

KOMPASS

IHR MITGLIEDERMAGAZIN DER VR BANK WESTKÜSTE

AUSGABE
26
Juli 2024

MeinPlus:
das Plus
**für Mitglieder,
Kunden &
Partner**

**MENSCHEN
DER REGION**

VR Bank
Westküste



Themen

MeinPlus	04
PIA – die neue Plattform	06
Hausbankmodell	08
VR Küstenclub	10
Arbeitgeber – Benefits & Fakten der VR Bank Westküste	12
Firmenkunden – Hansen GmbH	14
VR-Förderpreis Landwirtschaft	16
Firmenkunden – A & A Steuerberatung	18
vr more	20
Junge Kunden meinDepot	22
Förderung der Region	24
Private Banking	26
Gewinnspiel	27

Impressum

Herausgeber:

VR Bank Westküste eG
Norderstraße 18 – 20
25813 Husum
www.vrbank-westkueste.de

Verantwortlich:

Sven Jensen, VR Bank Westküste

Text & Gestaltung:

nordzuwort, Agentur für Gestaltung – Heide

Fotos:

Freepik (S. 6-7), AdobeStock: KOTO #612312704
(S. 11), Elizaveta #353250801 (S. 22);
VR Bank Westküste, nordzuwort

Druck:

Nuppnau Druck Tellingstedt

Titelbild:

Inga Schraga,
Maison No. 14 in Husum

Dieses Magazin ist auf
Recycling-Papier gedruckt.



Hier kommen Sie
zur Webversion.



Liebe Mitglieder, liebe Kunden und liebe Leser,

die letzte Ausgabe unseres Mitgliedermagazins „Kompass“ haben Sie vor der Coronapandemie in Händen gehalten. Rückmeldungen von zahlreichen Mitgliedern haben uns ermutigt, eine neue Ausgabe vom „Kompass“ zu produzieren. Wir hoffen, sie wird Ihnen gefallen.

Einen Werte-Kompass zu haben, ist wichtig, gerade und speziell in weltweit unruhigen Zeiten. In der VR Bank Westküste wollen wir unseren Mitgliedern, Kunden und Mitarbeitern verlässlich und loyal zur Seite stehen und unseren Kompass auf deren Anliegen, Wünsche und Bedürfnisse ausrichten. Wir setzen unsere Prioritäten auf guten Service und hohe Kundenorientierung – dabei verlieren wir die genossenschaftliche Idee keine Sekunde aus den Augen.

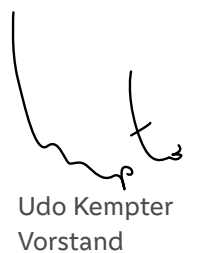
Kundenorientierung und Service bedeutet für uns, digitale Erreichbarkeit mit persönlichen Ansprechpartnern zu vereinen – und das Team der VR Bank Westküste beweist dies täglich aufs Neue. Unser Team zeigt dabei Veränderungsstärke und nimmt Impulse auf, auch solche von außen. Die Art der Kontaktaufnahme ändert sich rasant. Allein in den letzten drei Monaten haben sich im Durchschnitt rund 560 000 Mitglieder und Kunden über unsere VR Banking App

angemeldet, um ihre Bankgeschäfte zu erledigen. Tendenz steigend. Beratungsgespräche werden wir auch weiterhin mit den Ihnen bekannten persönlichen Ansprechpartnern anbieten, weil das unseren Mitgliedern und Kunden wichtig bleibt.

Ein aktueller Anlass für ein persönliches Beratungsgespräch ist sicher die derzeitige Zinssituation. Warum sind die Zinsen für kurzfristige Geldanlagen höher und was ist langfristig richtiger bei der Vermögensstruktur? Vielleicht haben Sie auch andere finanzielle Fragestellungen, über die wir uns sehr gerne mit Ihnen austauschen.

Wir wollen mit Ihnen in Kontakt bleiben. Haben Sie viel Freude an der neuesten Ausgabe und senden Sie uns gerne ein Feedback per E-Mail an:
info@vr-wk.de


Bent Nicolaisen
Vorstandssprecher


Udo Kempter
Vorstand



Marvin Jacobsen
Vertriebsmanagement/MeinPlus
04841 692-581
marvin.jacobsen@vr-wk.de

Inga Schraga & MeinPlus: Mehr Plus beim Einkauf

In Husum hat die Unternehmerin Inga Schraga zusammen mit ihrem Mann und ihrem Geschäftspartner Jörn Zimmermann – eine Kombination, die sie liebevoll „unsere Geschäftsfamilie“ nennt – mit ihren einzigartigen Geschäften ein wahres Shopping-Paradies geschaffen. Ihr Konzeptstore Maison No. 14 bietet zusammen mit dem Modehafen Pier 8 und dem Jack Wolfskins Store nicht nur eine breite Palette an hochwertigen Produkten, sondern auch ein besonderes Einkaufserlebnis. Seit 2001 bereichert Inga Schraga mit ihren innovativen Ideen und ihrem Engagement die Einzelhandelslandschaft und macht Husum bunter und lebendiger.

Das Besondere an Inga Schraga ist nicht nur ihre echte Leidenschaft für den Einzelhandel, sondern auch ihre Fähigkeit, die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erkennen und zu erfüllen. Ihr erster Laden, Wind Sportswear, brachte maritime Mode in die Stadt und belebte den Hafen. Später folgten weitere Geschäfte, die das Angebot erweiterten und diversifizierten. 2016 eröffnete sie Maison No. 14, einen Konzeptstore für Home & Living, der mit seiner stilvollen Einrichtung und einer sorgfältig kuratierten Auswahl an Produkten beeindruckt.

Ein wesentlicher Teil ihres Erfolgs ist die enge Zusammenarbeit mit der VR Bank Westküste, die sie seit vielen Jahren als verlässlichen Partner an ihrer Seite weiß. Diese Partnerschaft hat einen neuen Bereich hinzubekommen, als Inga Schraga das MeinPlus-Programm der Volksbanken Raiffeisenbanken für ihre Geschäfte entdeckte.

MeinPlus ist das Mehrwertprogramm der VR Banken, das den Einkauf zu einem lohnenden Erlebnis macht. Mitglieder und Kunden der VR Bank

Westküste profitieren mit MeinPlus automatisch. Das Prinzip ist simpel: Für jeden Einkauf mit digitaler Bezahlung bei teilnehmenden Händlern wird Cashback gutgeschrieben. Dies gilt für das Shopping bei angeschlossenen Regio+ Partnern sowie einer Vielzahl von Online-Händlern. Ab einem angesammelten Betrag von 5,00 Euro kann man sich das Cashback auszahlen lassen. Darüber hinaus erhalten Mitglieder der VR Bank Westküste einen exklusiven Zugang zu den MeinPlus Modulen Online+ Partner, Reise+ und Events+. Hier lassen sich sogar Cashbacks auf Reisen und Events sammeln. Das Banking-Cockpit sorgt dabei für eine übersichtliche Verwaltung der Ausgaben und gesammelten Vorteile.

Dies ist besonders praktisch in einer zunehmend digitalisierten Welt, in der Flexibilität und Komfort entscheidend sind. Inga Schraga hat die Vorteile von MeinPlus schnell erkannt und in ihre Geschäftsstrategie integriert. „Das Programm bringt nicht nur einen Vorteil für die Kunden, sondern fördert auch das lokale Geschäft. Es ist genau das, was der Markt braucht – modern, digital und ungemein praktisch“, erklärt sie begeistert.

Ihre Geschäfte profitieren von der Teilnahme an MeinPlus, da es nicht nur die Kundenbindung stärkt, sondern auch neue Käuferschichten anzieht. Die Möglichkeit, bei jedem Einkauf Geld zurückzubekommen, schafft einen sofort spürbaren Mehrwert, der weit über traditionelle Kundenkarten hinausgeht.

Inga Schraga sieht darin eine ideale Ergänzung zu ihrem kundenorientierten Ansatz, der auf Qualität und Service setzt.

Ihre Geschäfte sind seit Jahren ein leuchtendes Beispiel dafür, wie traditionelle Werte und modernes Unternehmertum eine dynamische Symbiose eingehen können. MeinPlus trägt dazu bei, diese Entwicklung zu unterstützen und voranzutreiben. Die Zukunft kann kommen.

Mit Programmen wie MeinPlus wird jeder Einkauf zu einem besonderen Erlebnis, das nicht nur Freude bereitet, sondern auch den Geldbeutel schont. Inga Schraga und die VR Bank Westküste zeigen, wie innovative Konzepte und partnerschaftliche Zusammenarbeit den Einzelhandel in eine erfolgreiche Zukunft führen können.

Maison No. 14 | Krämerstraße 14 | 25813 Husum



**Mehr Informationen zu
MeinPlus erfahren Sie hier.**



Mit VR Wohnraum und PIA Wohn(t)räume verwirklichen

Eine Internetseite für alle Themen rund um die Immobilie – kann es das geben?

Kann die „All-In-One“-Plattform VR Wohnraum halten, was sie verspricht? Eine Allround-Informationenplattform zu sein, die alle Belange „rund um die Immobilie“ abdeckt, wie z. B. Immobilienbewertung, Hauskauf, Hausbau oder Modernisierung/Sanierung, Berechnung von Förderungen? Und alle Menschen anspricht, egal ob Eigentümer, Mieter oder Vermieter? Viele Fragezeichen, eine Antwort: Ja, VR Wohnraum bietet passende Lösungen und Services für Ihre Anliegen und Fragen.

VR Wohnraum hält, was es verspricht. Bleibt die Frage, wer PIA ist. PIA ist die persönliche Immobilienassistentin. Sie begleitet Interessenten durch die digitale Plattform und ist eine digitale Lotsin, wenn man als Nutzer vor dem Bildschirm nicht mehr weiter weiß. PIA sorgt dafür, dass Antworten auf die gestellten Immobilienfragen leicht gefunden werden – und zwar ohne, dass der Internetnutzer eine Verpflichtung eingehen würde. „PIA ist die zuverlässige digitale Begleiterin für alle Belange und Services rund um das Wohnen“, erklärt Marco Troczinski, Leiter des Geschäftsfeldes Bauen und Wohnen bei der VR Bank Westküste. Und wenn es wirklich online mal nicht weitergehen sollte, sind Marco Troczinski und sein Team Ihre persönlichen Experten vor Ort.

Ansprechbar für die Kunden sind die zertifizierten Modernisierungs- und Fördermittelberater der VR Bank Westküste selbstverständlich auch unabhängig von PIA und VR Wohnraum. Persönliche Beratungstermine können montags bis freitags von 8 bis 19 Uhr vereinbart werden.

PIA empfiehlt:

den Modernisierungs- und SanierungsGuide nutzen!

Es ist die Frage, die viele Eigentümer älterer Häuser beschäftigt: Was muss, was kann ich tun, um meine Immobilie für die Zukunft tauglich zu machen? „Entscheidend ist ein umfassender Ansatz“, sagt Marco Troczinski. „Mit dem Modernisierungs- und SanierungsGuide auf VR Wohnraum erhalten Sie einen ersten guten Überblick.“ Die entscheidenden Fragen lauten: Welchen energetischen Standard hat die Immobilie? Welche ganzheitlichen Maßnahmen sind sinnvoll? Wie viel Energie kann perspektivisch eingespart werden? Nicht zuletzt: Gibt es Fördermöglichkeiten?

Der zweite Schritt führt zu den Baufinanzierungsexperten der VR Bank Westküste. Als erfahrene Berater stehen sie an der Seite der Kunden – immer mit ganzheitlichem Ansatz und Anspruch. Viele Eigentümer – gerade auch älterer Häuser – beschäftigt das Thema altersgerechtes Wohnen. Umfragen bestätigen immer wieder den Herzenswunsch, so lange wie möglich im Haus oder in der Wohnung wohnen bleiben zu können. „Wir unterstützen Sie dabei, Lösungen zu finden. Wir haben den Anspruch, dass Ihr Zuhause nicht nur den heutigen Anforderungen entspricht, sondern auch Ihren persönlichen Bedürfnissen gerecht wird.“

VR Wohnraum ist randvoll mit praktischen Helfern wie Checklisten und Services, darunter:

- Immobilienschnellbewertung
- Baukostenrechner
- Modernisierungs- und Sanierungsscheck
- Energieausweis
- Nebenkostenrechner
- Kaufberatung
- MängelprüfungUmzugsservice
- Versicherungsscheck
- Immobilien-Exposés aus ganz Schleswig-Holstein



„Unser Fokus liegt auf den Schlüsselaspekten Energieeffizienz, Klimaschutz, Barrierefreiheit und Wirtschaftlichkeit.“

Marco Troczinski
Leitung Bauen und Wohnen
0481 8586-299
marco.troczinski@vr-wk.de

Über diesen QR-Code gelangen Sie direkt zur „All-In-One“-Plattform



Die Zukunft im Blick – die neuen Hausbankvorteile

Die wirtschaftliche Förderung der Mitglieder und Kunden in den Mittelpunkt des Handelns zu stellen und dabei die Funktion eines Lotsen wahrzunehmen – diesem Leitbild sieht sich die VR Bank Westküste seit vielen Jahren verpflichtet. Deshalb wurde bereits vor Längerem das Hausbankmodell eingerichtet. Doch die Zeit bleibt nicht stehen. Die Zukunft und damit die Herausforderung fest im Blick, wurde das bisherige Modell zur Jahresmitte 2024 aktualisiert.

Mit einem Informationsschreiben werden alle Mitglieder und Kunden in diesen Tagen angeschrieben und über das neue Hausbankmodell sowie mit Wirkung ab 1. Oktober 2024 über das neue Preis- und Leistungsverzeichnis des Westküsten-Kontos informiert. „Das bisherige Hausbankmodell wurde komplett überarbeitet. Besonders gut aufgestellt sind jetzt diejenigen, die aktiv mit uns zusammenarbeiten. Die Treue zur VR Bank Westküste, die sich u. a. in den sogenannten Bausteinen widerspiegelt, wird in Zukunft besonders belohnt“, sagt der Bereichsleiter Privatkunden, Matthias Meyer. „Das ist unser Auftrag: die wirtschaftliche Förderung unserer Mitglieder zu begleiten.“

Das neue Hausbankmodell gliedert sich in die vier Hausbankvorteile Basis, Silber, Gold und Platin. Diesen wiederum sind u. a. Bausteine zugeordnet, die

jeder Kunde individuell in maximal sechs Kategorien erworben hat, erwirbt oder erwerben kann, und die sich finanziell positiv auf sein Kontoführungsentgelt auswirken: Nachhaltiges Girokonto & Bezahlen, Versicherungen und Schützen, Geldanlage & Sparen, Zukunft & Vorsorgen, Kredit & Immobilien sowie Extras. Darüber hinaus erhält jedes Genossenschaftsmitglied eine Dividende sowie den VR-Mitglieder-Bonus. Die Grafik unten vermittelt einen guten Überblick über die neuen Hausbankvorteile – vor allem aber darüber, wie diese sich zusammensetzen.

Bereichsleiter Privatkunden Matthias Meyer:

„Finanzen sind komplex.“

„Gut und vor allem rundum versorgt bei der VR Bank Westküste“ – dieser Gedanke floss besonders in die Überlegungen ein. Die Grafik auf Seite 9 verdeutlicht

Ihre Hausbankvorteile im Überblick

				
Ihre Bausteine	ab 1	ab 6	ab 9	ab 12
Ihr Status	Basis	Silber	Gold	Platin
Individuelle Genossenschaftliche Beratung	✓	✓	✓	✓
Ihr VR-Mitglieder-Bonus pro Jahr ¹	bis zu 25 €	bis zu 40 €	bis zu 55 €	bis zu 60 €
Dividende ²	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %
Ihr Kontovorteil pro Monat ³	-	3,00 €	4,50 €	6,00 €
Kontoführungsentgelt pro Monat	6,90 €	3,90 €	2,40 €	0,90 €

1 Die Berechnungen basieren auf 0,5 % VR-Mitglieder-Bonus pro Baustein auf maximal 20 Geschäftsanteile. Die Höhe des VR-Mitglieder-Bonus kann durch den Vorstand der VR Bank Westküste neu festgelegt werden.
2 Die Dividende wird jährlich durch die Vertreterversammlung festgesetzt.
3 Ihr Kontovorteil wird einmal quartalsweise ermittelt und gilt dann bis zum nächsten Quartal.

Matthias Meyer
Bereichsleitung Privatkunden
Telefon: 0481 8586-280
matthias.meyer@vr-wk.de



am Beispiel eines Musterkunden, was darunter zu verstehen ist. Unser Musterkunde führt sein Konto digital, hat eine Kreditkarte und nutzt die VR-Banking-App. Damit erwirbt er in dieser Kategorie drei von drei möglichen Bausteinen. Keine Bausteine erwirbt der Musterkunde hingegen im Bereich Kredit & Immobilien. Insgesamt acht Bausteine hat unser Musterkunde in den sechs Kategorien gesammelt. Damit erreicht er den guten Status Silber und profitiert finanziell beim Kontoführungsentgelt.

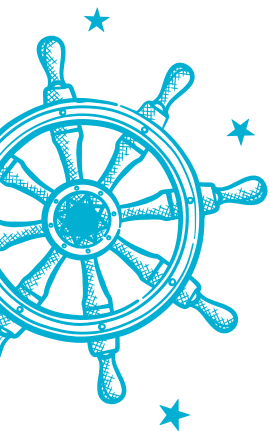
Ausdrücklich verweist Matthias Meyer auf die zunehmende Komplexität von Bankgeschäft und Finanzplanung, betont jedoch zugleich: „Auch wenn die Zeichen auf Digitalisierung stehen, bedeutet dies keineswegs, dass wir uns vom Servicegedanken verabschieden. Unsere Mitarbeiter stehen denjenigen Kunden gern

zur Seite, die ihre Bankgeschäfte weiterhin vor Ort am Schalter vornehmen möchten. Das unterscheidet uns von ausschließlich digital aufgestellten Mitbewerbern – denn wir sind persönlich und digital!“

Ein wichtiger Punkt bei den Überlegungen zum neuen Kontomodell war die Frage nach der Attraktivität der VR Bank Westküste für digital affine junge Menschen. Die Antwort lautet: Ja, die VR Bank Westküste ist äußerst attraktiv. Und ja, die VR Bank Westküste muss den Vergleich mit Mitbewerbern nicht scheuen. Denn das neue Hausbankmodell bietet bis zur Vollendung des 30. Lebensjahres sehr viele Zusatzvorteile wie zum Beispiel ein kostenloses Depot und eine kostenlose Kreditkarte – weitere Vorteile für Jungkunden sind in Planung.



Willkommen im KüstenClub, wo Spaß und Abenteuer auf dich warten!

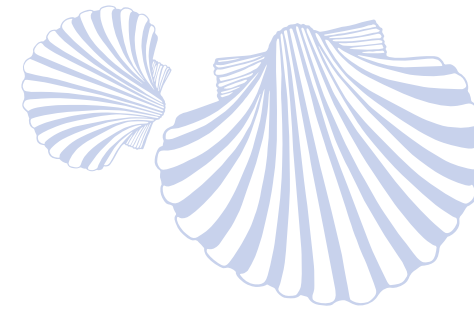


Du bist zwischen 6 und 14 Jahren alt? Du bist neugierig und magst es, andere zu treffen, vielleicht auch neue Freunde zu finden? Perfekt! Dann ist unser KüstenClub genau das Richtige für dich. Als KüstenClub-Mitglied darfst du dich auf spannende Entdeckungstouren freuen. Da ist für alle etwas dabei und es gibt auch so einiges zu erleben! Vom Kinonachmittag mit Popcorn und Co. bis hin zum actionreichen Heide-Park-Besuch: Es macht einfach nur Spaß, dabei zu sein. Versprochen!

Über den KüstenClub

Welche Vorteile habe ich als Mitglied des KüstenClubs, fragst du dich vielleicht. Von ermäßigten Preisen für Veranstaltungen bis hin zu kostenlosen Snacks bei unseren Clubtreffen: Deine KüstenClub-Ansprechpartnerin Marea und ihre Kollegen machen die Events zum Erlebnis. Sie sind als Betreuer bei den Veranstaltungen dabei und holen das Beste aus den Freizeitaktivitäten heraus. Aber auch sonst haben Marea und die anderen ein offenes Ohr für dich. Vielleicht hast du einen Vorschlag für ein Event?

Das sind doch gute Gründe, beim KüstenClub dabei zu sein und mit deinen Freunden in eine Welt voller Spaß und Entdeckungen einzutauchen! Und das Beste: Die Mitgliedschaft kostet keinen Cent. Hmm ... du möchtest deine Freunde mit zu einem KüstenClub-Event mitnehmen, die sind aber nicht Mitglieder im KüstenClub? Kein Problem! Auch Nichtmitglieder können an den Events teilnehmen, sie haben nur keine KüstenClub-Vergünstigungen.



VR KüstenClub

Hier warten Spaß und
Abenteuer auf dich:



Rückblick: Juni

Unser letzter Ausflug führte uns ins FunCenter Husum, da war natürlich gute Laune vorprogrammiert. Wie immer waren das Bällebad und die Rutschen bzw. die Hüpfwiese ein echter Magnet. Aber auch die Fussballer unter den KüstenClub-Kids versuchten, der National-elf nachzueifern. Zum Abschluss gab es noch Pommes & Nuggets und zur Abkühlung ein erfrischendes Slush. Einfach ein gelungener Tag mit viel Lachen und Action.

Ausblick: August

Immer einen Besuch wert ist der Heide-Park in Soltau. Er ist einer der größten Freizeitparks in Deutschland und einfach nur ... wow! Ob atemberaubende Achterbahnfahrten oder gemütliche Familienaktionen – der Park lässt kaum einen Wunsch offen. Komm doch mit uns ins Abenteuerland! Von der Mission Meeregrund bis zur neuen Dämonen-Gruft kommt nicht ein Sekündchen Langeweile auf. Wollen wir wetten? Hierhin fahren wir gemeinsam mit dem Bus. Bist du dabei? Dann bis zum 28. August! Ach ja: Für KüstenClub-Mitglieder kostet die Fahrt 50 Euro, für alle anderen 65 Euro.

Anmeldung

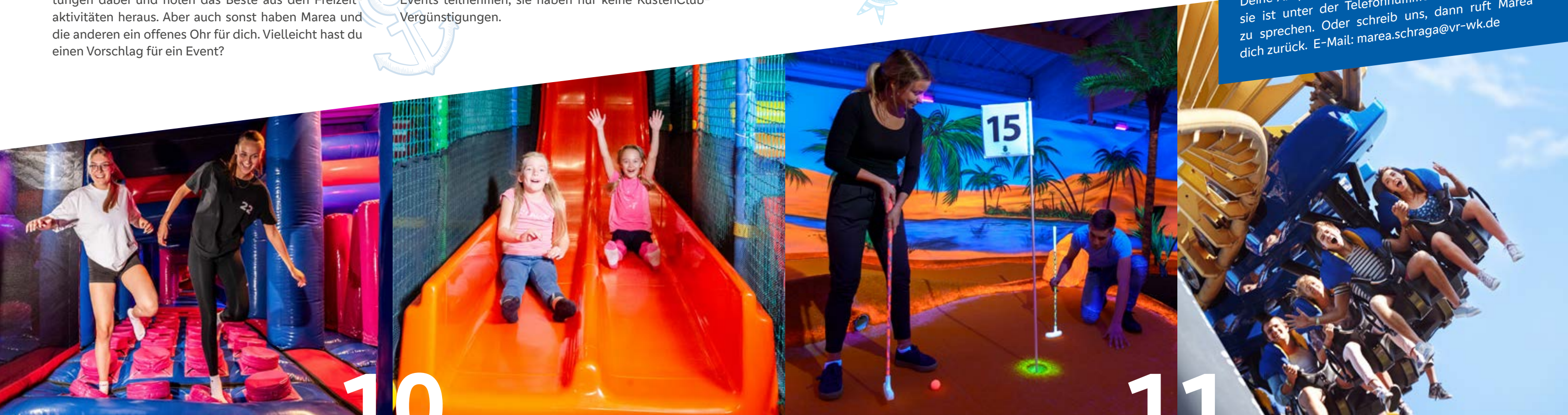
Du möchtest dich zum KüstenClub anmelden? Dann lass deine Eltern unseren Clubantrag ausfüllen. Sendet den Antrag an kuestenclub@vr-wk.de oder gebt ihn in einer unserer Filialen ab. So schnell und einfach wirst du zum KüstenClub-Mitglied.

KüstenClub-Mitglied kannst du werden, wenn ...

- ... du zwischen 6 und 14 Jahren alt bist und
- ... du ein kostenloses Girokonto bei der VR Bank Westküste hast.



Deine Ansprechpartnerin heißt **Marea Schraga** und sie ist unter der Telefonnummer **04841 692-572** zu sprechen. Oder schreib uns, dann ruft Marea dich zurück. E-Mail: marea.schrage@vr-wk.de



Die VR Bank Westküste: Ein Arbeitgeber mit traditionellen Werten und innovativen Ideen

Die VR Bank Westküste ist nicht nur ein verlässlicher Partner in Finanzfragen, sondern auch ein beliebter Arbeitgeber, der sich durch eine wertschätzende und mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur auszeichnet. Kerstin Tetens, verantwortlich für das Personalmarketing bei der VR Bank Westküste, bringt es auf den Punkt: „Mich persönlich hat dieses Unternehmen als Arbeitgeber überzeugt. Die Werte der VR Bank Westküste und die gemeinsam entwickelte Unternehmenskultur haben mich als Bewerberin 2023 sofort angesprochen.“

Tetens, selbst ein Küstenkind aus Büsum, identifiziert sich stark mit der Philosophie der Bank. „Es ist viel Maritimes in unserem Wording und unseren Werten verankert, das hat mich total gecatcht,“ erzählt sie begeistert. Diese regionale Verbundenheit spiegelt sich auch in der Geschäftspraxis der VR Bank Westküste wider, die bewusst mit ansässigen Dienstleistern und Unternehmen kooperiert sowie regionale Vereine unterstützt.

Ein weiterer Aspekt, der die VR Bank Westküste als Arbeitgeber attraktiv macht, ist das genossenschaftliche Prinzip, das auf gemeinschaftliches Handeln für die Region Westküste setzt. „Wir geben gerne viel zurück in die Region und fördern nicht nur Vereine, sondern auch unsere Mitarbeitenden in ihren Ehrenämtern“, so Tetens. Dieses Engagement wird durch vielfältige Unterstützungsangebote, wie zum Beispiel durch die Bereitstellung von benötigtem Equipment, sichtbar.

Besonders hervorzuheben ist die innovative und mutige Unternehmenskultur der VR Bank Westküste. „Wir gehen Zukunftsthemen aktiv an und probieren gerne neue Dinge aus“, erklärt Tetens. Ein Beispiel hierfür ist die Pilotphase der optionalen Vier-Tage-Woche, die bis Ende des Jahres läuft. „Wir schauen, wie sich das auf die Mitarbeitenden, aber auch auf die Teamziele auswirkt und entscheiden dann, ob wir das Konzept fortsetzen oder ausweiten. Wir testen und bewerten.“

Die VR Bank Westküste legt zudem großen Wert auf eine ausgewogene Work-Life-Balance und bietet flexible Arbeitsmodelle an. Ein extra freier Tag für ehrenamtliches Engagement 2024 und ein Meeting-freier Freitag für konzentriertes Arbeiten sind nur einige der Maßnahmen, die den Mitarbeitenden zugutekommen. „Diese Flexibilität fördert meine Kreativität enorm“, betont Tetens.

Darüber hinaus pflegt die Bank einen intensiven Austausch mit anderen Genossenschaftsbanken in Deutschland. Regelmäßige Konferenzen und Workshops, wie die Personalleiterkonferenz oder die HR-Lernreise des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken, bieten Gelegenheit, Best Practices zu teilen und sich über aktuelle Trends und Entwicklungen auszutauschen. „Das Netzwerk hilft uns bei unserer täglichen Arbeit und trägt dazu bei, dass wir attraktiv bleiben“, so Tetens.

Ein besonderes Highlight ist die umfassende Mitarbeiterbetreuung, die weit über finanzielle Vorteile hinausgeht. Ein eigenständiger Mitarbeiterberater steht den Angestellten zur Seite und prüft ihre Finanzen umfassend, um die bestmöglichen Lösungen zu finden. „Das gibt einem das Gefühl, dass wirklich auf mich geachtet wird“, sagt Tetens. Neben einer ausgezeichneten Krankenzusatzversicherung und attraktiven Urlaubsvorteilen gibt es zum Beispiel auch eine Golf-Mitglied-

schaft zu einem Sonderpreis. Außerdem werden modernste Benefits angeboten, wie der EGYM Wellpass, der Zugang zu zahlreichen Fitness- und Wellnessangeboten beinhaltet.

Um trotzdem immer ein Ohr ins Team zu haben und um Wünsche und Bedürfnisse wahrzunehmen, finden regelmäßige Kaminabende statt, bei denen Mitarbeitende in lockerer Atmosphäre mit dem Vorstand über verschiedene Themen diskutieren können. „Das ist ein Austausch auf Augenhöhe, der unsere Unternehmenskultur stärkt“, so Tetens.

Nicht zuletzt zeigen die zahlreichen Auszeichnungen und die positive Resonanz auf Plattformen wie kununu, dass die VR Bank Westküste als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen wird. „Wir haben den Top Company Award und den Top Female Workplaces Award erhalten. Das ist ein Beweis dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, freut sich Tetens.

„Wir bei der VR Bank Westküste kümmern uns 360 Grad um unsere Mitarbeitenden, und das macht uns zu einem der modernsten und attraktivsten Arbeitgeber der Region.“

Kerstin Tetens
Personalmarketing
0481 8586-580
kerstin.tetens@vr-wk.de



Auch Quereinsteiger finden heute ihren Platz in der Bank, speziell im Servicebereich sind die Möglichkeiten groß. In den aktuellen Stellenbeschreibungen wird daher betont, dass eine hohe Kundendienstleistungsmentalität besonders wichtig ist. „Aktuell befinden sich Mitarbeitende aus den Branchen Gastronomie, Versicherung und Hotellerie in der Onboarding-Phase bei uns und durchlaufen entsprechende Qualifizierungsmaßnahmen“, führt Tetens aus. Ein weiteres Beispiel, das belegt, dass lebenslanges Lernen und kontinuierliche Weiterbildung heute wichtiger sind denn je. Umso besser, dass bei der VR Bank Westküste dafür alle Weichen gestellt sind. Morgen kann kommen.



**Werden Sie jetzt
Teil eines
starken Teams!**



„Wir bringen Ideen zum Leuchten“ – von Haselund nach ganz Europa

Umgeben von grünen Wiesen an der B 200 zwischen Husum und Flensburg liegt Haselund. Rund 900 Einwohner leben in der überwiegend landwirtschaftlich geprägten Gemeinde. Auch Gewerbebetriebe sind zu finden, darunter seit 1999 die auf Lichtlösungen spezialisierte Firma Hansen GmbH – vielen bekannt als Neon Hansen. Das heute international aufgestellte Unternehmen hatte 15 Jahre zuvor seine Wurzeln in der Nachbargemeinde Viöl – in einer Garage. Solche Erfolgsgeschichten sind bekannt als amerikanischer Traum.

Das nordfriesische Viöl im Jahr 1984. Der Lebensmittelpunkt von Hans-Thomas Hansen, 27 Jahre jung, gelernter Fernmeldehandwerker und Diplom-Ingenieur für Elektrische Energietechnik. Ein Mann voller Energie, ehrgeizig, ein Tüftler. „Meinen Berliner Arbeitgeber konnte ich nicht von meiner Idee überzeugen, neuartige Transformatoren für gebogene Neon-Röhren zu bauen, die Geschäftsfassaden erstrahlen lassen“, sagt Hans-Thomas Hansen rückblickend. Der Nordfrieße kehrt Berlin den Rücken zu und macht sich in Viöl selbstständig – unterstützt nur von seiner Frau Dorothea und einem Mitarbeiter.



Ironie des Schicksals: Hans-Thomas Hansen wird später seinen alten Berliner Betrieb aufkaufen.

In mehreren Garagen und einem Holzlager startet die „Neontechnik Hansen“. 1987 kommen die ersten elektronischen Trafos mit integriertem Erdschlussschalter und VDE-Zeichen Made in Viöl auf den Markt. Rückschläge bleiben nicht aus, doch letztlich geht es bergauf. Die elektronischen Vorschaltgeräte – „EVGs“ – des nordfriesischen Unternehmens werden auf Messen im In- und Ausland präsentiert. Die Produktionszahlen steigen stetig, 1995 auf 70 000 Trafos im Jahr. Schließlich führen zwei Großaufträge nochmals zu einer Produktionsausweitung. Räumlich eng war es bereits zuvor, doch jetzt wird es zu eng. Mit dem Neubau in Haselund beginnt ein weiteres Kapitel in der Unternehmensgeschichte.

Die Hansen GmbH zur Jahrtausendwende

Der Firmenslogan „Wir bringen Ideen zum Leuchten“ soll sich erneut bestätigen. Zur Jahrtausendwende meldet Hans-Thomas Hansen eine Idee zum Patent an, die sich als wichtiger Schritt in der Unternehmensentwicklung erweisen wird. Es geht um eine effektive Reihenschaltung in Hochvolttechnik in biegsamen LED-Lichtschläuchen. Der LED-Schlauch wird zum Renner; die LED-Technik selbst revolutioniert die Lichtwerbung. Hansens energieeffiziente LED-Straßen- und Wegeleuchte „Galaxxis“ beispielsweise stößt ab 2012 auf starkes Interesse in Schleswig-Holsteins Gemeinden. Und auch weiterhin wird es Bewegung im breit gefächerten Marktsegment „LED“ geben, in dem es zunehmend um Nachhaltigkeit und Energieeffizienz geht. Die Hansen GmbH partizipiert und expandiert.

So erfolgte jüngst im Rahmen eines Asset-Deals mit der Übernahme eines niederländischen Unternehmens die Erweiterung der Sparte Flächenlicht. Bei Abwicklung und Umsetzung stand die VR Bank Westküste als engagierter Partner der Firma Hansen kompetent zur Seite.

Auch künftig wird die Hansen GmbH hinter den Kulissen agieren und passgenau Leuchtmittel produzieren, die die Kunden für ihre Projekte benötigen. Hans-Thomas Hansen und seine Frau gehören seit 2020 nicht mehr der Geschäftsleitung an. Hansens jüngerer Bruder Reiner führt nun das Unternehmen gemeinsam mit Martin und Tim Hansen, den Söhnen des Ehepaares. „Innovationen und maßgeschneiderte Anfertigungen sind unser Erfolgsrezept“, erklärt das Trio. Das wichtigste Kapital seien aber die mehr als 80 Mitarbeiter. „Drei von ihnen tüfteln täglich an neuen Ideen – in der umgebauten Garage in Viöl, in der einst alles begann.“

Seit vier Jahrzehnten Seite an Seite mit der VR Bank Westküste

Flexibilität und Fortschritt funktionieren nicht ohne Investitionen. Mit der VR Bank Westküste weiß die Hansen GmbH einen zuverlässigen Partner an ihrer Seite. So erfolgte die Finanzierung einer neuen Maschine unkompliziert über die VR Bank. „Mit der Familie Hansen verbinden uns seit vier Jahrzehnten geschäftliche und private Kontakte“, freut sich Firmenkundenberater Lars Steingrube.

www.hansen-led.de



Für Vorstandsmitglied Bent Nicolaisen war die Preisübergabe im Kulturzentrum Hohes Arsenal in Rendsburg eine besondere Freude – und so etwas wie ein Heimspiel. Als Vertreter der VR Bank Westküste zeichnete er gemeinsam mit Landwirtschaftsminister und Schirmherr Werner Schwarz und Bauernverbandspräsident Klaus-Peter Lucht die Brüder Steffen und Mathis Block aus Osterrade aus. Die beiden Dithmarscher gewannen im vergangenen Jahr den mit 7.000 Euro dotierten, erstmals ausgeschriebenen landesweiten „VR-Förderpreis Landwirtschaft“. Das Siegerpodest sicherten sich die Block-Brüder mit ihrem Projekt „Pflanzenkohle aus Dithmarschen“. Der zweite und der dritte Platz gingen nach Lübeck und Bünsdorf.

Es war eine siebenstellige Summe, die der Familienbetrieb Block vor zwei Jahren mit der Unterstützung der VR Bank Westküste und öffentlichen Fördermitteln stemmte und in die Herstellung von Pflanzenkohle aus Dithmarschen investierte. Zu dem Zeitpunkt kannte Milcherzeuger Mathis Block das Produkt bereits. Er hatte es eine Zeit lang an seine rund 200 Kühe verfüttert, aus Kostengründen aber wieder Abstand genommen. Der Zufall führte Regie und lenkte den Blick der Block-Brüder erneut auf die Pflanzenkohle. Warum das Produkt nicht selbst herstellen und so ökologisches mit ökonomischem Handeln verbinden? „Gedanken über eine nachhaltige Landwirtschaft haben wir uns schon immer gemacht“, erklärt Landwirt Mathis Block.

Ehrung in Rendsburg

Bent Nicolaisen verwies bei der Ehrung und Preisübergabe in Rendsburg auf die enge und historisch gewachsene Bindung zwischen den Genossenschaftsbanken und dem Agrarsektor: „Wir stehen seit Generationen an der Seite der Landwirte und sehen täglich auf's Neue, mit wie viel Eigeninitiative diese neue Wege gehen und kreative Konzepte entwickeln. Wir haben den Förderpreis ins Leben gerufen, um dieses Engagement sichtbar zu machen und diesen Leuchtturmprojekten eine Bühne zu geben.“

oder Landschaftspflegematerial.“ Was die Brüder vollends überzeugte, war der mehrfache Nutzen, der sich aus der Pflanzenkohle generieren lässt. Zunächst die Verwertung der Reststoffe aus der Landwirtschaft. Dann aber auch die Nutzung der entstehenden Abwärme, die einerseits zur Trocknung des Inputmaterials verwendet wird und zusätzlich die Familie Block sowie Nachbarn über ein Nahwärmenetz mit Wärmeenergie versorgt. Und drittens ist die Herstellung von Pflanzenkohle ein aktiver Beitrag zum Klimaschutz. Denn das Produkt ist nicht nur ein probates Futtermittel, sondern es kann auch zur Bodenverbesserung auf dem Feld eingebracht werden. Letzteres steht im Einklang mit dem natürlichen Ökokreislauf – und ist finanziell besonders attraktiv. „CO₂ wird der Atmosphäre entzogen und als stabiler Kohlenstoff langfristig im Boden gebunden“, sagt Steffen Block. Dies wiederum ermöglicht den Verkauf von CO₂-Zertifikaten, deren Wertentwicklung in Europa in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen ist.

Steffen Block beschäftigte sich intensiv mit dem gleichermaßen ehrgeizigen wie zukunftsweisenden Vorhaben. Rein technisch ist die Herstellung von Pflanzenkohle kein Hexenwerk: „Die Verkohlungsanlage funktioniert im Pyrolyseverfahren und erfolgt bei uns mit Hackschnitzeln aus der Region. Verkohlt werden können anfallende Reststoffe wie Grünschnitt, Mist



Foto: Steffen Block und Mathis Block

VR-Förderpreis Landwirtschaft 2023 für Steffen und Mathis Block

„Gerade in Zeiten des Klimawandels, veränderter gesellschaftlicher Anforderungen sowie struktureller Veränderungen im ländlichen Raum werden hohe Erwartungen an die Landwirtschaft gestellt, sich weiterzuentwickeln und nachhaltig zu wirtschaften“, lobte Werner Schwarz. Auch Klaus-Peter Lucht betonte die vielfältigen Verdienste der Landwirte. Insgesamt 27 landwirtschaftliche Betriebe aus allen Teilen des Landes hatten sich um den VR-Förderpreis Landwirtschaft 2023 beworben. Eine Fachjury wählte die drei Finalisten aus. Auch ein Onlinepublikumsrating floss mit 50 Prozent in die Wertung ein. Fast 3000 Menschen beteiligten sich daran. Am Ende war Steffen und Mathis Block der Sieg nicht zu nehmen.

Sorka Petersen
(Firmenkundenberatung, Husum)
stand von Anfang an eng an der
Seite der beiden Gründerinnen.
04841 692-271
sorka.petersen@vr-wk.de



In einer ruhigen Ecke von Husum haben Antonia Labjuhn und Anncathrin Hechmann im Frühjahr 2024 ihre Kanzlei A & A Steuerberatung gegründet. Ihre Reise in die Selbstständigkeit begann jedoch einige Monate zuvor und ist eng mit der VR Bank Westküste verwoben, die ihnen bei vielen Schritten zur Seite stand.

Antonia Labjuhn erzählt, dass sie Anncathrin während eines Praktikums im Rahmen ihres BWL-Studiums kennenlernte. „Ich kam ursprünglich der Liebe wegen nach Husum und fand dann beruflich in Anncathrin nicht nur eine Mentorin, sondern auch eine echte Freundin. Gemeinsam haben wir später sogar die Herausforderungen, die das Steuerberaterexamen für mich bereithielt, gemeistert.“ Anncathrin, die einige Jahre zuvor selbst den Praktikerweg zur Ausbildung zur Steuerberaterin eingeschlagen hatte, fügt hinzu: „Als Toni anfang, war es für mich ein Déjà-vu meiner eigenen Erfahrungen. Das Examen ist hart, aber es lohnt sich definitiv.“

Die Idee zur Selbstständigkeit entstand aus vielen Gesprächen und der Erkenntnis, dass beide mehr wollten, als nur Angestellte zu sein. „Wir haben die Chance gesehen, selbst etwas aufzubauen, und wir wussten, dass wir uns aufeinander verlassen können“, erklärt Antonia. Der Schritt in die Selbstständigkeit war ein natürlicher Übergang, auch beeinflusst durch Antonias familiären Hintergrund im Handwerksbetrieb.

Aber ein so bedeutender Schritt erfordert mehr als nur Mut. „Wir waren beide von Haus aus Volksbank-Kinder“, lacht Anncathrin. „Die VR Bank war schon immer ein Teil unseres Lebens.“ Tatsächlich spielte die Bank eine zentrale Rolle bei der Verwirklichung ihres Traums. Von Kindesbeinen an waren beide mit der Bank verbunden, sei es durch Omas genossenschaftlich gut angelegtes Weihnachtsgeld bei Anncathrin oder die tägliche Begleitung des selbstständigen Großvaters zur Bank bei Antonia, die schon als kleines Mädchen die Geldtasche des Unternehmers zum Schalter trug.

Die Gründung ihrer Kanzlei erfolgte mit Unterstützung von Sorka Petersen, ihrer Beraterin bei der VR Bank Husum. „Sorka hat uns nicht nur finanziell beraten,

sondern war auch unsere moralische Unterstützerin“, erzählt Anncathrin. Die Bank bot ihnen nicht nur Kredite und Beratung, sondern auch das Vertrauen, das sie brauchten, um voranzukommen. „Das letzte Gespräch mit Sorka vor der Gründung hat uns die Sicherheit gegeben, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, sagt Antonia.

Neben der sicheren finanziellen Unterstützung legten beide großen Wert auf eine sorgfältige Planung. „Es ist wichtig, strukturiert zu handeln“, betont Antonia. „Man muss über alles nachdenken – von der Krankenversicherung bis zum Gesellschaftsvertrag.“ Ihre Erfahrung in der Steuerberatung half ihnen dabei, die Wirtschaftlichkeit ihres Vorhabens genau zu prüfen und zu planen.

Jetzt, einige Monate nach der Gründung, sehen beide den Erfolg ihrer Entscheidung. „Wir haben noch keinen Tag bereut“, sagt Anncathrin. „Es ist eine große Verantwortung, aber auch eine große Freude, unseren eigenen Weg zu gehen.“

Die Geschichte der A & A Steuerberatung ist ein Beispiel dafür, wie gute lokale Verbindungen und ein starkes Netzwerk den Grundstein für unternehmerischen Erfolg legen können. Die langjährige Beziehung zur VR Bank Westküste hat Antonia und Anncathrin nicht nur finanziell, sondern auch in ihrem Vertrauen in die eigene Selbstständigkeit gestärkt. In Husum, wo jeder fast jeden kennt und der Handschlag noch zählt, haben sie nicht nur eine Kanzlei gegründet, sondern auch eine Vision verwirklicht, die auch tief in den Werten der VR Bank verwurzelt ist: Rundumberatung und Begleitung auf Augenhöhe.

www.aunda-steuerberatung.de

Start-up Begleitung der A & A Steuer- beratung



VERTRAUEN
IN VISIONEN



Stell dir vor: Wir gestalten deine Bank nach deinen Wünschen

In einer Zeit rasanter digitaler Transformation präsentiert die VR Bank Westküste ein zukunftsweisendes neues Bankmodell: vr more. In diesem Konzept werden digitale Vielfalt und persönliche Beratungsqualität harmonisch vereint. Es zielt darauf ab, den Bankbesuch für jede Kundengruppe, insbesondere auch für die jüngere Generation, wieder attraktiver zu gestalten.

Die Evolution der Kundenbedürfnisse verstehen

„Die Kundenfrequenz in den Filialen hat in den vergangenen Jahren nachgelassen, nicht weil der Wunsch nach persönlichem Kontakt abgenommen hat, sondern weil die digitalen Alternativen einfach bequemer sind“, erklärt Niels Reimers, Leiter der vr more-Standorte. Bereits 2018 hat die Bank eine umfassende Kundebefragung gestartet, die ergab, dass 80 Prozent der Bankdienstleistungen digital abgewickelt werden sollen, während 95 Prozent der Kunden weiterhin den persönlichen Kontakt schätzen. „Dieses Ergebnis bestätigte unsere Annahme, dass eine neue Art der Filiale nötig ist, die persönliche Beratung und digitale Services optimal kombiniert“, fügt Reimers hinzu.

Flexible Beratung und moderne Raumgestaltung

Eine der Kerninnovationen von vr more ist die flexible Gestaltung der Beratungszeiten und des Beratungsortes. „Unsere Filialen haben sich verändert; sie sind jetzt

Begegnungsstätten ohne die typische Bankatmosphäre. Sie erinnern eher an ein Wohnzimmer als an eine Bank“, erläutert Reimers. Die Filialen sind mit modernster Technik ausgestattet, und die Berater tragen keine Anzüge mehr, sondern kleiden sich leger.

Zusätzlich zu den räumlichen Veränderungen setzt die VR Bank auch auf digitale Kommunikationskanäle. „Wir nutzen WhatsApp, um Barrieren abzubauen und unseren Kunden eine kontinuierliche und unkomplizierte Erreichbarkeit zu bieten“, erklärt Reimers. „Die Kommunikation über WhatsApp ermöglicht es uns, nahezu in Echtzeit auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu reagieren, ohne dabei sensible Daten zu gefährden, die stattdessen sicher über unser Onlinebanking kommuniziert werden.“

Vertrauen und Zufriedenheit im Fokus

Die Kundenzufriedenheit bei vr more liegt bei beeindruckenden 9,5 von 10 Punkten. „Dieser Wert zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, freut sich Reimers. Die hohe Zufriedenheit ist ein deutliches Zeichen dafür, dass es der Bank gelingt, eine Atmosphäre zu schaffen, in der sich die Kunden wohl- und wertgeschätzt fühlen.

Auch die Mitarbeiterzufriedenheit ist ein zentraler Aspekt von vr more. „Unsere Teams sind begeistert von dem neuen Arbeitsmodell, das es ihnen ermöglicht, flexibel und kundenorientiert zu arbeiten. Dies fördert nicht nur ein gesundes Arbeitsumfeld, sondern auch

die Motivation jedes Einzelnen“, so Reimers. Die vr more hat auf diese Weise eine sehr hohe Mitarbeiterzufriedenheit erreicht, die bei einer internen Befragung 9,75 von 10 Punkten betrug.

Ein Blick in die Zukunft

vr more ist aber mehr als nur ein Bankkonzept; es ist eine lebendige Gemeinschaft, die von Kunden und Mitarbeitern aktiv mitgestaltet wird. „Wir laden unsere Kunden regelmäßig ein, mit uns an der Weiterentwicklung von vr more zu arbeiten. So bleiben wir immer am Puls der Zeit und können unsere Dienstleistungen perfekt an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen“, schließt Reimers ab.

Mit vr more positioniert sich die VR Bank Westküste als innovative Bank, die traditionelle Werte wie Vertrauen und persönlichen Kontakt mit modernen, digitalen Lösungen verknüpft, um den Anforderungen und Wünschen ihrer Kunden gerecht zu werden. „Bei uns ist die Zukunft des Bankings tatsächlich schon jetzt Realität geworden“, erklärt Niels Reimers.

Unsere Standorte:
Albersdorf, Heide und Viöl

[instagram.com/vrmore_](https://www.instagram.com/vrmore_)

meinDepot – das kostenlose Wertpapierdepot für junge Leute

meinDepot



Vermögen aufbauen

Aktien & Co. gezielt kaufen oder verkaufen, sparen oder traden



Anlagemöglichkeiten

Aktien, Anleihen, Investmentfonds, Zertifikate, Derivate, ETFs



Smarte Abwicklung

Mit dem Onlinebanking jederzeit und von überall, von PC oder Smartphone aus



Vergünstigte Handelsplätze

Quotix und Tradegate

Kleine Schritte, große Sprünge: Deine VR Bank Westküste begleitet dich dabei, deinen Sparzielen näherzukommen. Mit meinDepot bieten sich vielfältige Möglichkeiten und ausgezeichnete Renditechancen. Nicht anonym im Internet, sondern hier vor Ort, mit persönlicher Ansprache und kompetenter Beratung. meinDepot ist eine optimale Lösung für alle bis 30 Jahre!

Für wen ist meinDepot?

meinDepot ist das Wertpapierdepot der VR Bank für junge Leute. Du bist mindestens 18 Jahre alt? Perfekt! Bis zu deinem 31. Lebensjahr fallen für meinDepot keine Gebühren an. Das ist besonders in der Finanzwelt und ein nicht zu unterschätzender Vorteil!

Brauche ich meinDepot wirklich?

Das musst du selbst entscheiden. Wer jedoch langfristig Vermögen aufbauen möchte, dem eröffnen sich mit meinDepot Chancen. So ist beispielsweise das regelmäßige Sparen mit kostenfreien Sparplänen nicht nur möglich, sondern zahlt sich über die Jahre gesehen auch aus. Selbst wenn die Beträge am Anfang vielleicht noch nicht ganz so hoch sind.

Wie funktioniert meinDepot?

meinDepot ist dein Einstieg in die Welt der Finanzen und begleitet deine weiteren Schritte im Universum der Aktien, Investmentfonds, Zertifikate und Derivate. Deine Wertpapiergeschäfte erledigst du von deinem PC oder Smartphone aus. Ganz bequem online, wann und wo immer du willst.

Was genau ist ein Depot?

Ein Depot ist ein Konto, in dem Wertpapiere aufbewahrt und verwaltet werden (Aktien, Anleihen, ETFs, Investmentfonds, Zertifikate und Derivate). Wer Geld in Wertpapieren anlegen oder damit handeln will, muss ein Depot haben.

Und ein Fonds – was ist das?

Ein Fonds bündelt verschiedene Wertpapiere in einer Geldanlage. Man kann sich einen Fonds wie einen großen Topf vorstellen. Alle Anleger zahlen in diesen Topf ein und erhalten entsprechend ihren Einzahlungen Fondsanteile.

Was sind ETFs?

Mit ETFs (Exchange Traded Funds) kannst du einfach und günstig in Aktien investieren und langfristig Vermögen aufbauen. Bei einem ETF handelt es sich um

einen börsengehandelten Indexfonds, der die Wertentwicklung bekannter Marktindizes eins zu eins abbildet, wie zum Beispiel den DAX oder MSCI World. Im Weltaktienindex MSCI World beispielsweise sind rund 1.500 Titel enthalten.

Und wenn ich von der Börsenwelt keine Ahnung habe?

Das sollte kein Hinderungsgrund sein. Wir beraten persönlich und unterstützen dich bei deinen Anlageentscheidungen mit topaktuellen Finanzinformationen und systematischen Untersuchungen und Bewertungen von Aktien, Aktiengesellschaften sowie deren wirtschaftlichem Umfeld.

Gibt es weitere Vorteile von meinDepot?

Dass die Depotführung kostenlos ist, haben wir bereits erwähnt. Auch für Sparpläne entstehen dir keine Kosten. Das sogenannte Trading, also der Handel mit Aktien, kostet lediglich 4,95 Euro bei Tradegate und Quotrix. Tradegate ist eine 2009 in Berlin gegründete Wertpapierbörse. Quotrix ist ebenfalls ein Börsenplatz und wurde als elektronisches Handelssystem unter dem Dach der Börse Düsseldorf gegründet.

Wie lange dauert es, meinDepot zu eröffnen?

Das ist schnell gemacht über das Onlinebanking. Nach der Eröffnung kann meinDepot sofort genutzt werden und wird in der BankingApp angezeigt. Es ist keine weitere Unterschrift erforderlich, denn eine Legitimierung ist ja bereits über das TAN-Verfahren erfolgt.

Wie bekomme ich Geld aus meinem Depot?

Um Geld aus einem Depot abzuheben, müssen zuerst Wertpapiere verkauft werden – idealerweise, wenn der Aktienkurs besonders hoch ist. Der Verkaufserlös wird dem Girokonto gutgeschrieben.

Hier kommst du direkt zu
meinDepot:





Sparen – und Gutes tun! Das Gewinnsparen der VR Bank Westküste

Besser geht es nicht: Mit monatlichen Sparbeträgen die Chance auf lukrative Gewinne nutzen und zugleich das soziale Engagement vor Ort stärken. Beim Gewinnsparen setzen VR Bank-Sparer auf genau diese clevere Kombination. So werden bei einem Lospreis von 10 Euro im Monat 7,50 Euro am Jahresende wieder dem Konto des Sparer gutgeschrieben. Die verbleibenden 2,50 Euro sind der Lotterie- und Spendenanteil, den der Sparer einsetzt.

Je mehr Lose ein Kunde kauft, desto höher ist natürlich auch seine Gewinnchance. 13 204 Gewinnssparer zählt die VR Bank Westküste aktuell – dies zeigt, wie überaus attraktiv das Gewinnsparen ist. Monat für Monat profitieren VR-Sparer von Bargeld- oder Sachgewinnen in Höhe von insgesamt rund 800.000 Euro. So konnte sich im April 2024 beispielsweise ein Kunde aus Handewitt über einen Spitzengewinn in Höhe von 100.000 Euro freuen.

Sparen – und Gutes tun

Doch das Gewinnsparen ist mehr als eine Lotterie mit attraktiven Preisen: Es ist eine Einrichtung, die zugleich einem sozialen Zweck dient. Denn pro

teilnehmendem Gewinnssparlos unterstützt jeder Gewinnssparer mit 0,63 Euro gemeinnützige Institutionen und Einrichtungen in der Region. VR Bank-Mitarbeiterin Anja Carl aus Heide bestätigt: „Das Sparen zu fördern und mit Gewinnen zu belohnen ist eine Sache – doch das Gewinnsparen hat einen sozialen Ansatz. Und das ist ein sehr wichtiger Aspekt für uns.“ 429 Vereine und Institutionen profitierten im vergangenen Jahr von einer Spende der VR Bank Westküste.

WIR FÜR DIE REGION

Im Jahr 2023 belief sich die Spendensumme auf 536.697 Euro. Eine wahrlich beeindruckende Zahl! Allein ca. 50.000 Euro davon flossen im vergangenen Jahr an Gewaltpräventionsprojekte in Schulen, Kitas und weiteren Einrichtungen im Raum Nordfriesland, Dithmarschen und Handewitt. So wurde auch das Projekt „SKT“ (Soziales Kompetenztraining) von Dirk Buhmann gefördert. Der hoch spezialisierte freiberufliche Erzieher aus Horstedt in Nordfriesland setzt seine Schwerpunkte in den Bereichen Soziales Kompetenztraining und Konfliktmanagement, Gewaltprävention, Deeskalation und Anti-Gewalt-Training. VR Bank-Mitarbeiterin Anja Carl sprach mit Dirk Buhmann.

Anja Carl: Lieber Dirk, wie darf man sich ein „Soziales Kompetenztraining“ vorstellen?

Dirk Buhmann: Kinder lernen in jungen Jahren viel, deshalb ergibt frühe Prävention sehr viel Sinn, hier werden die Grundsteine für ein Leben gelegt. Kinder brauchen Lösungen, um in einem Konflikt angemessen zu reagieren. Wir verdeutlichen in unseren Seminaren, dass Fair Play und Respekt in unserer Gesellschaft etwas ganz Wichtiges sind. Wenn eine Grenze überschritten wird, dann signalisieren wir dem Kind: „Ich helfe dir, diesen Konflikt selbst zu lösen.“

Was fehlt den Kindern heute?

Dirk Buhmann: Kinder müssen lernen, wie sie unter Stress eigenständig handeln sollen. Dazu benötigen sie Selbstbewusstsein, welches leider aufgrund von fehlender Wertschätzung, Anerkennung und Lob oft zu kurz kommt. Wir merken auch, dass das Miteinander heutzutage oftmals nicht gegeben ist: Menschen denken zunehmend an sich selbst. Eltern sind oft überfordert, weil sie keine Geduld und Zeit haben,

wenn beide berufstätig sind. Zwei unserer Leitsätze sind: „Schweigen gibt dem Täter Macht“ und „Jeder Täter sucht immer ein Opfer, niemals einen Gegner“.

Können Sie uns Beispiele nennen?

Dirk Buhmann: Zunächst einmal: Opfer werden schon an ihrer Körpersprache erkannt, der Aggressor möchte natürlich Erfolgserlebnisse haben und sucht sich deshalb die Schwächeren aus. Deshalb ist es wichtig, selbstbewusst zu werden: Kopf hoch, Augenkontakt halten und in unangenehmen Situationen schnell reagieren, ohne selbst in die Täterrolle zu fallen. Ein Beispiel: Ein Junge kam auf die weiterführende Schule. Seine Mitschüler stahlen ihm sein Essen. Er wusste nicht, was er machen sollte. Von seinen Eltern hatte er gelernt, wenn man geärgert wird, ärgert man nicht zurück. Am nächsten Tag wurde ihm sein Essen und auch sein Trinken weggenommen. Der Schüler hat gehofft, dass es irgendwann aufhört. Dann haben sie sein Taschengeld verlangt. Er hat von zu Hause das ganze Geld mitgenommen, das in seiner Spardose war. Das ging über sechs Monate, er war ein Opfer. Er wusste keinen Ausweg mehr und hat angefangen, sich selbst zu verletzen – dies ist leider kein Einzelfall. Zum Glück konnten wir oft auch Kindern helfen, die von sexueller oder körperlicher Gewalt gesprochen haben. Kinder, aber auch Erwachsene können Hilfe in ihrem Umfeld oder bei der Polizei bekommen! Deshalb mein Appell: Lasst unsere Kinder – lasst unsere Zukunft nicht im Stich!



Dirk Buhmann:

„Die Pädagogen schätzen meine Arbeit und sind der VR Bank Westküste sehr dankbar für die finanzielle Unterstützung in Form von Spenden. Ohne diese Leistungen wäre es vielen Einrichtungen nicht möglich, die Gewaltpräventionskurse durchzuführen.“



Ihr Vermögen in den besten Händen – Private Banking

**Küstenbewohner wissen es:
In turbulenten Zeiten und erst recht
bei turbulenten Stürmen ist nichts so
gefährlich, wie die Segel zu streichen.
Gerade dann ist geschicktes Navigieren
und tatkräftiges Anpacken gefragt.
Gemeinsam mit Ihnen drehen wir die
Segel wohlüberlegt in den Wind.**

Denn ...

**... wir können den Wind nicht ändern,
aber die Segel anders setzen**
(Aristoteles)

Dominik Berg
Private Banking Berater Handewitt
04608 9025-8174
dominik.berg@vr-wk.de

Dania Carstensen
Assistenz Private Banking Husum
0481 8586-260
dania.carstensen@vr-wk.de

Torge Jensen
Private Banking Berater Husum
04841 692-283
torge.jensen@vr-wk.de

Sascha Wetterau
Private Banking Berater Heide
0481 8586-281
sascha.wetterau@vr-wk.de

Wir von der VR Bank Westküste finden: Vertrauen ist ein wertvolles Investment. Private Banking ist unser Angebot an Sie, wenn Ihnen langfristige und nachhaltige Erfolge wichtig sind. Als Private-Banking-Kunde dürfen Sie viel von uns erwarten: umfassende Kompetenz, absolute Zuverlässigkeit und Diskretion sowie exklusiven Service. Sie legen Wert auf Wachstum, bevorzugen aber eine vorausschauende Finanzplanung? Perfekt! Wir auch. Denn zu unserem Selbstverständnis gehört, so wenig wie möglich dem Zufall zu überlassen.

Unsere Finanzexperten Torge Jensen in Husum, Sascha Wetterau in Heide und Dominik Berg in Handewitt fokussieren sich intensiv auf die individuellen Bedürfnisse von Privat- und Firmenkunden mit komplexen Vermögensstrukturen. Sie wünschen sich Menschen an Ihrer Seite, die ausschließlich Sie und Ihr Vermögen im Blick haben? Dann sind wir Ihr Partner. Der Maßstab und zugleich oberste Grundsatz unserer Finanzexperten lautet, dem Vertrauen gerecht zu werden, das ihnen entgegengebracht wird. Wissen ist nicht nur Macht, gerade im Finanzsektor schützt Wissen auch vor Fehlentscheidungen. Unsere Empfehlungen an unsere finanzstarken Kunden basieren daher unter anderem auf unserer ganzheitlichen Vermögensstrukturanalyse.

Last but not least: Eine durchdachte Gesamtlösung beinhaltet neben der Sicherung des Vermögens und dessen Wachstum auch Diskretion und eine gezielte Absicherung der Familie. Mit Private Banking bieten wir maßgeschneiderte Lösungen an – nicht mehr, vor allem aber auch nicht weniger! Oder, um im Bild des Segelsports zu bleiben: Wir sind bereit, gemeinsam mit Ihnen die Segel optimal in den zu Wind drehen. Sprechen Sie uns an. Lassen Sie uns an Bord gehen.

RÄTSEL LÖSEN UND GEWINNEN

►► GEWINNE EINEN VON DREI 150-EURO-GUTSCHEINEN

- Jack Wolfskin Husum
- Gasthof Handewitt
- Hotel und Restaurant Alter Muschelsaal in Büsum

Beantworte die folgenden Fragen und trage die Antworten in die entsprechenden Kästchen ein:

1. Wie bezeichnet man einen ungewöhnlich hohen Anstieg des Wassers an einer Meeresküste?
2. Was wird als Belohnung für das Sparen von Geld auf einem Bankkonto gezahlt?
3. Welcher Fluss bildet die Grenze zwischen Dithmarschen und Nordfriesland?
4. Welche Organisationsform haben VR-Banken in der Regel?
5. Wie heißt das kostenlose Depot der VR Bank Westküste für junge Leute?
6. Wie bezeichnet man die kleinen, wenig geschützten Inseln im Wattenmeer vor der nordfriesischen Küste?
7. Wie spricht man sich in der vr more in der Regel an?
8. In welchem Ort befindet sich der Hauptsitz der VR Bank Westküste?

Einsendeschluss: 31.08.2024

GEWINNEN

Lösungswort
▼

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

**Das Lösungswort reichen Sie
bitte digital über den
QR-Code ein:**



Rechtstext:

Zur Teilnahme gehen Sie auf die Seite www.vr-wk.de/kompass-gewinnspiel Und geben Sie dort das Lösungswort und Ihre Daten ein. Gerne können Sie das Lösungswort auch in Ihrer Filiale gemeinsam mit unserem Team online einreichen. Mitarbeitende der VR Bank Westküste und ihre Angehörigen dürfen nicht teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Der Einsendeschluss ist der 31.08.2024. Viel Glück!

vr-wk.de/karriere



Wir sind ausgezeichnet als
einer der beliebtesten
Ausbildungsplätze und
Arbeitgeber Deutschlands:



**Ausbildung gefällig?
Komm zur VR Bank Westküste!
Morgen kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

**VR Bank
Westküste**

