am Tag unter  
[vorstand@vrbml.de](mailto:vorstand@vrbml.de)

## TEIL I

# bewusst gemacht

Persönliche Wertvorstellungen werden meist als so selbstverständlich empfunden, dass sich wenige Leute bewusst Gedanken über ihre „Leitplanken im Leben“ machen. Anders ist das bei den Kunden, mit denen wir für unseren Geschäftsbericht gesprochen haben. In Teil I lernen Sie acht Menschen und ihre Werte kennen.

Jeder Mensch hat individuelle Wertvorstellungen - haben Sie schon einmal über Ihren Wertekatalog nachgedacht?

---

**WERT:** ZWISCHEN MENSCHEN BESTEHENDES ÜBEREINKOMMEN ÜBER DAS IHREN ZU- BEZIEHUNGSWEISE ABTRÄGLICHE. DURCH (...) BEWERTUNG VON DINGEN, SACHVERHALTEN, DENKEN UND HANDELN ENTSTANDEN (...). DIE BREITE SKALA FAKTISCHER BEWERTUNGEN UND THEORETISCHER BEWERTUNGSMÖGLICHKEITEN STELLT DAS WERTESYSTEM EINER GESELLSCHAFT DAR. AUS DEM WERTESYSTEM ERGEBEN SICH ORIENTIERUNGS- UND HANDLUNGSMASSTÄBE (...).

---

BROCKHAUS ENZYKLOPÄDIE ONLINE

## MIT SPASS UND TEAMGEIST ZU INTERNATIONALEN SPITZENLEISTUNGEN

**Celine Zenker ist eine der erfolgreichsten Sportkeglerinnen der Welt und trainiert beim SKK 98 Poing. Dem Sport hat die amtierende U23-Vize-Weltmeisterin viel zu verdanken. Denn der Zusammenhalt beim Kegeln hat ihr Leben verändert.**

Die Frage, was das Wichtigste in ihrem Leben ist, kann Celine Zenker ohne Nachdenken beantworten: Das Kegeln, natürlich! Für den Sport ist die 22-jährige Thüringerin vergangenes Jahr nach Bayern gezogen. Denn der SKK 98 Poing bietet ihr die Trainingsmöglichkeiten, die sie braucht, um ihre nächsten Ziele zu erreichen:

„Fußfassen in der Nationalmannschaft der Frauen und Erfolg bei der Weltmeisterschaft 2020.“

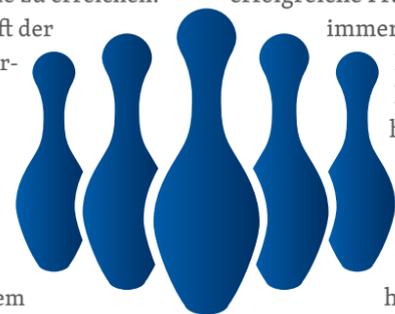
Zweimal pro Woche trainiert die ausgebildete Erzieherin auf der Kegelbahn im Sportzentrum Poing. Die vier himmelblauen, gewienerten Bahnen befinden sich zwar unter einem Restaurant, aber mit dem Klischee, dass Kegeln in einer verqualmten Gaststätte stattfindet und man zwischendurch ein paar Bier trinkt, hat Sportkegeln nichts zu tun. „Wir machen hier Leistungssport“, sagt Erwin Zimmermann. Der 71-Jährige hat den Verein mitgegründet und ist ehrenamtlich Trainer. „Kegeln ist zwar noch immer ein Nischensport – aber von unseren Erfolgen her, sind wir ein Boom-Sport!“ In den zwanzig Jahren, in denen es den Verein gibt, sind zahlreiche Aufstiege gelungen. Die Vitrine, in der die Pokale stehen, ist mehrere Meter lang.

„Die Hälfte unserer Mitglieder sind Jugendliche“, freut sich Erwin Zimmermann. Denn die Nachwuchsarbeit liegt ihm besonders am Herzen. Seit zehn Jahren trainiert er zusätzlich mit Schulklassen, um Kinder für den Sport zu begeistern. „Denn beim Kegeln lernt man viel

für's Leben.“ Zusammenhalt, Disziplin und Durchhalten, zum Beispiel. „Vor allem aber macht Kegeln Spaß und ist ein Sport für die ganze Familie!“ Zimmermann weiß, wovon er spricht. Bei seiner Familie liegt die Begeisterung für's Kegeln quasi in den Genen: Gattin Katharina, Tochter Barbara und fünf Enkel sind auch im Verein.

Für Celine Zenker hat der Sport eine besondere Bedeutung: „Das Kegeln hat mich zu dem Menschen gemacht, der ich heute bin!“ Eine selbstwusste, ehrgeizige, erfolgreiche Frau, die weiß, was sie will. Das war nicht immer so. „Aufgrund einer körperlichen Einschränkung hatte ich es nicht immer leicht im Leben“, erzählt Zenker. Bis heute muss sie einmal pro Woche zur Physiotherapie. „Im Kegelverein wurde ich zum ersten Mal so akzeptiert, wie ich bin.“ Diese Erfahrung prägte ihren weiteren Lebensweg. „Durch den Sport habe ich gelernt, was man gemeinsam

erreichen kann und dass Aufgeben keine Option ist.“ Zenker kegelt mit links – und das sehr erfolgreich. 2016 wurde sie Weltmeisterin, 2018 Vize-Weltmeisterin. Auf ihre Erfolge ist sie sehr stolz. Aber sie weiß: „Eine gute Einzelleistung wäre nicht möglich, hätte man die Mannschaft nicht hinter sich!“ Wenn Zenker mit den Damen in der 1. Bundesliga und der Champions League spielt, lautet der Schlachtruf: „Ein Team, mein Team“. Wenn sie davon erzählt, bekommt sie sofort Gänsehaut. Kegeln ist Teamspirit pur! Beim SKK 98 Poing hat die gebürtige Thüringerin „eine zweite Familie“ gefunden. Ihr Trainer, Erwin Zimmermann, hat bei der Wohnungssuche geholfen und ist für sie auch „ein Opa-Ersatz“. Der Poinger Verein schafft den Spagat zwischen Leistungssport und Zusammenhalt und zwischen Spaß und Disziplin. Das ist hoffentlich die Geheimformel für den nächsten WM-Titel.



Erwin Zimmermann ist Trainer des SKK 98 Poing. Der 71-Jährige setzt sich besonders für die Nachwuchsförderung ein.



Die gebürtige Thüringerin geht bei Bundesligaspielen im Trikot der VR Bank auf Punktejagd.

Der Sportkegelklub SKK 98 Poing wurde 1998 mit 17 Mitgliedern gegründet. Heute trainieren hier 125 Sportler im Alter von 6 bis 71 Jahren von der Regionalliga bis zur Bundesliga. Zu den sportlichen Erfolgen zählen nationale und internationale Titel.

# ZUSAMMENHALT

# engagement



„DURCH DEN SPORT HABE ICH GELERNT, WAS MAN GEMEINSAM ERREICHEN KANN UND DASS AUFGEBEN KEINE OPTION IST.“  
CELINE ZENKER

Celine Zenker beim Training auf der Kegelbahn des Sportzentrums Poing. Die amtierende U23-Vize-Weltmeisterin kegelt mit links.

# BODENHAFTUNG

„WER DENKT, DASS EINE KUH LILA IST, PASST NICHT ZU UNS – EGAL, WIE GUT ER PROGRAMMIEREN KANN.“

JONATHAN BERNWIESER

Jonathan Bernwieser im Büro seines Start-ups Agrando im Münchner Technologiezentrum. Der 30-Jährige beschäftigt 30 Mitarbeiter.

## DIE TRADITIONELLE LANDWIRTSCHAFT DER ZUKUNFT IST DIGITAL

**Jonathan Bernwieser hat eine digitale Plattform entwickelt, die Landwirten deutschlandweit die Arbeit leichter macht. Der Gründer weiß genau, was kleine und mittelständische Betriebe brauchen, denn der 30-jährige Wirtschaftsinformatiker ist auf einem Milchhof mit 60 Kühen und 60 Hektar Land in Münsing groß geworden.**

Wenn Jonathan Bernwieser aus dem Fenster seines Büros im Münchner Technologiezentrum (MTZ) schaut, sieht er eine riesige Baustelle. Ein neuer Bürokomplex wird gebaut. „Dort wollen wir nächstes Jahr einziehen“, sagt der 30-jährige Gründer entschlossen. „Mit doppelt so vielen Mitarbeitern wie heute.“ Unwahrscheinlich ist das nicht, denn Bernwieser hat eine klare Vision: Er will die Organisationsprozesse in der Landwirtschaft revolutionieren. Zusammen mit seinem Studienfreund Jonas Hueber hat der Wirtschaftsinformatiker dafür das Start-up Agrando gegründet. Das Unternehmen ist eine Schnittstelle zwischen traditioneller Landwirtschaft und digitalen Möglichkeiten (siehe Kasten).

Bernwieser sieht großes Potenzial in der Geschäftsidee, und der Erfolg gibt ihm Recht. Mittlerweile sind 2.000 Landwirte und 100 Agrarhändler aus ganz Deutschland auf der Plattform registriert. Das einstige Zwei-Mann-Unternehmen hat inzwischen 30 Mitarbeiter. „Was uns alle verbindet, ist die Leidenschaft für Landwirtschaft. Fast alle Mitarbeiter bei uns haben einen landwirtschaftlichen Bezug. Jemand, der denkt, dass Kühe lila sind, ist bei uns an der falschen Adresse – egal, wie gut er programmieren kann.“ Die Nähe zur Realität ist bei Agrando der Wegweiser durch das digitale Neuland. „Technisch machbar wäre zwar vieles“, weiß Bernwieser. „Aber Hightech-Sensoren oder irgendwelche Roboter gehen ziemlich stark an der Realität der Landwirte

vorbei. Wir wollen die echten Probleme attackieren.“ Eines dieser Probleme ist der Papierwahnsinn. Den kannte Bernwieser auch vom heimischen Hof: Jede Futtermittelbestellung wurde einzeln per Fax verschickt, jede Kalkulation in die Rechenmaschine mit Papierrolle getippt. Hinzu kamen die zahlreichen Dokumentationspflichten. „Eines Tages stand ich auf dem Hof meiner Eltern und habe das Potenzial gesehen, das es gibt, wenn man die beiden Welten zusammenbringt. Denn als Wirtschaftsinformatiker habe ich gelernt, Dinge, die sich wiederholen, zu automatisieren.“ Überrascht stellte Bernwieser fest, dass in der Landwirtschaft entsprechende Angebote fehlten.



„Unsere Vision ist, langfristig die gesamte Wertschöpfungskette zu optimieren“, sagt er. Der Unternehmer weiß aber, dass Digitalisierung ein Prozess ist. „So eine Umstellung funktioniert nicht von heute auf morgen.“ Sich dem Fortschritt zu verschließen, sei für Landwirte aber keine Option mehr. „Egal, wie weit man heute auf’s Land raus fährt, das Thema Digitalisierung ist überall präsent.“

Auch kleine und mittelständische Landwirte brauchen digitale Lösungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. „Diese Lösungen zu bieten, treibt Bernwieser und sein Team an. Seine Eltern sind Agrando-Fans der ersten Stunde. „Bei neuen Entwicklungen habe ich immer Landwirte wie meinen Vater im Hinterkopf und frage mich: Nützt ihm das?“ So hat Bernwieser als digitaler Start-up-Unternehmer zurück zu seinen landwirtschaftlichen Wurzeln gefunden. Auch viele Werte, die ihm seine Eltern vermittelt haben, lebt er in seinem Start-up weiter: Pünktlichkeit, Leidenschaft, Ehrlichkeit und Teambereitschaft sind genauso wichtig wie auf dem Bauernhof. Die beiden Welten verbindet schon heute mehr, als mancher denkt.



Das Logo von Agrando zeigt einen Landwirt mit Tablet. Ziel des Münchner Start-ups ist der Landhandel 4.0.



Jonathan Bernwieser (l.) und Jonas Hueber haben Agrando gemeinsam gegründet. Seit 2013 haben sie ihre Geschäftsidee entwickelt.

Agrando.de ging 2018 als digitale Plattform für Landwirte und Agrarhändler online, um den Handelsprozess von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln zu optimieren. Landwirte können damit ihren kompletten Betriebsmittelkauf vom Preisvergleich bis zur Dokumentation papierlos managen. Agrarhändler bekommen die Möglichkeit, sich online zu präsentieren. Für Landwirte ist der Service kostenlos.

## DER ELLENBOGENGESELLSCHAFT MIT NÄCHSTENLIEBE DIE STIRN BIETEN

**Für Pfarrer Josef Steinberger aus Sauerlach ist die Bibel in Zeiten des gesellschaftlichen Wandels zeitgemäßer denn je. Für den 54-jährigen Geistlichen sind christliche Werte am besten vermittelbar, indem man selbst mit gutem Beispiel vorangeht.**

An einem Schrank neben der Sakristei der St.-Andreas-Kirche in Sauerlach hängt eine Liste mit den Namen aller Ministranten. Die Liste wurde digital erstellt. Jeder Ministrant hat online eingetragen, wann er Zeit hat. Pfarrer Josef Steinberger schaut auf dem ausgedruckten Plan, wer bei der Messe am Abend dabei sein wird. „Natürlich nutzen wir Doodle“, sagt der Geistliche ganz selbstverständlich. „Anders würde die Planung der Gottesdienste ja gar nicht funktionieren.“

Moderne Technik und katholische Kirche sind für den 54-Jährigen kein Widerspruch. Ganz im Gegenteil! „Je länger ich Priester bin, desto mehr merke ich, wie aktuell die Bibel ist“, sagt Steinberger. „Damals waren zwar andere Zeiten, aber die Menschen haben sich auch nicht mit anderen Problemen beschäftigt als wir.“ Deshalb ist es dem Pfarrer ein Anliegen, vor allem junge Leute für die Bibel zu begeistern. Denn darin seien viele praktische Anweisungen für die heutige Zeit.

„Die ganze Gesellschaft hat sich verändert und oft heißt es: ‚Was sollen wir mit diesen alten Sachen?‘ Aber ich denke, die Zehn Gebote sind heute aktueller denn je.“ Um sie den Kindern im Religionsunterricht näherzubringen, hat der Pfarrer die Sprache modernisiert. „Statt ‚Du sollst nicht lügen‘ sage ich ‚Es ist gut für dich, wenn man ehrlich zueinander ist‘.“ Die Aufforderung „Du sollst“ findet Steinberger „furchtbar“. Ihm ist wichtig, dass die Kinder verstehen, warum die Zehn

Gebote so wichtig sind. „Denn die Zehn Gebote sind ja kein Werte-Katalog, den man auswendig aufsagen soll. Man muss die Werte leben.“ Dafür fehlten den Kindern heutzutage jedoch die richtigen Vorbilder. „Egoismus, Ellenbogen-Denken und Leistungsdruck sind große Probleme unserer Gesellschaft“, sagt Steinberger. Dass in den Schulen immer öfter in Teamarbeit und Partnerarbeit gelernt wird, ist für Steinberger ein wichtiger Schritt hin zu mehr Miteinander.

„In meinen Predigten verstecke ich die Botschaft, dass Toleranz und Nächstenliebe in der Gesellschaft noch stärker werden müssen“, sagt Steinberger. Die „Du sollst“-Rhetorik funktioniert dafür nicht. „Da hört keiner mehr zu“, weiß Steinberger aus eigener Erfahrung. Die Gottesdienste, die er als Kind erlebt hat, waren „ned so übermäßig spannend“, sagt der gebürtige Niederbayer diplomatisch. Das möchte er besser machen. Deshalb

versucht er in seinen Messen immer einen praktischen Bezug herzustellen. Zum Valentinsgottesdienst brachte er beispielsweise eine Dose mit Salz mit, um zu verdeutlichen, wie eine gute Beziehung funktioniert: Jeder muss etwas dafür tun. Aber wie beim Salz in der Suppe sollte es weder Zuviel noch Zuwenig sein. Dieses richtige Maß zu finden, sei heute allerdings schwieriger als früher. „Die Einfachheit, die es früher gab, die gibt es nicht mehr. Die Menschen haben höhere Ansprüche, mehr Möglichkeiten und möchten alles perfekt haben“, sagt Steinberger. „Da darf ich mich selbst auch nicht ausnehmen“, ergänzt er selbstkritisch.

Statt auf lange Predigten setzt Pfarrer Steinberger lieber auf's Zuhören und versucht ein gutes Vorbild zu sein. Das Tun ist ihm wichtiger als das Reden: „Wenn alle vernünftig miteinander umgehen, dann geht es schon. Das Wichtige ist, dass man einander akzeptiert.“



In der Sakristei der Pfarrkirche St. Andreas liegt das Messbuch für die Heilige Messe bereit.



Die Stickerei auf seinem Primizgewand verbindet die beiden Lebenswege von Josef Steinberger: die Theologie und die Botanik.

Josef Steinberger ist seit dem 1. November 2018 Pfarrer des Pfarrverbands Sauerlach. Der gebürtige Niederbayer war zuvor in Bruckberg-Gündlkofen, Flintsbach am Inn und Bad Aibling tätig. Vor seinem Theologiestudium hat er sechs Jahre als Gärtner gearbeitet.

# GEMEINSINN

Vorbild

„DIE ZEHN GEBOTE SIND KEIN WERTEKATALOG, DEN MAN AUSWENDIG AUFSAGEN SOLL. MAN MUSS DIE WERTE LEBEN.“  
JOSEF STEINBERGER



Pfarrer Josef Steinberger in der Tür des Pfarrhauses in Sauerlach. Der 54-Jährige hat immer ein offenes Ohr für seine Gemeinde.

# IDENTITÄT

## familie

„ICH KANN MIR NICHT VORSTELLEN, NICHT IN DEUTSCHLAND ZU LEBEN. HIER HABE ICH SO VIELE MÖGLICHKEITEN, ETWAS AUS MEINEM LEBEN ZU MACHEN.“

FIRUZE PALAVUZ

*Firuze Palavuz auf der Couch im Wohnzimmer ihrer Familie in Taufkirchen. Ihre goldene Kette hat für sie eine ganz besondere Bedeutung.*

## IDENTITÄT IST MEHR ALS „TYPISCH DEUTSCH“ UND „TYPISCH TÜRKISCH“

**Firuze Palavuz ist mit Werten aus zwei Ländern aufgewachsen. In beiden Wertesystemen hat die 19-jährige Auszubildende Dinge gefunden, die sie für sich übernehmen wollte und festgestellt, dass der wichtigste Wert sowieso universell ist.**

Ihren wertvollsten Besitz hat Firuze Palavuz immer dabei. Eine goldene Kette mit einem flachen runden Anhänger. „Ein Erbstück von meinem verstorbenen Opa“, erzählt die 19-Jährige. Wenn Firuze (sprich: Ferise) erzählt, greift sie oft an ihre Kette. „Familie ist für mich einfach das Wichtigste!“ Die Geschichte ihrer Familie ist eine Geschichte, in der sich zwei Länder und zwei Wertesysteme vermischen. Ihr Großvater kam in den 1960er Jahren als Gastarbeiter aus der Türkei nach Deutschland. Einige Jahre später wurde Firuzes Vater hier geboren. Seinen Schulabschluss machte er in der Türkei, lernte dort Firuzes Mama kennen und die beiden gingen zurück nach Deutschland.

Im Herbst 1999 kam Firuze in München zur Welt. „Erst drei Monate später wurde die doppelte Staatsbürgerschaft eingeführt“, erzählt die Auszubildende zur Bankkauffrau bei der VR Bank München eG. „So kommt es, dass ich bis heute nur einen türkischen Pass habe.“ Das amüsiert die Münchnerin manchmal: „Denn wenn ich in der Türkei bin, werde ich ständig gefragt, ob ich aus Deutschland komme, weil ich so einen starken Akzent habe, wenn ich Türkisch spreche.“ Auch in Deutschland fragen viele nach, wo sie herkommt. Auf die Frage antwortet Firuze Palavuz: „Aus München“. Darüber, ob sie sich selbst eher als Deutsche oder als Türkin fühlt, hat sie viel nachgedacht. „Ich bin beides“, sagt sie entschieden. „Ich bin Deutschtürkin.“ In mancher Hinsicht typisch deutsch, bei anderen Dingen typisch türkisch.

„Typisch deutsch an mir ist, dass mir mein beruflicher Werdegang wichtig ist“, sagt die Auszubildende. „Bildung ist für mich das A und O. Denn sie ist die Voraussetzung, um selbstständig zu sein.“ Als angehende Bankkauffrau mit geregelten Arbeitszeiten kann sie Karriere und Zeit für die Familie miteinander verknüpfen. Das war bei ihrer vorherigen Ausbildung nicht möglich. Deshalb wagte die 19-Jährige trotz Einspar-Abschluss einen Neuanfang. Wenn ihr gelingt, dass die Bankkunden mit einem Lächeln aus der Filiale gehen, ist Firuze Palavuz glücklich. Denn dass sich ihr Gegenüber wohl fühlt, ist ihr wichtig. Das gilt in der Arbeit und privat. „Diese typisch türkische Herzlichkeit habe ich von meinen Eltern.“ Wer bei den Palavuz´ zu Gast ist, kommt als Fremder und geht als Freund. Und definitiv mit vollem Magen! „Mhhh, was ist noch typisch Türkisch an mir?“, überlegt Firuze Palavuz. „Mein Glaube an Nazar, natürlich!“ (siehe Kasten)



Für ihre Freunde und die Familie ist die 19-Jährige aber vor allem „typisch Firuze“. Ein Teenager, der gern Serien auf dem Smartphone schaut, gern shoppen geht und lieber Pommes und Schnitzel statt Börek und gefüllte Weinblätter isst. Eine große Schwester, die sich gern mal mit dem kleinen Bruder kabbelt. Und eine Tochter auf die die Eltern sehr stolz sind.

Ihren deutschen Pass hat die Münchnerin direkt beantragt als sie volljährig wurde. Bisher hat sie offiziell nur eine Aufenthaltserlaubnis. „Aber ich kann mir nicht vorstellen, nicht in Deutschland zu leben. Hier habe ich so viele Möglichkeiten, etwas aus meinem Leben zu machen.“ Wann sie ihren Pass in den Händen halten wird, weiß sie noch nicht. Aber an ihrer Identität ändert das Papier nichts. Ihr wichtigster Wert – die Liebe zur Familie – ist sowieso universell.



*Die Nähe zur Familie ist der Auszubildenden sehr wichtig. Firuze Palavuz mit ihrem Bruder Eren und ihrer Mama Gülseren.*



*Bei der Zubereitung von türkischem Mokka-Kaffee hat Firuze Palavuz Routine. Ihre Gäste sollen sich bei ihr wie zu Hause fühlen.*

Mit „Nazar“ ist im Türkischen das Nazar-Amulett gemeint. Diese in vielen orientalischen Ländern verbreiteten blauen, augenförmigen Amulette sollen gemäß dem Volksglauben den bösen Blick abwenden und vor Unglück und Neid schützen.

## MASCHENWEISE QUALITÄT STATT MASSENHAFT FAST FASHION

**Matthias Oberndörfer verbindet Trendbewusstsein und Nachhaltigkeit. Der Baldhamer verkauft Wolle und Selbstgestricktes von artgerecht gehaltenen Merinoschafen.**

Die Wolle hielt vor drei Jahren vollkommen unerwartet Einzug in das Leben von Matthias Oberndörfer. „Ich wollte meiner Schwester einen Schal aus Merinowolle zum Geburtstag schenken“, erzählt der 26-Jährige. Das Problem: Einen Schal, so wie er ihn sich vorstellte, gab es nirgends zu kaufen. Kurzerhand beschloss der gelernte Kfz-Spengler, den Schal selbst zu stricken. Er suchte im Internet nach Wolle, brachte sich mit einem Tutorial auf YouTube das Armstricken bei und trennte seine ersten Maschen so lange wieder auf, bis sie perfekt waren.

Das Ergebnis – ein zwei Meter dreißig langer, hellgrauer XXL-Schal – begeisterte nicht nur die Schwester. Die Nachfrage war groß. Oberndörfer erkannte die Marktlücke und zögerte nicht lange. Im Oktober 2017 eröffnete er seinen Online-Shop „meshton.com“. Dort verkauft er Merinowolle und Selbstgestricktes – das englische Wort „mesh“ bedeutet Masche. Aus einer spontanen Idee ist ein nachhaltiges Geschäft geworden, das auch den Gründer selbst oft zum Nachdenken im Alltag anregt.

Merinowolle von artgerecht gehaltenen Schafen ist nämlich nicht leicht zu bekommen. „Im Internet tummeln sich viele unseriöse Billiganbieter aus Asien. Aber auch höherpreisige Angebote aus Australien sollte man kritisch hinterfragen“, weiß der Jungunternehmer. Bis ihn eine Kundin darauf hinwies, dass in Australien viele Merinoschafe qualvoll beschnitten werden, hatte auch Oberndörfer diese Wolle im Sorti-

ment. Sofort begann er sich mit Qualitäts-Zertifikaten und artgerechter Tierhaltung zu beschäftigen – und kündigte seinem Lieferanten.

Die Wolle, die Oberndörfer jetzt anbietet, kommt ausschließlich von Schafen aus Argentinien und Südafrika. „Diese Wolle ist zwar etwas teurer, aber ich weiß, dass kein Schaf dafür gelitten hat.“ Wolle in 15 Farben hat Oberndörfer im Angebot. Er wickelt jedes Wollknäuel per Hand, bindet sein selbstgestanztes Lederlabel daran und verpackt alles sorgfältig. „Knapp 80 Prozent meiner Kunden bestellen nur Wolle bei mir und stricken dann selbst“, erzählt der Gründer, der nebenbei International Management studiert. Wer mag, kann aber auch fertige Schals und kuschelige Decken auf meshton.com bestellen. Die strickt Oberndörfer dann Masche für Masche selbst.



Handarbeit und Qualität haben natürlich ihren Preis. „Dafür haben nicht alle Verständnis“, hat Matthias Oberndörfer festgestellt. „Es gibt zwei Gruppen von Konsumenten: Die einen schauen nur auf den Preis. Den anderen ist die Qualität wichtig.“ Auch für Oberndörfer ist das Thema bewusster Konsum noch recht neu. Neben Studium, Hobbies, Freunden und Nebenjob war dafür bisher keine Zeit. Durch sein Unternehmen und den Austausch mit Kunden hat er sich mehr mit dem Thema beschäftigt. „Auch meine Eltern waren gute Vorbilder“, sagt der gebürtige Neukeferloher. „Sie haben immer den Müll getrennt und mein Vater hat Dinge erst noch mal repariert, bevor etwas neu gekauft wurde.“ Der Jungunternehmer versucht, nachhaltig zu leben und bewusst einzukaufen. „Das gelingt mir nicht immer, aber ich werde immer besser“, gibt Oberndörfer lachend zu. „Mein Motto: Lieber weniger kaufen, dafür aber in besserer Qualität.“

Statt mit Stricknadeln strickt Matthias Oberndörfer mit den Armen. Hier entsteht ein XXL-Schal mit vier Maschen.

Jedes Kundenpaket packt der Jungunternehmer selbst. Selbstgestricktes wird mit einer gebundenen Schleife dekoriert.

Merinowolle ist ein natürliches Hightech-Produkt. Sie wärmt im Winter, kühlt im Sommer, kratzt nicht, knittert nicht, schützt vor der Sonne, nimmt weder Schmutz noch Schweiß auf – und sie ist schön kuschelig. Auf [www.meshton.com](http://www.meshton.com) verkauft Matthias Oberndörfer Wolle von artgerecht gehaltenen Merinoschafen. Dort finden Sie auch Termine für Strickkurse.

# QUALITÄT Handarbeit

„MEIN MOTTO: LIEBER WENIGER KAUFEN, DAFÜR ABER IN BESSERER QUALITÄT.“  
MATTHIAS OBERNDÖRFER

Matthias Oberndörfer wurde vor einer Scheune in Baldham fotografiert. Seine selbstgestrickten Schals trägt er auch privat gern.

# RESPEKT

## Teamgeist



„WENN MAN WERTE NICHT VERSTEHT, SIND SIE NICHTS WEITER ALS WORTE. SCHÜLER MÜSSEN SICH IHRE WERTE SELBST ERARBEITEN.“

WOLFGANG ZUCKER

*Wolfgang Zucker wurde im Stadtarchiv Wolfratshausen fotografiert. Bis 2014 war das Gebäude die Landwirtschaftsschule.*

## WARUM KONSUMORIENTIERUNG UND LEISTUNGSDRUCK HAND IN HAND GEHEN

**Wolfgang Zucker aus Eurasburg hat mehr als drei Jahrzehnte als Lehrer gearbeitet. In dieser Zeit hat sich vieles geändert. Gleich geblieben sind die Werte, die er seinen Schülern vermitteln wollte – und die Bedeutung des Schulschikurses für den Zusammenhalt in der Klasse.**

Als Wolfgang Zucker als junger Sportlehrer ans Ludwigsgymnasium München kam, sollten die Schulschikurse abgeschafft werden. Dagegen wehrte sich der Pädagoge. „Denn Sport kann viele Werte vermitteln“, sagt der heute 67-Jährige. Auch später, als Fachbetreuer Sport, ermöglichte er es, dass die 7. und 8. Jahrgangsstufen jedes Jahr eine Woche nach Saalbach-Hinterglemm in Österreich zum Skilaufen fahren konnten. „Nach einer Woche Skikurs kam die Klasse so gefestigt zurück, dass sie den Unterrichtsausfall locker wieder reinholen konnten.“ Auf der Piste sind aus theoretischen Konstrukten wie „Teamgeist“, „Integration“ und „Hilfsbereitschaft“ handfeste Werte für's Leben geworden.

Der Wertekanon, den die Schule vermitteln soll, ist beachtlich (siehe Kasten). Mittlerweile muss Schule zusätzlich auch Werte wie Höflichkeit, Tischmanieren und gewaltfreie Konfliktlösung vermitteln, weil die Schüler dies oft nicht mehr zu Hause lernen. Aber Wertevermittlung funktioniert nicht per Lehrplan. „Es ist ja nicht so, dass ich sage: ‚Sei nett zu den anderen‘ und der Schüler kann es umsetzen“, sagt Wolfgang Zucker. „Wenn man Werte nicht versteht, sind sie nichts weiter als Worte“, ist der pensionierte Pädagoge sicher. „Schüler müssen sich ihre Werte selbst erarbeiten.“ Denn es nützt nichts, wenn man theoretisch weiß, welche Bedeutung „Toleranz“ hat und warum „Gesundheit“ wichtig ist. Werte müssen verstanden und gelebt werden.



Den Wertewandel der Gesellschaft hat Wolfgang Zucker in seinen 32 Jahren als Gymnasiallehrer für Sport und Biologie auch an der Schule miterlebt. „In den Achtzigerjahren waren die Schüler kritischer“, schätzt Zucker ein. Später hat er zunehmend eine „Lern-Bulimie“ festgestellt: „Das Verständnis für die großen Zusammenhänge ist weniger geworden.“ Stattdessen wurde mehr auswendig gelernt. Eine Ursache dafür sieht Wolfgang Zucker in dem Leistungsdruck, unter dem die Schüler stehen: „Heute soll jeder auf's Gymnasium.“ Diesen Druck gab es vor ein paar Jahrzehnten noch nicht. „Damals war der Lebensstandard nicht so hoch, die Leute waren zufriedener und haben sich mehr Zeit für ihre Kinder genommen“, fasst Wolfgang Zucker zusammen. Durch die Individualisierung und die Konsumgesellschaft habe sich das verändert. Denn wer sich viel leisten will, muss mehr arbeiten und hat weniger Zeit für seinen Nachwuchs. „Eltern müssen sich heute wieder klar darüber werden, welche Werte ihnen wichtiger sind“, bringt Wolfgang Zucker die Herausforderung auf den Punkt. Denn Bildung und Erziehung komplett an die Schule abzugeben, sei keine Lösung, ist der Vater zweier erwachsener Kinder sicher.

Seinen Überzeugungen als Lehrer ist Wolfgang Zucker trotz allen Wandels immer treu geblieben. „Kinder brauchen Regeln. Da bin ich konservativ“, sagt er. Pünktlichkeit, Höflichkeit, Fleiß und Respekt voneinander waren ihm wichtig. „Im Klassenzimmer habe ich immer für Ruhe gesorgt, damit alle eine Chance haben, zu lernen.“ Dafür musste er nie laut werden. Spricht er heute bei Klassentreffen mit ehemaligen Schülern, bedanken sie sich sogar für seine Strenge. Am liebsten aber erinnern sich alle an die gemeinsame Zeit im Skilager.



*Mit seiner ruhigen, aber resoluten Art konnte der Sport- und Biologielehrer viele Werte vermitteln.*



*Nach mehr als 30 Jahren im Schuldienst hat der Eurasburger viele Geschichten zu erzählen.*

*Im Artikel 131 der Bayerischen Verfassung sind die Werte nachzulesen, die die Schule vermitteln soll. So sollen Schüler u.a. Verantwortungsgefühl, Verantwortungsbewusstsein für die Umwelt, Toleranz und Hilfsbereitschaft lernen.*

Der Polizeistern an einer Tür der Polizeiinspektion Wolfratshausen.



Dominik Schmidt vor seiner Dienststelle. Ein authentisches Auftreten ist dem Polizeihauptmeister wichtig.



Das Leitbild mit den Werten der Bayerischen Polizei ist 2018 entstanden. Etwa 8.000 Beamte wurden befragt, was ihnen wichtig ist, was sie motiviert und wonach sie streben. Der Konsens der Selbsteinschätzungen soll Handlungs- und Orientierungsrahmen sein. Darin ist u.a. auch die zeitgemäße Ermittlungsarbeit verankert, was z.B. die Nutzung der Sozialen Medien einschließt.

## POLIZEIARBEIT HAT NICHTS MIT „TATORT“, ABER IMMER MEHR MIT TWITTER ZU TUN

**Polizeihauptmeister Dominik Schmidt ist seit 2012 in der Polizeiinspektion Wolfratshausen im Einsatz. Um demokratische Werte zu schützen, setzt er sein Leben auf's Spiel. In seinem Dienstalltag erlebt er alte Vorurteile, überraschende Einsichten und sogar Entschuldigungen.**

An seine erste Begegnung mit der Polizei kann sich Dominik Schmidt noch ganz genau erinnern. Da war er sieben Jahre alt und abends mit dem Radl unterwegs. Er fuhr vom Training in der Schwimmhalle nach Hause. Ohne Licht. „Das hat den Kollegen natürlich nicht gefallen und sie haben mich aufgehalten“, erzählt Schmidt. Was dann folgte, hat den kleinen „Gesetzesbrecher“ nachhaltig beeindruckt. „Die Beamten haben mir erklärt, weshalb es verkehrt ist, was ich gemacht habe, und warum es so gefährlich ist.“ Dann musste er sein Radl bis nach Hause schieben. Seinen Eltern hat er bis heute nichts davon erzählt. „Man prahlt ja nicht damit, wenn man einen Fehler gemacht hat.“ Stattdessen fuhr er seitdem mit Licht.

Mittlerweile ist Dominik Schmidt selbst Polizeihauptmeister. Nach dem Abitur und dem Grundwehrdienst entschied sich der gebürtige Oberfranke für eine Karriere bei der Polizei. „Für mich ist das einer der sinnvollsten Ausbildungsberufe“, sagt der 31-Jährige. „Dass es Recht und Gesetz gibt, ist für mich extrem wichtig. Denn ohne funktioniert es nicht. Wenn alle Menschen tun und lassen können, was sie wollen, kommt früher oder später Schlamassel dabei raus. Man sieht in der Welt, was passiert, wenn Menschenrechte mit Füßen getreten werden.“ Bei seiner Arbeit spielen Werte eine wichtige Rolle (siehe Kasten). Ein authentisches Auftreten steht für Dominik Schmidt

an erster Stelle: „Was die Polizei macht, muss für jedermann nachvollziehbar sein.“

Jeder Einsatz ist für Dominik Schmidt eine neutrale „Sachlage“, jeder Beschuldigte ein „Mensch, der einen Fehler gemacht hat“. „Manche Fälle beschäftigen mich aber schon auch noch am Feierabend.“ Den Gedanken, dass er für die Einhaltung von Gesetzen sein Leben riskiert, schiebt er zur Seite. „Das ist eben mein Beruf. Ich würde mir auch wünschen, dass mir jemand hilft, wenn ich in eine Notlage komme.“

Über die Jahre hat Schmidt gelernt, Beleidigungen nicht persönlich zu nehmen. „Jeder Mensch, der auf die Polizei trifft, hat mit einer Stresssituation umzugehen. Da kommt es eben zu Kurzschlussurteilen.“ Aber auch Einsicht in Fehlverhalten erlebt der Beamte in seinem Dienstalltag: „Vor allem bei Geschwindigkeitsüberwachungen.“ Sogar Entschuldigungen für verbale Entgleisungen kommen vor. Vor allem im Zusammenhang mit Alkohol.

Seine beruflichen Werte sind Dominik Schmidt auch privat wichtig. „Wenn ich mich mit den Werten der Polizei nicht identifizieren könnte, könnte ich meinen Beruf nicht machen. Diese Werte lege ich nicht ab, nur weil ich nach Dienstschluss meine Uniform ausziehe.“ Wie klischeehaft die Arbeit der Polizei in Fernsehserien dargestellt wird, ärgert ihn: „Mit der Realität hat das meist nichts zu tun.“ Speziell den „Tatort“ kann er sich wegen der vielen Fehler gar nicht anschauen. Die einzige Sendung, die einen gewissen Bezug zur Realität habe, sei „Hubert und Staller“. „Unsere Kollegen vom Bahnhof“, scherzt Schmidt – denn die Serie wird nur knapp zwei Kilometer entfernt von der Polizeiinspektion gedreht.



gerechtigkeit  
**AUTHENTIZITÄT**

„FÜR MICH IST ES EXTREM WICHTIG, DASS ES RECHT UND GESETZ GIBT. MAN SIEHT IN DER WELT, WAS PASSIERT, WENN MENSCHENRECHTE MIT FÜSSEN GETRETEN WERDEN.“

DOMINIK SCHMIDT

Dominik Schmidt in der Polizeiinspektion Wolfratshausen. Hier ist der 31-Jährige seit 2012 im Dienst.

# VERANTWORTUNG

## nachhaltigkeit

„NACHHALTIGKEIT IM UNTERNEHMEN IST EIN PROZESS, DER EIN UMDENKEN ERFORDERT UND DIE BEREITSCHAFT, DINGE AUCH MAL ANDERS ZU MACHEN.“

SIMON DAMBÖCK

*Geschäftsführer Simon Damböck im Foyer des Unternehmens. Im Hintergrund eine Wandinstallation aus den Resten eines Messestandes.*

## MIT MUT UND NACHHALTIGKEIT ZU NOCH MEHR WIRTSCHAFTLICHEM ERFOLG

**Das Atelier Damböck aus Neufinsing baut Messestände im Premiumsegment. Seit zehn Jahren setzt das Unternehmen dabei verstärkt auf Nachhaltigkeit und hat damit Standards in der Branche gesetzt.**

Im Foyer des Atelier Damböck hängt eine Menge Müll an der Wand: Schaumstoffmatten, Ordner, Folie, herausgerissene Auslegeware und Einwegkaffeebecher. „Eine Installation aus dem, was von einem Messestand so übrig bleibt“, erklärt Simon Damböck das ungewöhnliche Kunstwerk. „Unser Business ist eine Wegwerfbranche“, sagt der Geschäftsführer des inhabergeführten Unternehmens. Das bedeutet für den 40-jährigen aber nicht, dass man nichts für die Umwelt und das Klima tun kann. Ganz im Gegenteil! „Dadurch haben wir eine noch größere Pflicht als die anderen.“ Gemeinsam mit seinen 100 Mitarbeitern stellt er sich jeden Tag auf's Neue der Verantwortung und fragt sich: „Was können wir für unsere Umwelt tun? Wie können wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck verkleinern?“ (siehe Kasten)

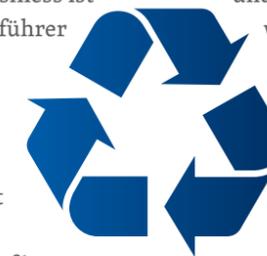
Von der Materialauswahl, über die Stromversorgung bis zur Logistik – Damböck und sein Team haben schon viele Antworten gefunden. „Denn jeder Beitrag, der geleistet wird, ist ein Beitrag zum Klimaschutz“, sagt Damböck. So wurde auf dem Dach der Firmenzentrale eine Photovoltaikanlage installiert. Regenwasser wird in Grauwassertanks gesammelt und zum Waschen der Fahrzeuge genutzt. Der Elektro-Fuhrpark wird ständig ausgebaut und für kurze Strecken gibt es Firmenfahrräder.

„Nachhaltigkeit ist nichts, was das Management seinen Mitarbeitern verordnen kann“, sagt Simon Damböck. „Nachhaltigkeit ist ein Prozess, der ein

Umdenken erfordert und die Bereitschaft, Dinge auch mal anders zu machen.“ Seine Mitarbeiter zeigen dabei viel Initiative und das Unternehmen fördert nachhaltiges Engagement. So gibt es beispielsweise Prämien, wenn beim Messeabbau weniger Müll anfällt.

Vor zehn Jahren startete das Atelier Damböck die Initiative „Greenstands“ für klimaneutrale Messestände. Ziel ist es, entstandene CO<sub>2</sub>-Emissionen zu kompensieren, Umweltverschmutzung zu vermeiden und möglichst viele Materialien zu recyceln. „Als wir angefangen haben, das zu kommunizieren, habe ich wütende Anrufe von anderen Messebauern bekommen“, erzählt Simon Damböck. „Spinnt ihr jetzt komplett?“, war noch einer der nettesten Kommentare. Das Thema Nachhaltigkeit spielte in der Messebranche bis dahin keine Rolle. „Wir haben eine Vorreiterrolle übernommen und wurden heftig angefeindet. Aber die Bereitschaft, auf unsicheres Terrain zu gehen, macht uns aus. Wenn man immer nur das tut, was man schon kann, kommt man nicht weiter.“ Mit dieser Philosophie hat das Atelier Damböck einen Standard für die Branche gesetzt. Mittlerweile wird jeder vierte Messestand, der in Neufinsing gebaut wird, klimaneutral gestellt.

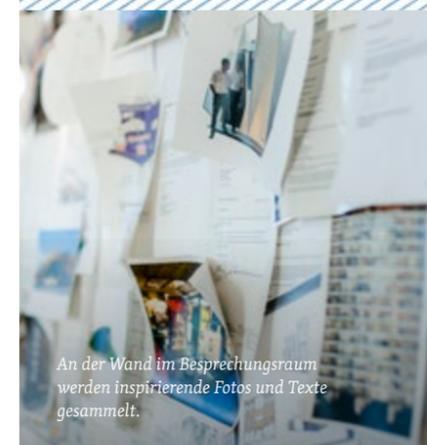
Dass Nachhaltigkeitsengagement nicht nur Geld kostet, sondern auch Geld sparen kann, begeistert Simon Damböck: „Unsere Holzschnitzelanlage war die beste Investition unseres Unternehmens“, schwärmt der studierte Betriebswirt. In der Anlage wird das Abfallholz der Messestände zu Heizenergie verarbeitet. Durch die gesparten Kosten für Abfallentsorgung und Heizöl habe das Unternehmen sogar schon Geld verdient: „Der beste Beweis, dass man ökologisch und gleichzeitig ökonomisch handeln kann.“



*Simon Damböck leitet das Messebauunternehmen seit 2011 in zweiter Generation. Seit Vater gründete die Firma 1981.*



*An der Wand im Besprechungsraum werden inspirierende Fotos und Texte gesammelt.*



*Die Größe des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks besagt, wie viele Emissionen ein Mensch oder ein Unternehmen in einer bestimmten Zeit verursacht. Je kleiner der Abdruck, desto klimafreundlicher. Auf der Homepage des Umweltbundesamtes kann man seine Ökobilanz berechnen: [www.uba.co2-rechner.de](http://www.uba.co2-rechner.de)*

## TEIL II

# auf den weg gebracht

Die VR Bank München Land eG arbeitet anders als eine privatwirtschaftliche Bank. Dies manifestiert sich auch in den gemeinsamen Vorstellungen unserer Mitarbeiter. In Teil II werfen wir einen Blick auf Unternehmenswerte. Lesen Sie von unseren Vorbildern, unserem Status quo und von unseren Zielen bei der gemeinsamen Weiterentwicklung unseres Markenkerns.



A word cloud of values in orange text. The most prominent words are 'Kundennähe', 'Fairness', 'Zusammenhalt', 'Teamwork', 'Transparenz', 'Menschlichkeit', 'Vertrauen', 'Zukunftsfähigkeit', 'Flexibilität', 'Ehrlichkeit', 'Innovation', 'Qualität', 'Sicherheits', 'Beständigkeit', 'Engagement', 'Regionalität', 'Weiterentwicklung', 'Nachhaltigkeit', 'Bodenständigkeit', 'Gesundheit', 'Nähe', and 'Vertrauen'.

Engagement  
Sicherheit Beständigkeit  
Qualität Ehrlichkeit Innovation  
Transparenz Menschlichkeit  
Nähe **Kundennähe** Regionalität Weiterentwicklung  
**Fairness** Gesundheit **Zusammenhalt**  
Bodenständigkeit Flexibilität **Teamwork**  
**Vertrauen** **Zukunftsfähigkeit**  
Nachhaltigkeit

Quelle: Ergebnis einer Mitarbeiterbefragung „Welche Werte sind Ihnen bei der VR Bank München Land eG wichtig?“

# „UNSERE WERTE SIND DER KOMPASS FÜR UNSER HANDELN“

**Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG, über die Bedeutung von Werten für den Erfolg von Unternehmen, über die Digitalisierung als Chance für die Branche und über Kundenzufriedenheit als Motor für Innovationen.**

**Beim Blick auf die Website der TeamBank fällt sofort ein Thema ins Auge: Werte. Warum sind Ihnen Werte noch wichtiger als die Produkte, um die es geht?**

Werte sind der Kompass, der unser Handeln sehr stark determiniert. Unser Ziel ist es, konsequent aus Kundensicht zu agieren. Dafür brauchen wir Leitplanken, die es uns ermöglichen, Antworten zu geben.

**Gab es diese Werte im Unternehmen schon immer?**

Nein. Die TeamBank ist ein Institut, das sich aus diversen Vorgängerinstituten und Fusionen entwickelt hat. Der Wechsel vom privatwirtschaftlichen zum genossenschaftlichen Institut im Jahr 2007 war der Anlass, unsere Werte zu bestimmen.

**Wie ist die TeamBank konkret dabei vorgegangen, ihre Unternehmenswerte zu entwickeln?**

Auf der Basis des Ehrbaren Kaufmanns (siehe Kasten S.30 l. unten) wurden verschiedene Maßnahmen aufgesetzt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben dann in Teams überlegt, was das für sie konkret heißt. Herausgekommen ist ein kurzes,



Alexander Boldyreff in der Geschäftsstelle Oberhaching. Zum Innovationsnachmittag der VR Bank war er als Redner eingeladen.

„UNSERE WERTE HÄNGEN NIRGENDS AUS. DIE WERTE WERDEN VON UNSEREN MITARBEITERN GELEBT.“

knackiges Wertebündel, das bis heute Gültigkeit hat. Wie bei den Zehn Geboten – denen ist auch nichts hinzuzufügen (siehe Kasten S.30 r.).

**Wie funktioniert dieser Wertekompass für Ihre Mitarbeiter in der Praxis? Hängen die Werte zur Erinnerung in jedem Büro aus?**

(lacht) Nein, die Werte hängen nirgends aus. Die Werte werden von unseren Mitarbeitern gelebt. Um herauszufinden, ob unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Werte auch selbst erleben, führen wir einmal pro Jahr eine Befragung durch. Darin wird unter anderem die Frage gestellt, ob beim Vorstand Reden und Handeln im Einklang steht. Die Wertethematik ist wirklich eine tragende Säule dessen, was wir tun. Denn wenn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Werte selbst nicht erleben, werden sie sie auch dem Kunden nur halbherzig übermitteln.

**Nachdem die TeamBank ihre Unternehmenswerte benannt hatte, wie lange hat es gedauert, bis die Werte von allen Mitarbeitern verinnerlicht wurden?**

Der Prozess dauert noch immer an. Das ist ja kein Sprint, den man da macht, sondern eine kulturelle Fragestellung. Kultur wächst durch Vorleben, durch weitere Maßnahmen, die man sukzessive implementiert, und durch Vertrauen, das entstehen muss. All diese Dinge dauern Jahre. Wir stehen täglich vor der Herausforderung, unsere Werte unter Beweis zu stellen.

**Mit welchen Herausforderungen sind Sie bei der Umsetzung Ihrer Werte konfrontiert?**

Das ist so wie bei Adam und Eva im Paradies. Wenn sie in den Paradiesgarten gehen und die wunderschönen Äpfel nehmen, obwohl sie die nicht nehmen dürfen. Diese Verführung entsteht durch

„DIE VERLOCKUNG, UNSER FAIRNESSGEBOT EIN BISSCHEN ZU DEHNEN, IST JEDEN TAG GEGEBEN.“

den Wettbewerb, den wir im Markt haben. Wenn man sich das Wettbewerbsgebaren von Kollegen anderer Institute anschaut, fragt man sich natürlich schon: Sollten wir das nicht auch so machen? Aber dann fragen wir: Ist das fair? Die Verlockung, unser Fairnessgebot ein bisschen zu dehnen und zu stretchen, ist jeden Tag gegeben.

**Was genau bedeutet der Wert „Fairness“ bei der TeamBank?**

Wir haben zum Beispiel lieber einen zufriedenen Nichtkunden als einen unzufriedenen Kunden. Wenn wir das, was der Kunde sich wünscht, nicht erfüllen können, ist es besser, dass er nicht Kunde ist, bevor wir ihn enttäuschen. Darüber, ob das nun gut oder schlecht ist, kann man ewig streiten. Aber wir haben uns darauf verständigt und das gibt uns gute Orientierung.

**Aufgrund des Wertes „Fairness“ verzichtet die TeamBank also lieber auf's Geschäft?**

Wir sind überzeugt, dass wir nachhaltigen Erfolg haben, wenn wir auf der Basis von Werten agieren, die eine tägliche Relevanz für unsere Kunden haben. So bespielen wir bestimmte Risikoklassen grundsätzlich gar nicht. Betriebswirtschaftlich wäre zwar vieles möglich. Aber wäre es auch fair? Wir finden es zum Beispiel nicht fair, wenn ein Kunde durch einen Kredit in die Überschuldung kommt. Das wäre auch dem Mitarbeiter gegenüber nicht fair, der dann in der Filiale eine Lösung finden muss.

**Wie funktioniert eine faire Kreditvergabe in der Praxis?**

Grundsätzlich bekommt jeder Kunde eine Analyse, warum man „Ja“ oder „Nein“ gesagt hat, was insbesondere beim „Nein“ sehr entscheidend ist. Wir zeigen auch auf, wo sich jeder selber optimieren kann. Neinsagen ist schwierig, aber es ist halt auch ein Wert. Dass wir damit auf dem richtigen Weg sind, können wir auch an der Kundenzufriedenheit festmachen.



Alexander Boldyreff, 51, ist gelernter Bankkaufmann und war von 2011 bis 2019 Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG. Mit dem Konsumentenkredit easyCredit ist es ihm gelungen, das Liquiditätsmanagement in der DNA der Genossenschaftlichen FinanzGruppe zu verankern.



Der „Ehrbare Kaufmann“ ist das Leitbild für verantwortliches Handeln in der Wirtschaft. Die Basis seines Handelns sind Werte wie Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Integrität. Das Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns steht in enger Beziehung zur gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen.

### Welche Rolle spielen Unternehmenswerte in Zeiten der Digitalisierung?

Unsere Werte spielen immer die gleiche Rolle, egal was wir tun. Durch die Digitalisierung haben wir weitere Möglichkeiten zur Verfügung, um die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Aber ob ein Kunde seinen Kredit online vom Sofa aus abschließt oder in der Filiale – Fairness und Transparenz sind gleich.

### Viele Menschen haben die Befürchtung, dass Digitalisierung bedeutet, dass alles unpersönlicher wird. Können Sie das bestätigen?

Dass Prozesse durch die Digitalisierung unpersönlicher werden, mag sein. Aber entscheidend ist der Fakt: Die Kunden finden es super! Kunden, die online einen Kredit bei uns oder über die Homepage der Volks- und Raiffeisenbanken abschließen, sind sogar noch zufriedener als Kunden, die das in der Filiale tun.

### Wie erklären Sie, dass digitale Bankangebote so attraktiv sind?

Nach heutigen Erkenntnissen spielt das Thema Scham dabei eine gewisse Rolle. Der Kunde, der einen Kredit braucht, hat offenbar Scheu zu offenbaren, dass er subjektiv nicht mit Geld umgehen kann. Das vertraut er eher einer Maschine als seinem Bankberater an, weil er Sorge vor einem Werturteil hat.

### Welche Konsequenzen hat die TeamBank aus der Erkenntnis gezogen, dass viele Kunden ihr Bankgeschäft lieber online abwickeln?

Im Jahr 2012 haben wir zum Beispiel gesagt: Mobile First! Wir haben alle Dienstleistungen und Produkte, die wir anbieten, so programmiert, dass sie auf dem mobilen Endgerät der Kunden funktionieren. Erst danach haben wir die Produkte in die Filialen gebracht.

**Das war damals sicher ein unkonventioneller Weg, oder? Hundertprozentig! Aber es hat sich im Markt bewährt und die anderen Banken sind nachgezogen. Der TeamBank ist es in den letzten Jahren sehr häufig gelungen einen Standard zu setzen. Auch als wir den Wert „Fairness“ eingeführt haben, hielt man uns für völlig gaga. Mittlerweile setzen viele andere Banken auf Fairness.**

## DIE WERTE DER TEAMBANK

### Wir sind Ehrbare Kaufleute.

Wir schaffen Vertrauen und stehen zu unserem Wort.

### Wir sind fair.

Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe und sind immer transparent.

### Wir sind persönlich und wertschätzend.

Wir behandeln jeden so, wie wir selbst behandelt werden möchten.

### Wir sind ein Team.

Gemeinsam schaffen wir mehr.

# ORIENTIERUNG

## fairness

Mit seinem klaren und verständlichen Vortragsstil begeisterte Boldyreff die Mitarbeiter der VR Bank.

### Was ist Ihr Antrieb für Innovationen und neue Wege?

Wir wollen, dass unsere Kunden zufrieden sind. Deshalb denken wir konsequent vom Kunden aus. Dafür müssen wir unsere Kunden verstehen und ihnen gut zuhören. Unsere Lösungen sollen die Kunden nicht nur zufriedenstellen, sondern begeistern. Wir nennen das 100 plus 1.

### Was wünschen sich denn die Kunden momentan?

Entspannte Lösungen! In der Vergangenheit haben wir sehr stark zum Thema Fairness beigetragen. Die nächste Kategorie, die die Menschen bewegen wird, sind entspannte Lösungen. Denn die Welt ist im Wandel, es gibt immer mehr Möglichkeiten und immer weniger Halt. Das verursacht Stress. Deshalb wollen wir dem Kunden entspannte Lösungen bieten, die mit unseren Werten kompatibel sind.

## FAZIT

- ▶ **Unternehmenswerte sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg unseres Partners TeamBank.**
- ▶ **Um konsequent aus Sicht der Kunden agieren zu können, sind Unternehmenswerte hilfreich.**
- ▶ **An der Entwicklung der Werte sind die Mitarbeiter des Unternehmens beteiligt.**
- ▶ **Entscheidend ist, dass Unternehmenswerte nicht nur benannt, sondern von allen Mitarbeitern umgesetzt werden.**

## TeamBank

Die TeamBank kümmert sich seit 1950 um die Wünsche der Kunden. Im Laufe der Zeit haben sich Name und Ausrichtung der Bank verändert. Seit 2003 ist die TeamBank Mitglied der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. In der Unternehmenszentrale in Nürnberg arbeiten rund 700 Mitarbeiter. Zudem sind rund 300 Mitarbeiter im Vertrieb in Deutschland und Österreich unterwegs. Das Kernprodukt der TeamBank, der Konsumentenkredit easyCredit, ist bei fast allen deutschen Genossenschaftsbanken erhältlich.



Hans Joachim Reinke,  
Vorstandsvorsitzender Union Investment

# PROFESSIONALITÄT

solidität



Union Investment ist der Experte für Fondsvermögensverwaltung in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Der führende Fondsanbieter in Deutschland bietet professionelles Asset Management für institutionelle Anleger und Privatanleger. Sparerern wird verständlich erklärt, wie sie mehr aus ihrem Geld machen können.

## MIT PARTNERSCHAFTLICHKEIT UND EXPERTISE AUF ERFOLGSKURS

**Hans Joachim Reinke, Vorstandsvorsitzender von Union Investment, über die Bedeutung von Werten bei Geldanlagen, über die Aktualität des Genossenschaftsgedankens und über das „achte Weltwunder“, den Zinsseszins.**

**Herr Reinke, Sie haben fast 40 Jahre Erfahrung beim Geldanlagen. Was ist Ihr wichtigster Tipp für Investoren?**

Für Investorenprofis und private Anleger

gelten im Grunde die gleichen Grundsätze, wobei der private Anleger über größere Freiheitsgrade verfügt, da er regulatorisch nicht so eingebunden ist: „Finde den zu dir passenden Investmentstil und halte ihn mit aller Disziplin durch. So wirst du Erfolg haben.“

**Heute gibt es viele Anbieter, die versprechen, das Beste mit und aus meinem Ersparnen zu machen. Was unterscheidet Union Investment von anderen Anbietern?**

Unsere genossenschaftliche Herkunft macht den großen Unterschied. Wir sind mit unseren Kunden ganz anders verbunden als andere Häuser. Unsere Kunden, die unsere Investmentfonds über die Genossenschaftsbanken vermittelt bekommen, sind häufig Eigentümer ihrer Bank. Insofern sind wir näher am Kunden und ihnen auch anders verpflichtet.

**Was ist für Sie persönlich das Besondere an den Werten der Genossenschaft?**

Dass einer für den anderen einsteht. Das ist ja die Wurzel des Grundsatzes „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“. Faszinierend finde ich, dass Menschen ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen und sich gegenseitig unterstützen, anstatt nach Vater Staat zu rufen. Gerade in der heutigen Zeit, wo meiner Meinung nach oft zu schnell nach staatlichen Lösungen gerufen wird, sind Genossenschaften als Teil einer lebendigen und offenen Gesellschaft wichtiger denn je.

**Welche Werte spielen bei Union Investment eine Rolle, wenn Sie das Geld Ihrer Kunden anlegen?**

Unsere Mission lautet: „Vermögen vermehren, Vertrauen verdienen.“ Im Grunde bieten wir Lösungen für drei zentrale Fragen an, die jeder Anleger hat: „Wie baue ich Vermögen auf, wie strukturiere ich es und wie Sorge ich fürs Alter vor?“ Bei der Altersvorsorge sind wir Marktführer im Rietersparen. In der Vermögensstrukturierung sind wir mit unse-

ren Angeboten sehr erfolgreich. Beim Thema Vermögen-Ansparen haben wir in den letzten Jahren ein rasantes Wachstum erlebt.

**Welche Unternehmenswerte sind für Union Investment wichtig?**

Es gibt drei Werte, die unseren Markenkern beschreiben: Professionalität, Partnerschaftlichkeit und Solidität. Das heißt erstens, wir bieten ausgezeichnete Asset-Management-Lösungen für jeden Bedarf, wir begegnen zweitens unseren Kunden und Partnern auf Augenhöhe und drittens: Auf uns und unsere Lösungen ist Verlass – heute und in der Zukunft.

**Union Investment hat über 3.000 Mitarbeiter. Wie wird dafür gesorgt, dass die Unternehmenswerte im Alltag umgesetzt werden?**

Wir versuchen als Vorstände diese Werte vorzuleben – jeden Tag. Und wir halten die Führungskräfte an, dies ebenso zu tun. Dafür haben wir schon vor Jahren Führungsleitlinien erarbeitet, die für jede Führungskraft und jeden Mitarbeiter transparent sind. In regelmäßigen Feedbacks wird dann ersichtlich, wie gut diese umgesetzt werden.

**Union Investment wirbt damit, dass Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle spielt. Was bedeutet das für die Anleger konkret?**

Wir bieten neben der normalen umfassenden Fondsauswahl eines Universalanbieters auch nachhaltige Fonds an. Diese Fonds haben ganz bestimmte Kriterien und Filter, die eingesetzt werden und bestimmte Firmen oder ganze Branchen ausschließen. Wir investieren zum einen seit vielen Jahren generell nicht in Produzenten von Streumunition und Agrarrohstoffen. Seit letztem Jahr gilt dies auch für Produzenten von Atomwaffen und deren Trägersystemen. Insgesamt

werden heute schon über 40 Milliarden Euro der von uns insgesamt betreuten knapp 330 Milliarden Euro nach nachhaltigen Kriterien gemanagt.

**Neben Nachhaltigkeit – welche weiteren Werte spielen für Ihre Kunden bei der Geldanlage eine wichtige Rolle?**

Ein ganz großes Thema bei der Geldanlage ist für die Deutschen Sicherheit. Am liebsten wissen sie, wann sie welchen Betrag mit

Sicherheit aus ihrem Investment zurückerhalten werden.

Nur funktioniert dies nicht mehr wie früher. Denn in Zeiten andauernder niedriger Zinsen existiert das achte Weltwunder, der Zinsseszins, nicht mehr. Mit dessen Hilfe konnte man in den letzten Jahrzehnten mit zehnjährigen

Bundesanleihen sein Vermögen durchschnittlich nach zwölf Jahren verdoppeln. Heute reichen mehrere Menschenleben dafür nicht mehr aus. Jedoch liegen noch immer über 85 Prozent des Vermögens der deutschen Haushalte in festverzinslichen Anlageformen. So kann man den Wohlstand nicht erhalten, weshalb wir bei Union Investment den Kunden Brücken in chancenreichere Sachwerte bauen. Vor allem mit klassischen Fondssparplänen, Mischfonds und Offenen Immobilienfonds.

**Als Vorstandsvorsitzender von Union Investment bestimmen Sie die Geschicke maßgeblich. Was treibt Sie in Ihrem Beruf an?**

Es ist ein immerwährender Prozess, unser Geschäftsmodell zu überprüfen und weiterzuentwickeln, um den Anforderungen der Zeit zu entsprechen. Schließlich haben wir Verantwortung übernommen für das Unternehmen mit seinen Mitarbeitern und deren Familien. Diese Verantwortung und die Möglichkeit, Zukunft zu gestalten, treiben mich an.

**Sie sind bereits seit 1987 in wechselnden Positionen in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe tätig. Woher resultiert Ihre Verbundenheit?**

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe und speziell Union Investment sind neben meiner Familie praktisch mein Zuhause. Ich bin hier aufgewachsen, kenne fast jeden Bankvorstand im Verbund und bin mit vielen von ihnen freundschaftlich verbunden.

**Jenseits von Investments – welche Werte sind für Sie persönlich wichtig?**

Für mich sind meine Familie und damit ihre Werte die Grundlage von allem: Liebe, Vertrauen und Zusammengehörigkeit.

**Was macht Sie persönlich zufrieden?**

Ich freue mich über eine stabile Gesundheit und darüber, täglich nach wie vor Neues lernen zu können. Und ich bin sehr zufrieden, wenn ich sehe, dass Verantwortung, die ich übernommen habe, zu guten Ergebnissen führt.

**Welche Werte wollen Sie gern an die nächste Generation weitergeben?**

Glaubt an Euch, gebt Eure Träume nicht auf und arbeitet hart für sie – am besten gemeinsam.

## FAZIT

- ▶ Die genossenschaftliche Herkunft prägt die Unternehmenswerte unseres Partners Union Investment.
- ▶ Bei der Geldanlage spielen persönliche Werte und Unternehmenswerte eine entscheidende Rolle.
- ▶ Die Werte Professionalität, Partnerschaftlichkeit und Solidität bilden den Markenkern von Union Investment.



## ZUHÖREN, BERATEN UND VOR ORT BEGLEITEN

**Helmuth Holzheu, Prokurist der VR Bank München Land eG, und Florian Bacher, Bereichsleiter Vermögensberatung, haben zusammen fast 70 Jahre Erfahrung in der Anlageberatung. Sie wissen, warum ein gutes Produkt nicht automatisch für jeden Kunden das richtige ist, welche Rolle Werte bei der genossenschaftlichen Beratung spielen und warum man keine Glaskugel für eine sichere Geldanlage braucht.**

**Sich für die Zukunft abzusichern ist ein Thema, das viele Menschen beschäftigt. Rund um das Thema Geldanlage, Altersvorsorge und Vermögensaufbau findet man im Internet zahlreiche Informationen und Tipps. Welchen Mehrwert hat die persönliche Beratung bei Ihnen?**

**Herr Bacher:** Grundsätzlich ist es positiv, dass sich die Menschen informieren und einen Überblick über die Möglichkeiten verschaffen. Der Vorteil meiner persönlichen Beratung ist definitiv der, dass ich für meine Beratung Verantwortung übernehme, auf die individuelle Situation des Kunden eingehe und auch nach der Beratung als Ansprechpartner da bin. Denn die beste Internetkaufempfehlung kann in der speziellen Lebenssituation des Kunden die komplett falsche sein – obwohl es kein schlechtes Produkt ist.

**Wie sieht eine Beratung bei der VR Bank München Land eG konkret aus?**



Helmuth Holzheu  
Prokurist der VR Bank

**Herr Holzheu:** Wir wollen unsere Kunden bestmöglich beraten und nehmen uns dafür viel Zeit. Wir hören gut zu, verschaffen uns einen Überblick über die Lebenssituation und die Risikobereitschaft und empfehlen Lösungen, die zum Kunden passen. Wir wollen Problemlöser sein, nicht Produktverkäufer.

**Das heißt, wenn ein Produkt nicht zum Kunden passt, vermitteln Sie es nicht?**

**Herr Holzheu:** Genau. Für uns ist das A und O, dass der Kunde sich ein Produkt auch leisten kann. Das Risiko muss zu seiner Anlagebereitschaft passen und das Produkt zu seinem Leben. Was hilft es dem Kunden, wenn er zehnjährige Konditionen hat, aber in fünf Jahren eine Immobilie kaufen möchte? Wir wollen unseren Kunden auch später immer wieder offen in die Augen schauen können.

**Das müssen Sie ja im wahrsten Sinne des Wortes, denn Sie sind im Geschäftsgebiet permanent vor Ort.**

**Herr Bacher:** Das ist für uns oberste Priorität. Wir sitzen eben nicht in Frankfurt oder irgendwo. Wir sind vor Ort und diese Präsenz ist nur möglich, wenn man positiv wahrgenommen wird. Gegenseitiges Vertrauen ist unser Ziel, denn es ist die Grundvoraussetzung für eine gute Geldanlage.

**Spätestens seit der Finanzkrise haben Banker nicht den besten Ruf. Wie entsteht dieses Vertrauen?**

**Herr Bacher:** Das geht nur über regelmäßigen Kontakt zu unseren Kunden. Wir bieten nicht irgendwelche Produkte an, sondern fragen nach, was der Kunde braucht. So haben wir uns den Ruf als vertrauensvoller Partner in der Region erarbeitet.

**Herr Holzheu:** Auch der gesamte Genossenschaftsgedanke spricht für sich. Unsere Kunden sind als Mitglied auch Teilhaber der Bank und sehen, dass wir viel für die Region tun. Wir fördern Sportvereine, unterstützen Schulen, Kindergärten, Nachbarschaftshilfen und die Tafeln.

## REGIONALITÄT erfahrung



Florian Bacher  
Bereichsleiter Vermögensberatung

**Zusammen beraten Sie seit fast 70 Jahren Kunden. Gab es in dieser Zeit auch mal Beschwerden?**

**Herr Bacher:** Tatsächlich kaum. Es gab natürlich Zeiten, wo die Märkte turbulenter waren, und Kunden im Wertpapierbereich Turbulenzen mitgemacht haben. Aber da ist unser Pluspunkt die Regionalität. Wir sind vor Ort und lassen unsere Kunden nicht alleine.

**Herr Holzheu:** In diesem Zusammenhang ist eine ehrliche Beratung wichtig. Wir klären unsere Kunden von vornherein über mögliche Risiken auf.

**Wie geht die VR Bank München Land eG generell mit dem Thema Risiko bei Wertanlagen um?**

**Herr Holzheu:** Für uns ist absolut wichtig, dass die Anlagen, die wir vermitteln, auch einen hohen Sicherheitsgrad haben. Deshalb treffen wir schon eine Vorauswahl, um in dem Fonds bestimmte Risiken zu vermeiden.

**Wenn es um Fonds, Aktien und Kursschwän-**

**kungen geht, haben viele Börsen-Neulinge die Sorge, dass sie nicht verstehen, wie es funktioniert. Wie gehen Sie mit dieser Sorge um?**

**Herr Bacher:** Wir reden mit unseren Kunden auf Augenhöhe. Wir wollen kein Bankchinesisch sprechen. Denn in der heutigen Zeit gehört eine Wertpapieranlage in die Vermögensstruktur. Deshalb ist uns die Aktienberatung wichtig. Es gibt fast keine Bank mehr, die eine Aktienberatung anbietet. Wir geben unseren Kunden die Möglichkeit, sich auch über Einzelaktien zu informieren.

**Gibt es generelle Tipps, wie man sein Geld am besten anlegt?**

**Herr Holzheu:** Auch wir können nicht in eine Glaskugel schauen. Deshalb raten wir dazu, sich sicher aufzustellen und das Geld auf verschiedene Säulen zu verteilen. Um Wertpapiere kommt man nicht herum, um eine ansprechende Rendite zu erzielen. Eine weitere Faustregel ist, zehn Prozent seines Vermögens in Gold anzulegen – am besten in Barren oder Münzen. Gold ist schon immer das Edelmetall schlechthin und nicht zu hohen Schwankun-

gen ausgesetzt. Der wertvollste Tipp: So früh wie möglich den Umgang mit Geld lernen. Wer jede Woche sein Taschengeld zur Seite legt, lernt, dass es sich wirklich lohnt, auch Kleinbeträge zu sparen (siehe Kasten).

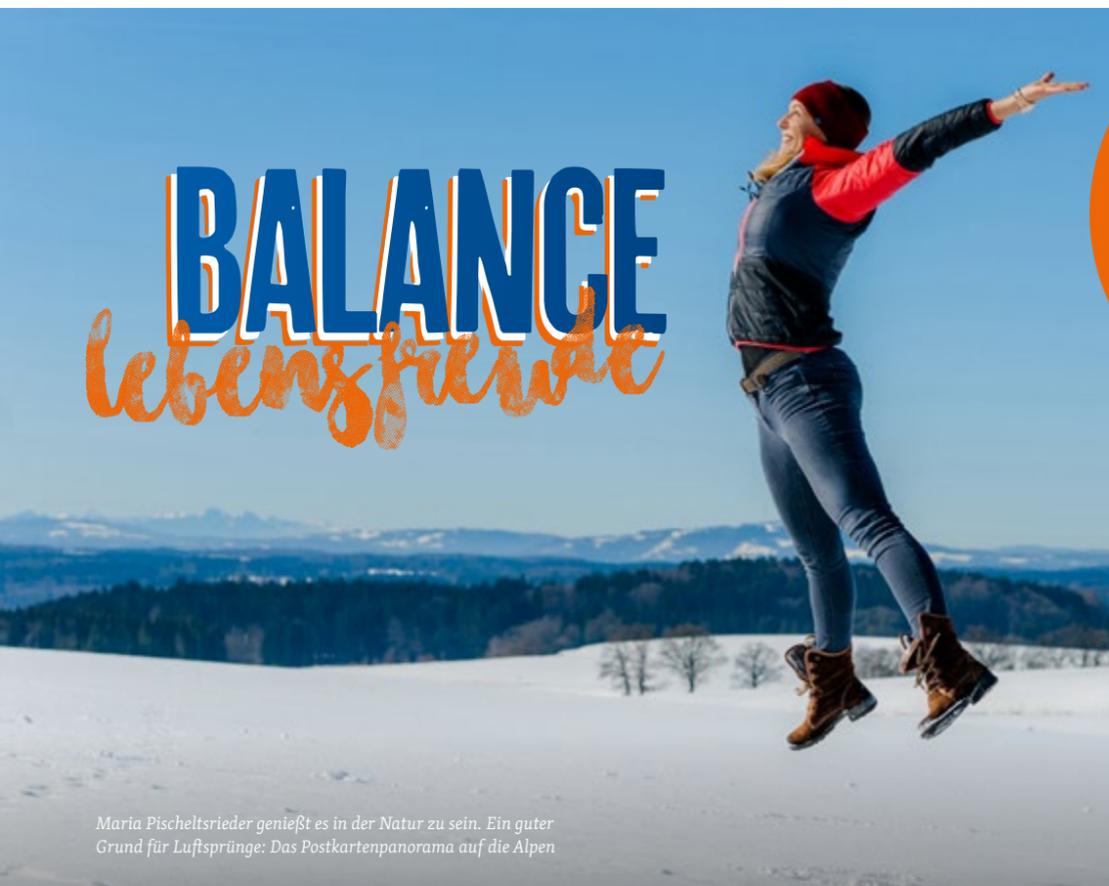
**Gilt die Redewendung „Kleinvieh macht auch Mist“ tatsächlich noch?**

**Herr Bacher:** Unbedingt! Da erleben wir in unseren Beratungen oft die größten Aha-Effekte. Auch wer schon ein gewisses Vermögen hat, sollte regelmäßig Beträge einzahlen. Denn auch mit kleinen Beträgen kann man Vermögen ansparen.

## FAZIT

- ▶ **Digitale Möglichkeiten können eine persönliche Anlageberatung ergänzen – aber nicht ersetzen.**
- ▶ **Regionale Ausrichtung schafft Vertrauen.**
- ▶ **Gegenseitiges Vertrauen ist die Voraussetzung für die individuelle Anlageberatung.**

# GESUND ESSEN FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT UND EIN BESSERES WOHLBEFINDEN



Maria Pischeltrieder genießt es in der Natur zu sein. Ein guter Grund für Luftsprünge: Das Postkartenpanorama auf die Alpen

**Am Gesundheitstag der VR Bank gab Ernährungsexpertin Maria Pischeltrieder Mitarbeitern Tipps zum Thema „Fit im Büro“. Das Motto der 28-jährigen Degerndorferin: Auch kleine Veränderungen machen einen großen Unterschied.**

Zwei Mitarbeiter aus der Geschäftsstelle Oberhaching stehen Hand in Hand im Seminarraum. Von vorn kommt eine Kollegin und teilt

die Verbindung auf. „Sehen Sie“, sagt Maria Pischeltrieder. „So leicht kann ein Enzym einen Zweifachzucker spalten.“ Um zu demonstrieren, wie die Verdauung funktioniert, hat die Gesundheitsexpertin die beiden Kollegen zu einem Glukosemolekül und die Kollegin zu einem Enzym gemacht. Die Mitarbeiter im Kreis Drumherum sind der Darm – und lassen die beiden Kollegen durchhuschen. Denn Glukose – also Traubenzucker – geht schnell ins Blut und gibt sofort Energie.



Maria Pischeltrieder ist

Gesundheitscoachin mit einer Mission:

Sie möchte, dass alle ein bisschen achtsamer mit sich umgehen und sich besser ernähren. Das Besondere an ihrer Methode: Sie kommt vollkommen ohne Verbote und ohne erhobenen Zeigefinger aus. „Man muss nicht gleich seine komplette Ernährung umstellen“, sagt die studierte Ernährungsberaterin. „Kleine Optimierungen reichen aus.“ Die 28-jährige Degerndorferin bietet Einzelcoachings, Kochevents, Motivationsvorträge und Seminare sowie Workshops für Firmen an. Der Vorteil, wenn sie direkt in die Unternehmen kommt: „Hier erreiche ich auch Menschen, die sich eher weniger mit dem Thema Ernährung und Gesundheit beschäftigen. So kann ein Impuls für ein gesünderes Verhalten platziert werden, wo er sonst nur schwer ankommt.“ Die Herausforderung beim Thema Gesundheit: Es gibt sehr viele Informationen und Meinungen. Wer in der Suchmaschine Google „Gesunde Ernährung“ eingibt, bekommt mehr als 61 Millionen Treffer. „Die Leute wissen gar nicht mehr, was sie glauben sollen“, hat Maria Pischeltrieder in ihren Kursen festgestellt.

Beim Gesundheitstag in der VR Bank München Land eG stand das Thema „Fit im Büro“ auf der Agenda. Wenig Bewegung und viel Stress – da sind Kopfschmerzen, Heißhunger und Mittagstief doch vorprogrammiert, oder? Zum Glück nicht, weiß die Ernährungscoachin und verrät einfache Tipps, um fitter durch den Bürotag zu kommen (siehe Kasten). Nach ihren Kursen hört sie von anfangs skeptischen Teilnehmern oft: „Es war gar nicht so schlimm wie erwartet.“ Das freut die 28-Jährige, denn sie will niemanden bekehren und macht nur praxisnahe Vorschläge. „Jemand, der mittags gern eine Leberkäsemmel isst, wird nie ein Veganer werden“, sagt die Ernährungsexpertin lachend. „Aber wenn man stattdessen ab und zu zwei Schinkensemmeln isst, hat man auch schon was für die Gesundheit getan. Ernährung darf durchaus auch Genuss sein.“ Ihr Ziel ist, das Körpergefühl der Teilnehmer zu stärken – für mehr Lebensqualität und ein neues Selbstwertgefühl.

„Gesundheit bedeutet für mich, dass man das, was einem wichtig ist, auch tatsächlich machen kann“, sagt Maria Pischeltrieder. Für die Degerndorferin ist das der Sport. Im Winter liebt sie Skitouren, im Sommer Schwimmen und Wandern. Immer wieder testet auch sie sich mit Freude in neuen Sportarten. Letzten Sommer hat sie besonders die Fahrt mit dem Katamaran begeistert. Daran, wann sie zuletzt krank war, kann sich die energiegeladene Unternehmerin nicht erinnern. Und das darf gern so bleiben. Denn Gesundheit ist für Maria Pischeltrieder nicht nur ein Beruf sondern eine Berufung.

## FAZIT

- ▶ **Die Gesundheit unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen. Deshalb wird das betriebliche Gesundheitsmanagement zunehmend wichtiger.**
- ▶ **Wir möchten dafür sorgen, dass der Arbeitsplatz so gestaltet ist, dass er der Gesundheit förderlich ist.**
- ▶ **Gesundheit ist die Grundvoraussetzung für ein angenehmes Arbeitsumfeld und ein gutes Betriebsklima.**



Gute Laune ist bei Veranstaltungen mit Maria Pischeltrieder garantiert. Dogmen hingegen sind tabu.



Ihr erstes Kochbuch hat Maria Pischeltrieder im Jahr 2018 veröffentlicht.

## SO BLEIBEN SIE FIT IM BÜRO – 5 TIPPS VOM PROFI

- 1 Starten Sie Ihren Tag daheim mit einem gesunden Frühstück ohne Ablenkung. Vollkornbrot mit Bergkäse oder Müsli mit Quark sind ideal. Nebenbei Fernsehen, Zeitunglesen oder auf dem Smartphone Tippen sollte man vermeiden. „Denn wer abgelenkt ist, isst mehr“, weiß Expertin Maria Pischeltrieder.
- 2 Stellen Sie sich im Büro eine Karaffe oder eine Flasche Wasser ins Sichtfeld. Ideal: Pro Stunde ein Glas Wasser trinken. Das beugt Heißhungerattacken, Kopfschmerzen und Konzentrationsschwächen vor. Für geschmackliche Abwechslung einfach mit Zitrone, frischer Minze oder Gurke den Geschmack variieren.
- 3 Legen Sie einen Vorrat mit gesunden Snacks in Ihrer Schreibtischschublade an. Nüsse und Cashews sind ideale Zwischenmahlzeiten bei Heißhunger. Sie sind voll mit Vitaminen, Mineralstoffen, ungesättigten Fettsäuren, Ballaststoffen und Proteinen. Die „Nervennahrung“ macht fit für jedes Meeting.
- 4 Essen Sie ausreichend Gemüse. Drei Portionen pro Tag sind optimal. Vorschläge für schnelle und einfache Gemüsegerichte finden Sie in Maria Pischeltrieders Kochbuch „Gemüse³“. „Obst bitte nur in Maßen genießen“, rät die Expertin. Denn der Fruchtzucker (Fruktose) darin macht nicht satt und der Wunsch nach Essen bleibt. Langfristig kann zu viel Fruktose die Leber belasten und Krankheiten begünstigen.
- 5 Wer nicht auf Süßes verzichten möchte, sollte direkt nach dem Mittagessen mit Genuss am Tisch naschen. Man konsumiert automatisch weniger, da der Bauch schon voll ist. Auch der Blutzuckerspiegel wird so weniger beeinflusst als wenn Süßes zwischendurch genascht wird. Ideal zum Naschen: Schokolade mit einem Kakaoanteil ab 70 Prozent – die kurbelt den Stoffwechsel an und senkt die Produktion von Stresshormonen.

## WEITERENTWICK- LUNG IST WICHTIG, UM SICH TREU ZU BLEIBEN

**Anton Lautenbacher ist seit zehn Jahren Vorstandsvorsitzender der VR Bank München Land eG. Ein Gespräch über das Geschäftsjahr 2018, Chancen der Digitalisierung und die Bedeutung von Werten in Zeiten des Wandels.**

**Herr Lautenbacher, der Schwerpunkt des diesjährigen Jahresberichts ist das Thema Werte. Was ist Ihnen persönlich wichtig?**

Das wichtigste in meinem Leben ist meine Familie. Meine Frau und ich haben drei Kinder, mittlerweile sind wir sechsfache Großeltern. Im Miteinander sind mir Zuverlässigkeit, Treue und Ehrlichkeit wichtig. Außerdem schätze ich Werte wie Fleiß, eine gewisse Bescheidenheit, Humor und Bodenständigkeit.

**Wie schaffen Sie es als Vorstandsvorsitzender die Bodenhaftung nicht zu verlieren?**

Ich komme aus der Landwirtschaft, da hat man bodenständige Wurzeln. In so stürmischen Zeiten wie jetzt sind gute Wurzeln wichtig.

**Was sind die Wurzeln der VR Bank?**

Als Genossenschaftsbank sind wir mehr als ein Geldinstitut. Wir sind ein Partner in der Region. Unsere Devise ist, dass wir unseren Kunden nur verkaufen, was sie tatsächlich brauchen. Denn wir wollen unseren Kunden



auch in zehn Jahren noch in die Augen schauen können.

**An dem genossenschaftlichen Auftrag hat sich nichts verändert. Sonst gab es in den vergangenen Jahren aber zahlreiche Veränderungen. Woran liegt das?**

Die Welt um uns herum ist im Wandel, unsere Kunden verändern sich und wenn wir nicht den Anschluss verpassen wollen, müssen auch wir uns anpassen. Wir sind offen für Veränderungen, denn ohne Veränderungen können wir uns nicht weiterentwickeln.

**Wie genau haben sich die Bedürfnisse der Kunden verändert?**

Wir haben 60.934 Kunden und die sind sehr unterschiedlich strukturiert. Einige sind – wie ich – noch mit einem Telefon mit Wählscheibe groß geworden. Für andere ist es selbstverständlich, dass sie jederzeit von ihrem Smartphone aus einen Sparvertrag abschließen können. Wir wollen das gesamte Spektrum abdecken. Deshalb bieten wir einerseits eine

Banking App an, aber helfen nach wie vor älteren Kunden beim Ausfüllen einer Überweisung.

**Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die VR Bank?**

Für uns ist die Digitalisierung eine sehr große Chance. Dadurch können wir sehr viele Prozesse standardisieren und haben mehr Zeit für die Kundenberatung. Denn trotz Digitalisierung bleibt unser Geschäftsmodell gleich: Unsere Stärke ist der persönliche Kontakt zum Kunden. Dafür bietet uns die Digitalisierung zusätzliche Möglichkeiten wie E-Mail und Videokonferenz.

**Technisch möglich ist vieles – wie entscheiden Sie, welche Prozesse verändert werden?**

Wir sind sehr innovativ und probieren in Pilotprojekten viel Neues aus. Dabei stellen wir uns immer zwei Fragen. Erstens: Bringt diese Entwicklung etwas für unsere Kunden? Zweitens: Bringt es uns als Bank weiter? Wenn wir eine der beiden Fragen mit „Nein“ beantwor-

ten, investieren wir keine Zeit mehr hinein. Aber um zu beurteilen, ob etwas sinnvoll ist, muss man es ausprobieren.

**Der Wandel verunsichert viele Menschen. Sie wirken jedoch sehr zuversichtlich. Woher kommt diese Einstellung?**

Ich bin seit vierzig Jahren im genossenschaftlichen Verbund und meine gesamte Karriere wurde vom Wandel begleitet. Als ich meine Ausbildung 1975 begann, gab es noch Lochkarten, aber im gleichen Jahr wurde die EC-Karte eingeführt. Im Jahr 1984 kam dann der Computer hinzu. Neue technische Entwicklungen haben mich immer begeistert, denn ich habe gemerkt, was dadurch alles möglich wird. Deshalb spreche ich nicht von einem Wandel, sondern von einer Weiterentwicklung.

**In was für einer Situation befindet sich die VR Bank München Land eG denn aktuell?**

Momentan sind wir wieder in einer Phase der Weiterentwicklung. Wir sind in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen. Wir haben uns weiterentwickelt, ohne uns komplett zu verändern. In diesem Jahr hatten wir zum ersten Mal eine Bilanzsumme von mehr als zwei Milliarden Euro. Diese äußere Größe war für uns der Anlass, gemeinsam mit den Mitarbeitern über unsere inneren Werte nachzudenken. Die große Frage war: Was macht uns als Bank aus? Denn das war bisher nur ein Bauchgefühl.

**Warum ist es Ihnen wichtig, die Mitarbeiter bei der Weiterentwicklung aktiv einzubinden?**

Wir wollen, dass sich unsere Mitarbeiter wohlfühlen. Dafür müssen wir wissen, was sie bewegt und beschäftigt. Denn unsere 300 Mitarbeiter sind unsere Markenbotschafter. Und um ein guter Markenbotschafter zu sein, muss man genau wissen, wofür eine Marke steht. Genossenschaftsbanken gibt es schließlich viele.

# VERANTWORTUNG

*Bodenständigkeit*



Anton Lautenbacher  
Vorstandsvorsitzender VR Bank München Land eG

**Wie werden die konkreten Unternehmenswerte der VR Bank entwickelt?**

Das ist ein Prozess, der Zeit braucht. Man kann ja nicht auf Knopfdruck sagen: „Das sind unsere Werte“. Das muss reifen. Wir haben bereits verschiedene Projekte und Veranstaltungen dazu durchgeführt und unsere Mitarbeiter sind sehr engagiert.

**Haben Sie als Vorstand schon Werte benannt, die Ihnen besonders wichtig sind?**

Wir haben uns auf Konsequenz, Ehrlichkeit, Menschlichkeit und Kundennähe geeinigt.

## FAZIT

- ▶ **Veränderung ist die Voraussetzung für Weiterentwicklung.**
- ▶ **Nach einer Phase des Wachstums stellen wir nun unsere inneren Werte in den Fokus.**
- ▶ **Unternehmenswerte geben unseren Mitarbeitern und Kunden Orientierung in Zeiten des Wandels.**

## TEIL III

# was uns ausmacht

Wir sind eine Genossenschaftsbank. Das macht uns anders als andere Banken in Deutschland. Unser Geschäftsmodell basiert auf Grundwerten, unser Wirtschaften dient nicht der Gewinnmaximierung.

Wir müssen keine Aktionäre zufriedenstellen, sondern haben den Auftrag, unsere Mitglieder und unsere Region zu fördern. So ist das Wesen unserer Bank in §1 des Genossenschaftsgesetzes definiert und so handeln wir auch.

Überzeugen Sie sich in Teil III selbst davon: Hier finden Sie einen Überblick über unser Engagement im vergangenen Jahr. Außerdem präsentieren wir Ihnen interessante Zahlen und unser breites Leistungsspektrum, mit dem wir Ihnen in allen finanziellen Belangen weiterhelfen können.



**182** Spendenempfänger haben **168.065,10 Euro** erhalten.



Als Arbeitgeber bieten wir **312** Mitarbeitern, davon **19** Auszubildenden, einen sicheren Arbeitsplatz. **13** Praktikanten haben Einblicke ins Berufsleben erhalten.



Durch Gehaltszahlungen flossen **10,2 Mio. Euro** verfügbare Kaufkraft in unsere Region.



Das Auftragsvolumen für regionale Dienstleistungs- und Handwerksunternehmen betrug über **3 Mio. Euro**.



Von insgesamt über **5,5 Mio. Euro** Steueraufkommen führten wir **2,3 Mio. Euro** Gewerbesteuer an Städte und Gemeinden in unserem Geschäftsgebiet ab.



Mit mehr als **685 Mio. Euro** Krediten förderten wir die heimische Wirtschaft.



Mit **25.624 Mitgliedern** sind wir die größte Personenvereinigung im Münchner Land.



**2.219 neue Kunden** konnten wir von unseren Leistungen überzeugen. Insgesamt betreuen wir nun **60.934 Kunden**.

# unsere leistungen

## AGRAR- FINANZBERATUNG



Johann Gigl  
Agrarfinanzberater  
und Leiter Gewerbekunden

Bei Finanzierung, Fördermitteln, Nachfolgeregelung und vielem mehr gibt es große Unterschiede zwischen einem landwirtschaftlichen Betrieb und einem Handwerks- oder Dienstleistungsunternehmen. Bei der Beratung sind Experten von Vorteil, die aus diesem Bereich kommen. Johann Gigl, zertifizierter Agrarfinanzberater, ist auf dem Land aufgewachsen und neben seiner Banktätigkeit auch Nebenerwerbslandwirt auf dem eigenen Hof. Er weiß daher aus eigener Erfahrung, was unseren landwirtschaftlichen Kunden wichtig ist.

↳ Infos: [www.zurBank.de/agrar](http://www.zurBank.de/agrar)

## BAUFINANZIERUNG VR IMMOFIX



Angelika Heinrich  
Leiterin Baufinanzierung

Unsere VR ImmoFix-Baufinanzierung bietet Ihnen:

- Persönliche und verständliche Beratung durch einen erfahrenen Experten.
- Flexible Ausgestaltung der Finanzierung bei Laufzeit, Tilgung, Sondertilgung oder Bereitstellung.
- Faire Konditionen.
- Realisierung von Sonderwünschen, z.B. Laufzeiten bis zu 40 Jahre durch unser Partnernetzwerk.

↳ Infos: [www.zurBank.de/immofix](http://www.zurBank.de/immofix)

## AKTIENEXPERTEN



Florian Bacher  
Bereichsleiter Vermögensberatung und Aktien

Unser Experten-Team beobachtet laufend, was an den Börsen und Finanzmärkten passiert. Dabei wird es durch das bereits mehrfach ausgezeichnete Research der DZ Bank mit den neuesten Marktanalysen und Wirtschaftsnachrichten versorgt.

Auf Basis dieser Daten erhalten Sie mit unserem Premiumservice immer die neuesten Informationen zu Kauf- und Verkaufsideen für weltweit gestreute Einzelwerte.

↳ Infos: [www.zurBank.de/aktienexperten](http://www.zurBank.de/aktienexperten)

## EDELMETALLE



Helmut Holzheu  
Prokurist und Anlageexperte

Edelmetalle gehören in einer ausgewogenen Anlagestrategie mit dazu. Wir beraten Sie gerne und übernehmen für Sie den An- und Verkauf von Münzen, Barren oder Wertpapieren. Darüber hinaus bieten wir Ihnen in den meisten Geschäftsstellen günstige Schließfächer zur sicheren Verwahrung.

Tipps und Angebote zu besonderen Sammelmünzen finden Sie in unserem Newsletter.

↳ Melden Sie sich an unter:  
[www.zurBank.de/newsletter](http://www.zurBank.de/newsletter)

↳ Infos: [www.zurBank.de/edelmetalle](http://www.zurBank.de/edelmetalle)

## BESTE BANK



Wir bedanken uns für die Auszeichnung zur „Besten Bank im Kreis München“ durch Ihre Kundenbewertungen. Wenn Sie unsere Genossenschaftliche Beratung und unsere fairen Produkte einem Familienmitglied, Freund oder Bekannten weiterempfehlen möchten, bedanken wir uns mit einer Prämie bei Ihnen.

Übrigens: Auch, wenn Sie mal nicht mit uns zufrieden sind, interessiert uns das sehr! Unser Kundenzufriedenheitsmanagement ist gerne für Sie da!

↳ Infos: [www.zurBank.de/weitersagen](http://www.zurBank.de/weitersagen)

↳ Infos: [www.zurBank.de/bescheidsagen](http://www.zurBank.de/bescheidsagen)

## FIRMEN- UND GEWERBEKUNDEN



Christian Fiedler  
Firmenkundenbetreuer

Ob Existenzgründer, Kleingewerbetreibender oder mittelständisches Unternehmen – wir haben die richtigen Experten und passenden Lösungen für Sie. Lernen Sie unser breites Leistungsspektrum kennen:

- Absicherung und Vorsorge
- Betriebliche Altersversorgung
- Auslandsgeschäft
- Geldanlage
- Finanzierung
- Fördermittel
- Zahlungsverkehr

↳ Infos: [www.zurBank.de/firmenkunden](http://www.zurBank.de/firmenkunden)

## GENOSSENSCHAFTLICHE BERATUNG



Martina Emmer  
Privatkundenberaterin

Ehrlich, verständlich und glaubwürdig – so ist unsere Finanzberatung, denn wir hören erst zu und beraten dann. Genossenschaftliche Beratung bedeutet, dass Sie als Mitglied und Kunde mit Ihren Interessen, Zielen und Wünschen bei uns im Mittelpunkt stehen – und das in jeder Lebensphase. Wir suchen gemeinsam mit Ihnen nach den passenden Lösungen und entwickeln Ihre ganz persönliche Finanzstrategie, die Ihrem individuellen Bedarf entspricht und verschiedene Beratungsthemen umfasst.

↳ Infos: [www.zurBank.de/beratung](http://www.zurBank.de/beratung)

## IMMER FÜR SIE DA!



Wir sind der Meinung, dass digitales Banking am besten mit persönlicher Beratung harmonisiert! Deshalb bieten wir Ihnen das Beste aus beiden Welten:

- Praktische VR-BankingApp: Rechnungen überweisen durch Abfotografieren, kontaktloses Bezahlen mit dem Smartphone\*, elektronisches Haushaltsbuch u.v.m.
- Auf unserer Website können Sie 24 Stunden am Tag viele Produkte online abschließen und Services nutzen.
- Chatmöglichkeit mit unserem Kundenservice über unsere Webseite.
- Telefon-Kundenservice mit gut ausgebildeten Mitarbeitern unserer Bank.
- Videoberatung, wenn Sie mal keine Zeit haben, in die Geschäftsstelle zu kommen.

\*Funktion derzeit nur bei Android-Geräten möglich.

↳ Infos: [www.zurBank.de/erreichbarkeit](http://www.zurBank.de/erreichbarkeit)

## KONTEN UND KARTEN



Mit unserem ausgezeichneten „VR MeinKonto Flat“ bieten wir Ihnen ein modernes Konto zu fairen Preisen:

- Faire Konditionen: Kontoführung 0,00 Euro bis 5,50 Euro im Monat.
- Fairer Dispozins: 7,9% p.a. ohne weiteren Überziehungszins (eingräumte Kontoüberziehung).
- girocard (Debitkarte) mit Kontaktlos-Funktion.
- Exklusiv für Mitglieder: Goldene girocard (Debitkarte) mit Mehrwertprogramm.
- Passende Kreditkarte: z.B. VR Weltenbummler-Karte inkl. 12 gebührenfreien Abhebungen im Ausland.

Die Kontoeröffnung ist jederzeit online möglich: In nur 7 Minuten können Sie Ihr „VR MeinKonto Flat“ eröffnen.

↳ [www.zurBank.de/flat](http://www.zurBank.de/flat)

## VERBUNDPARTNER



Mit unseren Partnerunternehmen in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken decken wir das gesamte Spektrum zeitgemäßer Finanzlösungen für Privat- und Geschäftskunden ab – von Absicherungsgeschäften über Bausparverträge, Geldanlagen, Immobilien- und Mittelstandsfinanzierung, Private Banking, Ratenkredite, Versicherungen bis hin zum Zertifikatehandel. So können wir jedem unserer Kunden genau das Richtige bieten – und das alles direkt vor Ort.

\*Die Allianz Versicherung ist Premiumpartner der VR Bank München Land eG, jedoch kein Mitglied der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

↳ Infos: [www.zurBank.de/verbund](http://www.zurBank.de/verbund)

## VERSICHERUNG



David Meier  
Versicherungsberater

Haben Sie die Versicherungen, die Sie brauchen, und brauchen Sie die Versicherungen, die Sie haben? Darum geht es bei unserem Versicherungs-Check. Unsere Versicherungsspezialisten greifen dabei auf das Angebot unseres Premiumpartners Allianz sowie auf das Portfolio der R+V und der Versicherungskammer Bayern zu.

Für die besonderen Anforderungen unserer Firmenkunden bieten wir ein umfassendes Versicherungs-Jahresgespräch mit einem speziell ausgebildeten Experten an.

↳ Infos: [www.zurBank.de/versicherung](http://www.zurBank.de/versicherung)

## ZAHLVENVERKEHR



Stefan Fischbacher  
Zahlungsverkehrsberater

Durch die Optimierung des Zahlungsverkehrs können sich gerade mittelständische Betriebe schnell und risikolos finanzielle Vorteile sichern. Unsere zertifizierten Zahlungsverkehrsberater analysieren gemeinsam mit Ihnen den Status quo und erarbeiten anschließend auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Verbesserungsvorschläge.

In einem individuellen Ergebnisbericht zeigen wir Ihnen Möglichkeiten auf, wie die Abwicklung des Zahlungsverkehrs unter wirtschaftlichen Aspekten optimiert, Stabilität und Sicherheit verbessert sowie Liquiditätsspielräume generiert werden können.

↳ Infos: [www.zurBank.de/zahlungsverkehr](http://www.zurBank.de/zahlungsverkehr)

# UNSERE GESCHÄFTSSTELLEN

## 82041 Oberhaching (Hauptstelle) GAA KAD E T S



Straße: Bahnhofstraße 24  
 Telefon: 089 444565-4900  
 Telefax: 089 444565-9900  
 Leitung: Simon Zacherl

## 85540 Haar GAA KAD E T



Straße: Gärtnerweg 8  
 Telefon: 089 444565-4913  
 Telefax: 089 444565-9913  
 Leitung: Franz Hauser

## 85586 Poing GAA KAD E T S



Straße: Hauptstraße 27a  
 Telefon: 089 444565-4973  
 Telefax: 089 444565-9973  
 Leitung: Petra Potsch

## 85609 Aschheim GAA KAD E T S



Straße: Feldkirchner Straße 14  
 Telefon: 089 444565-4940  
 Telefax: 089 444565-9940  
 Leitung: Simone Tomaschko

## 85551 Heimstetten GAA KAD E T S



Straße: Poinger Straße 18  
 Telefon: 089 444565-4934  
 Telefax: 089 444565-9934  
 Leitung: Peter Keilhacker

## 85586 Poing (City Center Poing) GAA KAD E



Straße: Alte Gruber Straße 2-6  
 Telefon: 089 444565-4917  
 Telefax: 089 444565-9917  
 Leitung: Petra Potsch

## 85598 Baldham GAA KAD E T S



Straße: Marktplatz 19  
 Telefon: 089 444565-4908  
 Telefax: 089 444565-9908  
 Leitung: Robert Marcks

## 85551 Kirchheim GAA KAD E T S



Straße: Erdinger Straße 1  
 Telefon: 089 444565-4928  
 Telefax: 089 444565-9928  
 Leitung: Dirk Neufang

## 82054 Sauerlach GAA KAD E T S



Straße: Münchener Straße 4  
 Telefon: 089 444565-4925  
 Telefax: 089 444565-9925  
 Leitung: Albert Michl

## 85622 Feldkirchen GAA KAD E T S



Straße: Münchner Straße 5  
 Telefon: 089 444565-4918  
 Telefax: 089 444565-9918  
 Leitung: Benjamin Wendorf

## 81825 München – Trudering GAA KAD E T S



Straße: Truderinger Straße 273  
 Telefon: 089 444565-4929  
 Telefax: 089 444565-9929  
 Leitung: Christian Leuchtnner

## 82024 Taufkirchen GAA KAD E T S



Straße: Münchener Straße 6  
 Telefon: 089 444565-4904  
 Telefax: 089 444565-9904  
 Leitung: Raphael Pospiech

## 82538 Geretsried – Gartenberg GAA KAD E T S



Straße: Egerlandstraße 67  
 Telefon: 089 444565-4919  
 Telefax: 089 444565-9919  
 Leitung: Andreas Scherz

## 81827 München – Waldtrudering GAA KAD E T S



Straße: Wasserburger Landstraße 249  
 Telefon: 089 444565-4912  
 Telefax: 089 444565-9912  
 Leitung: Frank Boblenz

## 82008 Unterhaching GAA KAD E T S



Straße: Hauptstraße 14  
 Telefon: 089 444565-4901  
 Telefax: 089 444565-9901  
 Leitung: Tamara Marini

## 82538 Geretsried – Sudetenstraße GAA KAD E T



Straße: Sudetenstraße 11  
 Telefon: 089 444565-4926  
 Telefax: 089 444565-9926  
 Leitung: Brusli Berisa

## 82541 Münsing GAA KAD E T S



Straße: Am Kirchberg 16  
 Telefon: 089 444565-4932  
 Telefax: 089 444565-9932  
 Leitung: Cornelia Taube

## 82515 Wolfratshausen GAA KAD E T S



Straße: Sauerlacher Straße 2  
 Telefon: 089 444565-4957  
 Telefax: 089 444565-9957  
 Leitung: Florian Ring

## 82031 Grünwald GAA KAD E T S

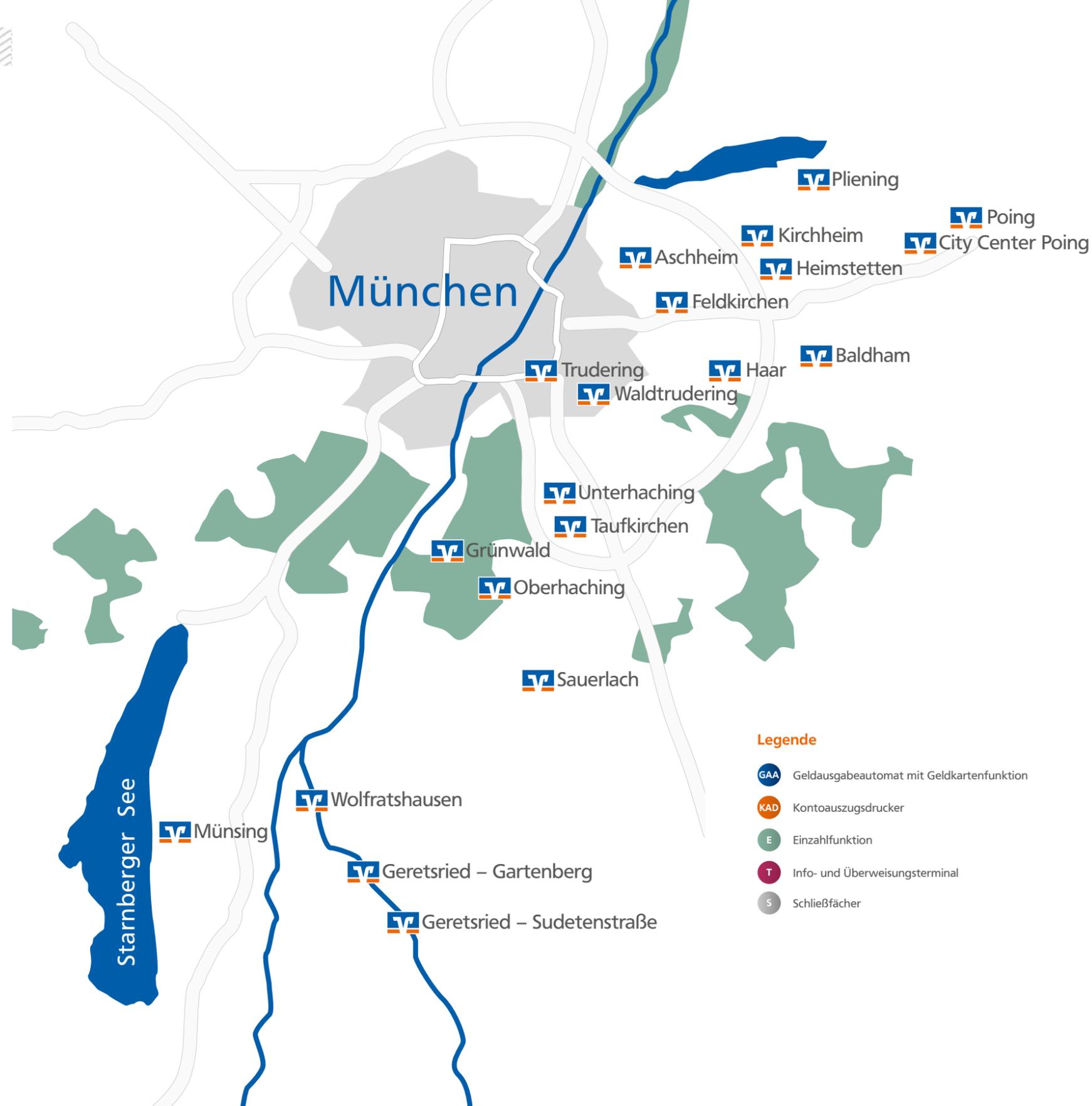


Straße: Südliche Münchner Straße 6  
 Telefon: 089 444565-4902  
 Telefax: 089 444565-9902  
 Leitung: Florian Rinagel

## 85652 Pliening GAA KAD E S



Straße: Kastanienweg 4  
 Telefon: 089 444565-4971  
 Telefax: 089 444565-9971  
 Leitung: Dagmar Kögl



# rückblick 2018



**FEBRUAR**

Auf der Iloga in Wolfratshausen war die VR Bank mit einem „Mal-Fahrrad“ vertreten. Das kreative Angebot hat scheinbar den Geschmack und den Spieltrieb der Messebesucher getroffen. Über 600 einzigartige kleine Kunstwerke zum Mit-nach-Hause-Nehmen kamen heraus.



**APRIL**

„Erfindungen sind überall“ lautete das Motto des 48. Internationalen Jugendwettbewerbs der Volks- und Raiffeisenbanken. Die VR Bank hatte alle Schülerinnen und Schüler aus der Region eingeladen – knapp 1.000 machten mit. Heraus kamen tolle Zeichnungen sowie eine Bayern- und Bundessiegerin.

Im Februar konnte die VR Bank acht Bürger- tafeln in der Region München Land finanziell mit 20.000 Euro unterstützen. Dafür hatte die Bank in der Vorweihnachtszeit ihre Kunden in einer Spendenaktion unter dem Motto „Gemeinsam helfen“ aufgerufen. Die VR Bank rundete die Spenden noch auf.



**MÄRZ**

Bereits zum 14. Mal veranstaltete das Hilfswerk des Lions Club München-Keferloh e.V. sein Benefiz-Fußballturnier in Haar. Auch 2018 unterstützte die VR Bank das Wohltätigkeitsturnier mit 2.000 Euro und einer eigenen Firmen-Mannschaft.



**MAI**

Der bekannte Finanzexperte Philipp Vorndran war bei der VR Bank als Referent zu Gast. Sein kurzweiliger Vortrag „Gefangene der Nullzinswelt? Wie Sie Ihr Vermögen erhalten!“ kam bei den über 300 Gästen im Holiday Inn Unterhaching sehr gut an.



**APRIL**

**FEBRUAR**



Besonderen Besuch hatte die VR Bank von zwei Absolventen der Deutschen Journalistenschule. Diese hatten interessante Fragen zum Themenspektrum Aktien im Gepäck. Der daraus entstandene Artikel erschien im Wirtschaftsmagazin „Klartext“.



**APRIL**

Die Genossenschaftsidee wächst weiter: Samira Andraschko (2.v.l.) wurde das 25.000ste Mitglied der VR Bank. Sie profitiert ab sofort von den vielen Vorteilen wie exklusiven Konditionen, Rabatten und Mehrwertsteuer sowie einer jährlichen Dividende.



**MAI**

Unter Beteiligung des Beratungshauses Bonpago führte die VR Bank in ihrer Hauptstelle einen halbtägigen Workshop zum Thema „E-Rechnung für Kommunen“ durch. Vertreter ausgewählter Gemeinden sowie Unternehmen aus der Region nahmen daran teil.

Die Spezial-Bobbycars der VR Bank sind bunt, schnell und leise. Drei der Kinderautos mit „Flüsterreifen“ gingen 2018 an die AWO Kinderkrippe in Unterhaching. Bereits bei der Übergabe war der Bewegungsdrang und Testwille der künftigen Fahrer deutlich zu sehen.



**APRIL**

Die VR Bank übernahm 2018 die Restaurierung der 19 Prozessionsstangen des Heiligen Nepomuk, dem Schutzpatron der Flößer und Schiffer. Die Zunftstangen befinden sich im Besitz der Kolpingfamilie Wolfratshausen. Sie dürften in diesem Zustand und Alter einmalig im Alpenvorland sein.



**JUNI**

Maria Hellwasser aus Otterfing hatte in der Juni-Auslosung des Gewinnsparens besonderes Glück. Auf die Losnummer der 68-Jährigen entfiel der Hauptgewinn von 10.000 Euro. Erst kurz vorher hatte sie das Los bei der VR Bank München Land eG erworben.



**JUNI**



**JULI**

„Wir sind der Meinung, dass digitales Banking am besten mit persönlicher Beratung harmoniert“ lautete das Motto einer großen Werbekampagne der VR Bank im Sommer. Mitarbeiter warben auf Großflächenplakaten für die Aktion.



**JULI**

Helga Rönsch aus Unterhaching erzielte den Haupttreffer bei der Sonderauslosung im Gewinnsparen. Sie gewann ein Mercedes-Benz-Cabrio. Das Auto im Wert von knapp 52.000 Euro ist der neuen Besitzerin in der Mercedes-Benz-Niederlassung München übergeben worden.



**SEPTEMBER**

Sardinien, eine der schönsten Inseln des Mittelmeers, war das Ziel einer 30-köpfigen Reisegruppe der VR Bank. Auf der 8-tägigen, von der VR Bank organisierten Gruppenreise standen feinsandige Strände und wildromantische Bergwelten ebenso auf dem Programm wie malerische Städte.

Die AWO Kindertagesstätte in Taufkirchen konnte sich über einen VR Kinderbus im Wert von über 3.000 Euro freuen. Der Kinderbus bietet Platz für bis zu sechs Kinder, hat einen Überrollbügel, Hosenträger-Gurte und sogar eine Kippfunktion bei den Sitzen.



**JULI**

Aimée Vollmer (2.v.l.) aus Trudering hatte beim Jugendwettbewerb der VR Bank mit ihrer Zeichnung nach der Bayerischen Jury auch die Bundesjury überzeugt. Sie erreichte den 3. Platz auf Bundesebene und gewann eine Woche Aufenthalt in der Internationalen Bildungsstätte Jugendhof Scheersberg.



**NOVEMBER**

80 Kunden waren Gast bei einem ganz besonderen Ausflug: Die VR Bank lud zu einer exklusiven Börsenfahrt ein und besuchte neben der Baader Bank AG auch die Börse München. Die Reisegruppe freute sich über spannende Vorträge, viele Tipps und gute Gespräche.



**OKTOBER**



**JULI**

Zwei Haupttreffer gelangen Kunden der VR Bank beim Gewinnsparen: Elke Nehring aus Aschheim und Angelika Meier aus Trudering gewannen je ein Mini Cabrio. Die Autos im Wert von je 29.000 Euro erhielten sie im Rahmen einer kleinen Feier in der Mini Niederlassung München.



**SEPTEMBER**

Im Sommer wurde in den Räumlichkeiten der VR Bank in Pliening fleißig gewerkelt. Im Herbst feierte das Team um Geschäftsstellenleiterin Dagmar Kögl die Fertigstellung der erneuerten Filiale mit einem Tag der offenen Tür. Bei Sekt und kleinen Snacks wurde die Geschäftsstelle offiziell eröffnet.



**OKTOBER**

In der Adventszeit appellierten die Regionalausgaben des Münchner Merkur an die Spendenbereitschaft ihrer Leser. Die VR Bank unterstützte die Aktionen „Kette der helfenden Hände“ (Ebersberg), „Lichtblick Seniorenhilfe“ (Landkreis München) und „Leser helfen helfen“ (Wolfratshausen) mit jeweils 5.000 Euro.

Über 9.400 Euro kamen beim Benefiz-Golfturnier von Radio ENERGY in Aschheim zusammen. Eine 5.000-Euro-Spende der VR Bank als Partner des Turniers bildete dafür den Grundstock. Die Gesamteinnahmen wurden an die Nicolaidis YoungWings Stiftung mit Botschafter Tobias Schweinsteiger weitergereicht.



**AUGUST**

Sieben junge Menschen begannen ihre Ausbildung bei der VR Bank. Die neuen Lehrlinge kommen aus allen Ecken des Geschäftsgebietes mit den Landkreisen München, Ebersberg und Bad Tölz-Wolfratshausen. In den nächsten zweieinhalb Jahren werden sie in ihrer Heimat zu Bankkaufleuten ausgebildet.



**DEZEMBER**

Einen neuen VW Transporter im Wert von 42.000 Euro konnte Bürgermeister Maximilian Böttl für Kirchheim in Empfang nehmen. Das Fahrzeug ergänzt die „Sozial-Flotte“ der Gemeinde und steht allen heimischen Einrichtungen wie Hospizverein, Tafel, Seniorenzentrum usw. zur Verfügung.



**DEZEMBER**

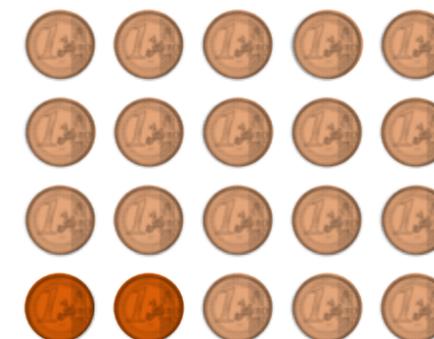
## TEIL IV

# solide gewirtschaftet

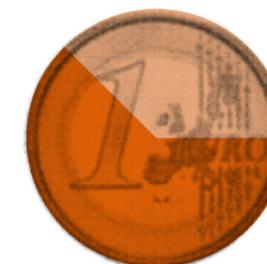
Gute wirtschaftliche Ergebnisse brauchen keine komplizierten Finanzkonstrukte. Unser Geschäftsmodell ist seit 106 Jahren klar und einfach: die uns anvertrauten Kundengelder verwalten und den Menschen sowie der Wirtschaft in unserer Region zur Verfügung stellen.

Mit diesem einfachen Prinzip konnten wir uns auch 2018 – entgegen dem Trend in der Finanzbranche – positiv entwickeln und unser Betriebsergebnis weiter steigern. Der Vorstand dankt unseren engagierten Mitarbeitern, welche dieses Ergebnis durch ihre hervorragende Arbeit erzielt haben.

Bedanken möchten wir uns auch bei Ihnen, sehr geehrte Mitglieder und Kunden: Danke für Ihr Vertrauen und dafür, dass Sie uns als Ihren Finanzpartner gewählt haben. Lesen Sie in Teil IV von unserem soliden Wirtschaften und den daraus resultierenden Ergebnissen.



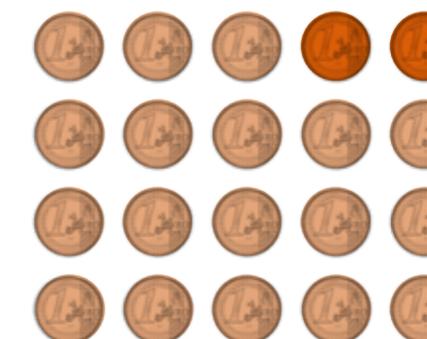
Mit einem erwirtschafteten versteuerten Eigenkapital von knapp **190 Mio. Euro** besitzen wir eine solide Ausgangslage, unsere heimische Wirtschaft mit Krediten zu versorgen.



Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag (CIR) konnten wir auf **62,5%** leicht verbessern. Wir benötigen **62,5 Cent**, um einen Euro zu verdienen.



Mit einem Kreditvolumen von **1,67 Mrd. Euro** beträgt der Anteil der Kundenforderungen an der Bilanzsumme knapp **83%**.



Unsere Bilanzsumme hat sich um **189 Mio. Euro** auf über **2 Mrd. Euro** erhöht.

# LAGEBERICHT DER VR BANK MÜNCHEN LAND EG<sup>1</sup>

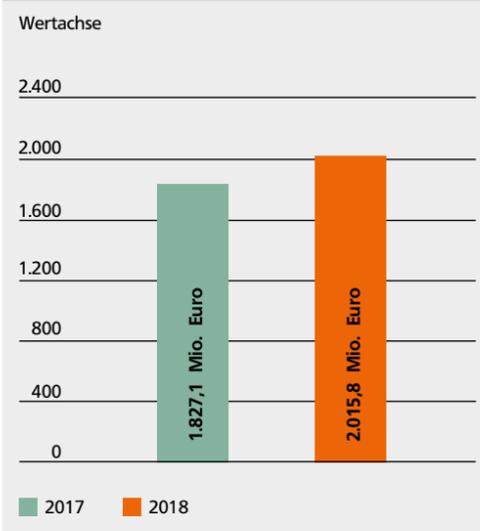
## Zahlen & Fakten

Mitglieder	<b>25.624</b>
Kunden	<b>60.934</b>
Vertreter	<b>79</b>
Mitarbeiter	<b>312</b>
davon Auszubildende	<b>19</b>
Geschäftsstellen	<b>20</b>
betreutes Kundenvolumen	<b>4.665 Mio. Euro</b>
Konten	<b>110.852</b>
Verbundrating	<b>AA-</b>

Die Geschäftsentwicklung verlief im Geschäftsjahr 2018 erfolgreich und entsprach im Wesentlichen den in der Vorperiode berichteten Prognosen.

Deutliche Wachstumsraten erzielten wir sowohl im betreuten Kundenkredit- als auch im betreuten Kundenanlagevolumen. Im Bereich der Projektfinanzierungen konnten wir eine hohe Wachstumsrate erreichen. Insbesondere unser dichtes Filialnetz und die damit verbundene Nähe zu unseren Kunden sowie die gute Ausbildung unserer Mitarbeiter sehen wir dabei als zentrale Erfolgsfaktoren.

## Entwicklung Bilanzsumme 2017–2018



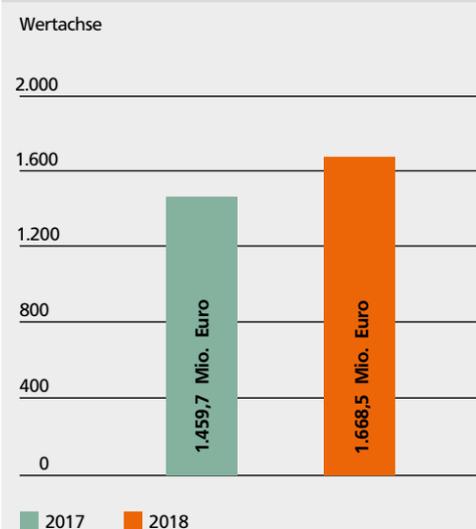
## Bilanzsumme

Die Bilanzsumme erhöhte sich auf 2.015,8 Mio. Euro.

## Aktivgeschäft

Die Entwicklung des Aktivgeschäftes verlief zufriedenstellend. Im Berichtsjahr konnte das Volumen der Kundenforderungen, insbesondere auch aufgrund der erfreulichen Entwicklung bei den Bauträgerfinanzierungen, um 208,8 Mio. Euro auf 1.668,5 Mio. Euro ausgeweitet werden.

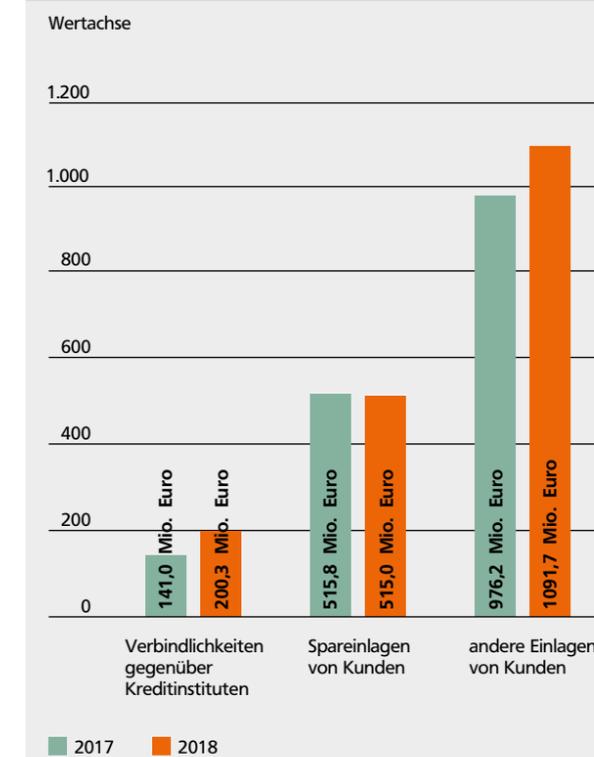
## Entwicklung Kreditgeschäft 2017–2018



## Passivgeschäft

Die Entwicklung des Passivgeschäftes verlief zufriedenstellend. Die anhaltende Niedrigzinsphase am Geld- und Kapitalmarkt ließ die Kunden weiterhin vor allem kurzfristige Anlageformen nachfragen. Der deutliche Zuwachs im Bereich der Sichteinlagen lässt sich mit der derzeitigen „Parkfunktion“ der Kontokorrent und Geldmarktkonten erklären, die kurzfristige Verfügbarkeit garantieren.

## Entwicklung Passivgeschäft 2017–2018



Die Ausweitung der Bankenrefinanzierungen resultiert aus dem gestiegenen Bedarf an längerfristigen Zinsfestschreibungen im Kreditgeschäft unserer Kunden.

## Investitionen

Insgesamt investierten wir im Berichtsjahr 2.316 TEUR; für Betriebs- und Geschäftsausstattung wurden 1.384 TEUR investiert. Auch im Geschäftsjahr 2018 haben wir die zu Bankzwecken genutzten Räumlichkeiten weiter renoviert, sodass alle Geschäftsstellen über moderne und kundenfreundliche Ausstattungen verfügen.

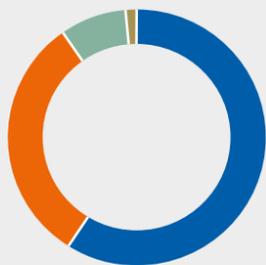
## Eigenkapitalausstattung

Die Bank verfügt über eine gute Eigenkapitalausstattung. Sie entspricht den Anforderungen und erlaubt darüber hinaus ein stetiges Geschäftswachstum in den nächsten Jahren. Durch Gewinnthesaurierung und moderaten Ausbau der Geschäftsguthaben unserer Mitglieder konnte das Eigenkapital weiter gestärkt werden. Das vorhandene Eigenkapital überschreitet deutlich den aufsichtsrechtlich geforderten Mindestwert.

<sup>1</sup> Gekürzte Fassung; der vollständige Lagebericht wird im Bundesanzeiger unter [www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de) veröffentlicht.

### Struktur des bilanziellen Eigenkapitals

■ Andere Ergebnismrücklagen	70.000 TEUR
■ Gesetzliche Rücklagen	37.500 TEUR
■ Gezeichnetes Kapital	9.773 TEUR
■ Bilanzgewinn	1.523 TEUR



### Finanz- und Liquiditätslage

Aufgrund der Mittelzuflüsse bei den Kundeneinlagen ist eine hohe Liquidität gegeben. Unsere Refinanzierungsstruktur ist weitgehend unabhängig von den Interbanken- und Kapitalmärkten und überwiegend durch Geschäftsbeziehungen mit den Privat- und Firmenkunden geprägt.

Die Zahlungsfähigkeit war im Berichtsjahr stets gegeben. Mit einer Beeinträchtigung der Liquiditätslage ist auch in den folgenden Jahren nicht zu rechnen.

### Ertragslage

Die Entwicklung der Ertragslage hat unsere Erwartungen übertroffen.

Im Berichtsjahr war ein Anstieg des Zinsüberschusses zu verzeichnen. Die Veränderung begründet sich hauptsächlich durch den starken Anstieg der Kundenkredite. Gemessen an der durchschnittlichen Bilanzsumme verblieb der Zinsüberschuss auf Vorjahresniveau.

Der Provisionsüberschuss stieg im Berichtsjahr deutlich um 18,0 % an. Damit zeigt der Provisionsüberschuss bereits, wie auch im Vorjahr, die erwartete abmildernde Wirkung gegenüber dem, in Prozent an der Bilanzsumme, stagnierenden Zinsüberschuss.

Der Anstieg bei den Verwaltungsaufwendungen resultiert teilweise aus dem allgemeinen Kostenanstieg, hauptsächlich aber aus deutlich höheren Kosten für Leistungen unserer Rechenzentrale.

Die Aufwands-/Ertragsrelation (Cost-Income-Ratio - CIR) konnte von 62,6 % auf 62,5 % leicht verbessert werden.

### Voraussichtliche Entwicklung

Insbesondere durch den Wettbewerbsdruck im Bereich der Direktbanken/Internetanbieter werden die Anforderungen an die Produktpalette sowie die Preispolitik steigen. Im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht daher eine Stärkung der Kundenbeziehungen durch umfassende und qualifizierte Beratung zu marktgerechten Konditionen.

Im Kundenkreditgeschäft erwarten wir für das nächste Jahr aufgrund der weiterhin hohen Nachfrage ein deutliches Wachstum von mindestens 5 %.

Für die Ertragslage ist auch im kommenden Jahr die Entwicklung der Zinsspanne von

entscheidender Bedeutung. Wir rechnen wegen des aktuell niedrigen Zinsniveaus mit einem fallenden Zinsüberschuss. Insgesamt erwarten wir für 2019 ein im Vergleich zum Berichtsjahr leicht rückläufiges Betriebsergebnis vor Bewertung bei einer weiterhin durchaus zufriedenstellenden Geschäftsentwicklung.

### Grundlagen der Bank

Die VR Bank München Land eG ist wirtschaftlich unabhängig, unsere Mitglieder als Teilhaber profitieren am gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg.

Wir betreiben das Bankgeschäft für unsere Region und vor allem in unserer Region. Geschäfte, die wir nicht nachvollziehen können oder deren Risikogehalt unangemessen hoch erscheint, tätigen wir nicht. Damit rechtfertigen wir das Vertrauen unserer Kunden in die Sicherheit ihrer Einlagen. Außerdem ist die VR Bank München Land eG der amtlich anerkannten BVR Institutssicherung GmbH und der zusätzlichen freiwilligen Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen.

### Vorschlag für die Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt vor, den Jahresüberschuss, unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages sowie nach den im Jahresabschluss mit 4,5 Mio. Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Ergebnismrücklagen, wie folgt zu verwenden:

Gewinnverwendung	
4 % Dividende auf Geschäftsguthaben	381.365,09 Euro
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	500.000,00 Euro
Einstellung in die anderen Ergebnismrücklagen	640.000,00 Euro
Vortrag auf neue Rechnung	1.418,27 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>1.522.783,36 Euro</b>

Oberhaching, 25. Februar 2019

VR Bank München Land eG  
Der Vorstand

**Anton Lautenbacher**  
Vorstandsvorsitzender

**Robert Oberleitner**  
Vorstandsmitglied

**Andreas Müller**  
Vorstandsmitglied

# GREMIEN DER BANK

## Vorstand

Anton Lautenbacher	Vorstandsvorsitzender Markt
Robert Oberleitner	Vorstandsmitglied Betrieb
Andreas Müller	Vorstandsmitglied Markt

## Prokuristen

Michael Förg	Unternehmenssteuerung
Till Hemmer	Unternehmensplanung und -service
Helmuth Holzheu	Markt

## Aufsichtsratsmitglieder

Leonhard Roßmann Vorsitzender	Bankdirektor i.R.
Franz Humplmair stv. Vorsitzender	Kaufmann
Marc Rosendahl stv. Vorsitzender seit 03.05.2018	Geschäftsführer
Brigitte Koch	Dipl.-Agrarwirtin
Franz Glasl	Landwirt
Gerhard Strobel seit 17.04.2018	Steuerberater

# BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Der Aufsichtsrat der VR Bank München Land eG hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies umfasste auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

## Gesetzliche Prüfung

Der vorliegende Jahresabschluss 2018 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband Bayern e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2018 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

## Dank und Anerkennung

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Betriebsrat seinen Dank für die geleistete Arbeit aus.

Oberhaching, 21. März 2019

**Leonhard Roßmann**  
Aufsichtsratsvorsitzender



Vorsitzender des Aufsichtsrates Leonhard Roßmann

## JAHRESBILANZ ZUM 31.12.2018\*

Aktivseite	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve				24 437 289,80	
a) Kassenbestand			9 010 478,21		11 608
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			15 426 811,59		14 557
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	15 426 811,59				(14 557)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			--		--
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind				--	
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			--		--
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	--				(--)
b) Wechsel			--		--
3. Forderungen an Kreditinstitute				99 785 647,32	
a) täglich fällig			67 524 620,55		32 130
b) andere Forderungen			32 261 026,77		72 251
4. Forderungen an Kunden				1 668 451 115,39	1 459 683
darunter:					(1 056 688)
durch Grundpfandrechte gesichert	1 108 567 825,06				(940)
durch Schiffshypotheken gesichert	657 226,00				(2 826)
Kommunalkredite	2 682 664,60				
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				154 393 947,49	
a) Geldmarktpapiere			--		--
aa) von öffentlichen Emittenten		--			(--)
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	--				--
ab) von anderen Emittenten		--			(--)
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	--		154 393 947,49		
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					131 629
ba) von öffentlichen Emittenten		118 295 278,28			(131 629)
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	118 295 278,28				38 110
bb) von anderen Emittenten		36 098 669,21			(38 110)
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	36 098 669,21				--
c) eigene Schuldverschreibungen			--		(--)
Nennbetrag	--				--
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				--	--
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				13 308 033,59	13 215
a) Beteiligungen			13 214 933,59		(153)
darunter: an Kreditinstituten	152 879,45				(--)
an Finanzdienstleistungsinstituten	--				90
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			93 100,00		(71)
darunter: bei Kreditgenossenschaften	71 050,00				(--)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	--				--
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				--	--
darunter: an Kreditinstituten	--				(--)
an Finanzdienstleistungsinstituten	--				(--)
9. Treuhandvermögen				73 237,05	93
darunter: Treuhandkredite	73 237,05				(93)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				--	--
11. Immaterielle Anlagewerte				69 340,00	--
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			--		--
b) Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			69 340,00		64
c) Geschäfts- oder Firmenwert			--		--
d) Geleistete Anzahlungen			--		32
12. Sachanlagen				29 602 068,04	29 739
13. Sonstige Vermögensgegenstände				25 580 143,13	23 772
14. Rechnungsabgrenzungsposten				66 405,48	90
<b>Summe der Aktiva</b>				<b>2 015 767 227,29</b>	<b>1 827 063</b>

\* Grafisch veränderte Darstellung; die Bilanz wird im Bundesanzeiger unter [www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de) veröffentlicht.

Passivseite	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				200 319 264,89	4 182
a) täglich fällig			6 071 080,71		136 789
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			194 248 184,18		
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				1 606 698 929,46	512 544
a) Spareinlagen			515 033 506,20		3 289
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		511 458 291,40			
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		3 575 214,80			
b) andere Verbindlichkeiten			1 091 665 423,26		954 124
ba) täglich fällig		1 072 140 863,89			22 031
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		19 524 559,37			
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				--	--
a) begebene Schuldverschreibungen			--		--
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			--		(--)
darunter: Geldmarktpapiere	--				(--)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	--				
4. Treuhandverbindlichkeiten				73 237,05	93
darunter: Treuhandkredite	73 237,05				(93)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				2 048 123,52	1 162
6. Rechnungsabgrenzungsposten				330 330,01	511
7. Rückstellungen				22 501 959,42	15 671
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen			17 586 359,00		501
b) Steuerrückstellungen			1 433 017,13		3 382
c) andere Rückstellungen			3 482 583,29		
8. ...				--	--
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				--	--
10. Genusssrechtskapital				--	--
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	--				(--)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				65 000 000,00	60 000
darunter: Sonderposten n. § 340e Abs. 4 HGB	--				(--)
12. Eigenkapital				118 795 382,94	9 422
a) Gezeichnetes Kapital			9 772 599,58		--
b) Kapitalrücklage			--		--
c) Ergebnisrücklagen			107 500 000,00		36 000
ca) gesetzliche Rücklage		37 500 000,00			66 000
cb) andere Ergebnisrücklagen		70 000 000,00			--
cc) ...		--			1 362
d) Bilanzgewinn			1 522 783,36		
<b>Summe der Passiva</b>				<b>2 015 767 227,29</b>	<b>1 827 063</b>
1. Eventualverbindlichkeiten				75 351 439,08	--
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln			--		63 507
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			75 351 439,08		--
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten			--		--
2. Andere Verpflichtungen				328 568 893,07	--
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften			--		--
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen			--		--
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			328 568 893,07		251 464
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	--				(--)

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 01.01. BIS 31.12.2018

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus			38 566 945,09	34 347 086,18	
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		37 987 782,45			36 239
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		579 162,64			551
2. Zinsaufwendungen			-4 219 858,91		-4 659
darunter: aus Aufzinsung von Rückstellungen	-22 004,00				(-43)
3. Laufende Erträge aus				323 067,48	
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			--		--
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			323 067,48		307
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			--		--
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			--	--	--
5. Provisionserträge			15 632 986,89	13 978 268,07	13 455
6. Provisionsaufwendungen			-1 654 718,82		-1 607
7. Nettoertrag des Handelsbestands			--	--	--
8. Sonstige betriebliche Erträge				1 840 147,91	1 929
darunter: aus der Abzinsung von Rückstellungen		--			(6)
9. ...			--	--	--
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			-28 792 425,71		
a) Personalaufwand			-20 693 395,96		-15 408
aa) Löhne und Gehälter		-16 200 005,04			
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		-4 493 390,92			-3 266
darunter: für Altersversorgung	-1 690 459,26				(-536)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			-8 099 029,75		-7 747
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				-1 357 183,56	-1 286
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				-1 658 180,86	-1 491
darunter: aus der Aufzinsung von Rückstellungen		-1 500 206,05			(-1 137)
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-2 136 332,32	-2 136 332,32	-1 729
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			--	--	--
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			--	--	-8
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			353,10	353,10	--
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			--	--	--
18. ...			--	--	--
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				16 544 800,29	15 280
20. Außerordentliche Erträge			--	--	--
21. Außerordentliche Aufwendungen			--	--	--
22. Außerordentliches Ergebnis			--	--	(--)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			-5 480 979,26	-5 523 262,68	-4 804
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			-42 283,42		-144
24a. Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				-5 000 000,00	--
25. Jahresüberschuss				6 021 537,61	10 332
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				1 245,75	30
				6 022 783,36	10 362
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen				--	--
a) aus der gesetzlichen Rücklage			--	--	--
b) aus anderen Ergebnisrücklagen			--	--	--
				6 022 783,36	10 362
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen				-4 500 000,00	-3 500
a) in die gesetzliche Rücklage			-1 000 000,00		-5 500
b) in andere Ergebnisrücklagen			-3 500 000,00		-5 500
29. Bilanzgewinn				1 522 783,36	1 362



**Herausgeber:** VR Bank München Land eG  
Bahnhofstraße 24, 82041 Oberhaching

**Telefon:** 089 444565-0

**Fax:** 089 444565-83298

**E-Mail:** kundenservice@vrbml.de

**Internet:** www.zurBank.de

**Idee & Konzept:** Matthias Lautenbacher, Sebastian Metschl, VR Bank München Land eG

**Layout & Satz:** Sebastian Metschl, VR Bank München Land eG

**Text:** Anne Besser (Text)  
Katharina Glück (Lektorat)  
Abteilung Vertriebsmanagement, VR Bank München Land eG

**Produktion:** Druck & Medien Schreiber GmbH

**Auflage:** 3.500 Exemplare

**Stand:** 22. März 2019

**Presserechtlich für den Inhalt verantwortlich:**  
Peter Wein, VR Bank München Land eG

### Rechtliche Hinweise zu den Inhalten:

Die Inhalte dieses Geschäftsberichts stellen keine Handlungsempfehlung dar, sie ersetzen nicht die individuelle Anlageberatung durch die Bank. Alle Angaben wurden von der VR Bank München Land eG mit Sorgfalt zusammengestellt, dennoch übernimmt die VR Bank München Land eG keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit.

**Dieser Geschäftsbericht wurde klimaneutral gedruckt.**



# danke

Wir bedanken uns bei allen Fotomodellen, Mitwirkenden und Interviewpartnern, vor allem **Alexander Boldyreff** und **Hans Joachim Reinke**. Außerdem geht unser Dank an **Simon Kalleder** vom **Stadtarchiv Wolfratshausen**.

## Bildnachweis:

Bilder der Geschichten sowie Titelbild und Vorstand sofern nicht anders angegeben:

© **Petra Fritzi Hennemann**

↳ [www.petrafritzihennemann.de](http://www.petrafritzihennemann.de)

S.43 Christian Fiedler & S.59 Leonhard Roßmann:

© **Michael Krosny**

↳ [www.krosny.de](http://www.krosny.de)

S.42 Johann Gigl, Angelika Heinrich &

S.44 Martina Emmer

© **Andreas Nestl**

↳ [www.andreasnestl.com](http://www.andreasnestl.com)

S.32 Hans Joachim Reinke

© **Union Investment**

↳ [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

S.43 FAZ-Siegel

© **F.A.Z.-Institut**

↳ [www.faz.net](http://www.faz.net)

S.44 Biallo-Siegel

© **Biallo & Team GmbH**

↳ [www.biallo.de](http://www.biallo.de)

Illustrationen & Grafiken

© **Sebastian Metschl, VR Bank München Land eG**

↳ [www.zurBank.de](http://www.zurBank.de)

7.639.530.644.561,63 Euro entsprechen dem Wert der weltweit geförderten Menge Gold bis Ende 2018 zum Goldpreis vom 31.12.2018 (Quelle: [www.gold.de/artikel/goldmengen-wie-gross-ist-goldwuerfel-wirklich](http://www.gold.de/artikel/goldmengen-wie-gross-ist-goldwuerfel-wirklich))

Unsere Mitarbeiter stehen vor dem Goldhaus unseres Partners **pro aurum**. Der Stammsitz des Edelmetallhändlers war für unseren Jahresbericht zum Schwerpunkt „**Werte**“ das ideale Titelmotiv.

Denn die außergewöhnliche Architektur des Goldhauses macht Werte sichtbar, die für uns wichtig sind: **Werterhalt, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit**. Gleichzeitig symbolisiert es den Kontrast zu persönlichen Werten. Das Gebäude ist optisch einem Goldbarren nachempfunden. Es ist 42 Meter lang, 23 Meter breit und 8 Meter hoch. Das Volumen, das sich daraus ergibt, entspricht der bis zum Baubeginn weltweit geförderten Goldmenge. Die Platten für die goldfarbene Außenfassade wurden aus recycelten alten Münzen gefertigt.

**Gold gilt als das wertstabilste Edelmetall und hat nie an Faszination verloren – genau wie die Werte selbst, um die es uns in diesem Jahresbericht geht.**



## 7.639.530.644.561,63 EURO

loyalität

verbindlichkeit

fairness

vertrauen

zweckverlässigkeit

