

ANTRIEB

DAS MAGAZIN
150 JAHRE
HAMBURGER
VOLKSBANK

2/2011

Uwe Fröhlich über
die Vorteile von
Miteigentümern
einer Bank

„Sterne des Sports“:
Die Hamburger
Volksbank unterstützt
regionale Vereine

A portrait of Uwe Fröhlich, a man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Uwe Fröhlich, Präsident
des Bundesverbands der
Deutschen Volksbanken
und Raiffeisenbanken.

Mehr als nur Kunde sein

 **Hamburger Volksbank**
Man kennt sich.

Verbundenheit



Dr. Reiner Brüggestrat,
Sprecher des Vorstands der
Hamburger Volksbank.



Für die Benutzung der QR-Codes brauchen Sie ein internetfähiges Handy und einen QR-Code-Reader, den Sie als kostenfreie App herunterladen können. Starten Sie den Reader und fotografieren Sie den Code ab, es öffnet sich eine Website.

Liebe Leser, liebe Kunden, liebe Hamburger,

zu den zahlreichen Veranstaltungen zum 150. Jubiläum der Hamburger Volksbank kommen auch viele Bürger der Hansestadt, die unser Haus noch nicht kennen. Häufig fragen uns diese herzlich willkommenen Gäste, was denn eine Genossenschaftsbank von anderen Instituten unterscheidet. Die Antwort ist einfach: Bei uns sind viele Kunden Mitglieder und damit Eigentümer der Bank. Das Gefühl „Meine eigene Bank“ schafft in der Kombination mit klar geregelten Informations- und Mitbestimmungsrechten eine starke Verbundenheit sowie Vertrauen. Und unsere Mitarbeiter tun jeden Tag alles dafür, um diesem Vertrauen gerecht zu werden. Dass dies gelingt, zeigt die rasch steigende Mitgliederzahl – zum Ende des Jubiläumsjahrs werden es voraussichtlich rund 45 000 sein.

Eine Genossenschaftsbank stellt niemals die Rendite in den Vordergrund, macht nicht jedes Geschäft. Die Hamburger Volksbank bietet transparente Produkte mit einer ausführlichen Beratung in unseren 43 Filialen in der Hansestadt. Wie Sie in dieser zweiten Ausgabe von ANTRIEB, dem Magazin zum 150-jährigen Jubiläum unserer Bank, erfahren, steht bei uns der Kunde im Mittelpunkt. Er schätzt unsere Nähe – räumlich wie persönlich zum Berater. Das sind viele Gründe zum Feiern. Feiern Sie mit uns!

Dr. Reiner
Brüggestrat

Dr. Thomas
Brakensiek

Thorsten
Rathje

Matthias
Schröder

IMPRESSUM

Herausgeber: Hamburger Volksbank eG, Heidi Melis (verantwortlich), Redaktion ANTRIEB, Hammerbrookstraße 63–65, 20097 Hamburg, www.hamburger-volksbank.de **Produktion:** Redaktionswerft GmbH, Schanzenstraße 70, 20357 Hamburg
Fotos: Mathias Behrens (S. 09), BBS (S. 04), BVR (Titel, S. 03, 11, 12, 16), ELBJAZZ (S. 03, 07), Frank Egel (S. 05), Groothuis/Witters (S. 08, 09), Hamburger Volksbank (S. 09, 14, 23), Herzog & de Meuron (S. 07), iStockphoto (S. 20), MEGA (S. 18), oliver-nimz.com (S. 02, 03, 04, 17, 22), PR/Privat (S. 15, 19, 21, 22, 23)

- JUBILÄUM
- 04** **Meldungen**
- 05** **Nähe leben**
Vorstandsmitglied Dr. Thomas Brakensiek im Interview
- 06** **Jubiläumsangebote**
- ENGAGEMENT
- 07** **Musik für alle**
Konzerte in Hamburg unterstützen
- 08** **Gemeinsam etwas bewegen**
Wettbewerb „Sterne des Sports“
- KOMPETENZ
- 10** **Optimal vorsorgen**
Der VR-FinanzPlan für Privatkunden
- GENOSSENSCHAFT
- 12** **Zusammen weiter kommen**
Gemeinsam bezahlbaren Wohnraum in der Hansestadt schaffen
- 16** **Vorteile anbieten**
Interview mit Uwe Fröhlich
- 17** **Einfluss nehmen**
Mitglieder sind weit mehr als Kunden
- HISTORIE
- 18** **Dabei sein**
Mitglieder früher und heute
- FINANZEN
- 20** **Mit Kredit richtig durchstarten**
Kleine und große Wünsche erfüllen
- GLÜCKWÜNSCHE
- 22** **Herzlich gratulieren**





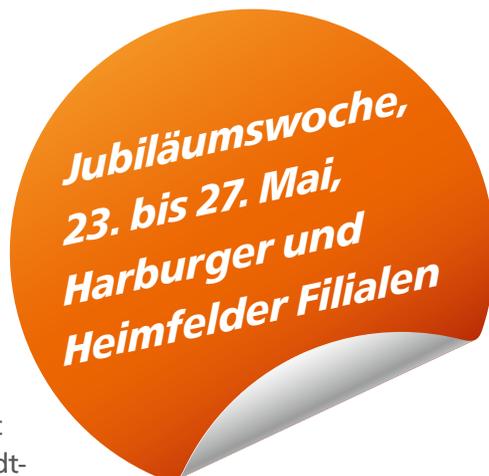
Jens Böttcher: Der Kundenberater in der Filiale Kirchdorf kennt viele Mitglieder seit Jahren.

Meine Kunden kennen

MITARBEITER „Also, wenn jemand unser Motto ‚Man kennt sich‘ verkörpert, dann Jens Böttcher“, sagen seine Kollegen mit einem Augenzwinkern. Der Kundenberater der Geschäftsstelle Kirchdorf ist mit fast all seinen Kunden per Du und lebt die Unternehmenskultur der Hamburger Volksbank seit Beginn seiner Ausbildung im August 1994. Schon in der ersten Image-Kampagne der Hamburger Volksbank war er dabei. Der Text zu seinem Porträt: „Mit Finanzen kennen sich viele aus – aber Herr Böttcher kennt auch mich.“ Nach Feierabend schauspielert der 37-Jährige in einer Laientheatergruppe in seinem Heimatort Sangenstedt.

Freude teilen

JUBILÄUMSFEIER 150 Jahre sind eine stolze Zahl: Die Hamburger Volksbank lässt die ganze Stadt an ihrem Jubiläum teilhaben und feiert wöchentlich in einer anderen Geschäftsstelle. Vom 23. bis 27. Mai 2011 bieten die Harburger und Heimfelder Filialen ein buntes Programm. Täglich ab zehn Uhr locken bei Spiel und Spaß Gewinne wie eine Mini-Kreuzfahrt. Experten beraten zu den Themen „Finanzieren“ und „Absichern“, freitags gibt es Kaffee und Kuchen. Mehr Informationen zu den Stadtteilaktionen: im Jubiläumskalender unter www.hamvoba.de



Portal an den Magellan-Terrassen:
Jeder Treffer ist 50 Euro wert.

Tore schießen

VOLLTREFFER Getreu dem Motto „Mitschießen und gewinnen“ veranstaltet die Hamburger Volksbank am 9. und 10. Juli 2011, jeweils von 11 bis 16 Uhr, Hamburgs erste Torschuss-Party. Auf den Magellan-Terrassen in der HafenCity kann jeder seine Treffsicherheit unter Beweis stellen und pro Torschuss 50 Euro gewinnen. Das Alster-Radio überträgt live vom Spielfeldrand.

„Nähe leben“

Herr Dr. Brakensiek, was unterscheidet die Hamburger Volksbank von anderen Kreditinstituten?

Dr. Thomas Brakensiek: Die Hamburger Volksbank zeichnet sich durch eine einzigartige Philosophie der Kundennähe aus. Unser Motto „Man kennt sich“ wird gelebt – wir sind die persönlichste Bank Hamburgs.

Was bedeutet das in der Praxis?

Dr. Brakensiek: Da ist einmal die räumliche Nähe mit 43 Geschäftsstellen im Stadtgebiet. Dazu kommt die persönliche Nähe. Während bei manchen Instituten die Berater nahezu im Halbjahresrhythmus wechseln, kennen bei uns viele Kunden ihre Berater seit langen Jahren.

Aber bekommen Kunden bei Großbanken nicht ein besseres Angebot?

Dr. Brakensiek: Mancher Verbraucher nimmt nur die lokalen Zweigstellen wahr. Doch hinter jeder Volksbank steht die Finanzgruppe der Volks- und Raiffeisenbanken. Zu ihr gehören starke Partner wie die DZ Bank, Union Investment im Fondsbereich, die Teambank mit easyCredit, Schwäbisch Hall für Bausparer und die R+V für den Versicherungsbereich. Sie alle zählen in ihren Sparten zu Deutschlands drei größten Anbietern. Ich bezeichne die Volksbanken gern als „Scheinzwerge“, die im Verbund die Vorteile kleiner sowie großer Akteure ideal kombinieren und die Nachteile beider Größenklassen ausschließen.

Welche Rolle spielt, dass viele Ihrer Kunden als Mitglieder der Genossenschaftsbank auch Eigentümer sind?

Dr. Brakensiek: Diese Teilhabe, das Gefühl „Meine eigene Bank“, bedeutet Identifikation und Vertrauen. Die Hamburger Volksbank zählt heute bereits rund 42.000 Mitglieder, und ich erwarte optimistisch, dass es am Ende des Jubiläumsjahrs 2011 rund 45.000 sein werden. Diese rasante Entwick-

Dr. Thomas Brakensiek:
Vorstandsmitglied der
Hamburger Volksbank.



lung zeigt, dass das genossenschaftliche Modell zurzeit besonders begrüßt wird.

Doch auch eine Volksbank will sicherlich Geld verdienen ...

Dr. Brakensiek: Natürlich wollen wir Gewinn erzielen, um daraus weiterhin eine hohe Verzinsung der Mitgliederanteile sicherzustellen. Weitere Ziele sind, unseren Beitrag für das Steuersäckel der Stadt Hamburg zu leisten und Eigenkapital zu bilden, das die Stabilität der Bank erhält und Wachstum für unsere Kreditkundschaft gewährleistet.

Geht das nicht auf Kosten der Beratungs- und Produktqualität?

Dr. Brakensiek: Nein, wir beraten strikt nach dem VR-FinanzPlan, unserem ganzheitlichen Modell. In ausführlichen Gesprächen mit unseren Kunden setzen wir das Thema Geld in Beziehung zu den Wünschen und dem Risikoprofil der Kunden. Dabei ist Altersvorsorge ein zentrales Thema, denn unsere Kunden sollen sich auch morgen noch Wünsche erfüllen können. Bei den Anlageprodukten unserer Verbundpartner, die über eine hohe Expertise verfügen, legen wir großen Wert auf Transparenz. Wir bieten nur solche Anlagen an, die unsere Berater und unsere Kunden verstehen können. ■

Gemeinsam feiern

JUBILÄUMSANGEBOTE Zum 150. wird nicht das Geburtstagskind bedacht, sondern auch die Kundschaft der Hamburger Volksbank. Auf langjährige und neue, große und kleine Kunden warten Stücke vom Geburtstagskuchen.

Sparen mit Bonus

JUBI-PLUS Mit dem VR-WachstumsGeld sichern Sie sich steigende Zinsen für die nächsten fünf Jahre. Zum Jubiläum gibt es für das erste und zweite Anlagejahr noch 1,5 Prozentpunkte obendrauf. Das Angebot gilt für ein Konto pro Kunde bei einer Anlagensumme von bis zu 15 000 Euro.

100 für 2

BESTANDS- UND NEUKUNDENPRÄMIE

Überzeugen Sie auch Ihre Freunde oder Kollegen von den Stärken Ihrer Bank! Die Hamburger Volksbank schenkt Ihnen und dem geworbenen Neukunden zusammen 100 Euro.



Günstige Bauzinsen

ANSCHLUSSFINANZIERUNG Machen Sie Ihr Bauvorhaben unabhängig von künftigen Zinserhöhungen: Sie schließen heute den Anschlussvertrag ab, nehmen ihn aber zu einem späteren Zeitpunkt in Anspruch. Es gelten dann die Sollzins-Konditionen, die Sie heute vereinbaren, auch wenn das Zinsniveau wieder steigt. Und zum Jubiläum übernimmt die Hamburger Volksbank die Notar- und Grundbuchkosten bis zu einem Betrag von 150 Euro.

Geschenk(t)

150 EURO GEBURTSTAGSPRÄMIE

Jeder Noch-nicht-Kunde der Hamburger Volksbank, der in seiner Geburtswoche ein Konto mit regelmäßigen Eingängen eröffnet, bekommt 150 Euro Geburtstagsprämie geschenkt! Alle Informationen zu dem Angebot finden Sie im Jubiläumskalender unter www.hamvoba.de



Reich wie Richy

VR-STARTKONTO Mit dem VR-Start-Konto machen es junge Sparer jetzt wie Richy Reihörnchen: Geld sparen und vom Jubiläumsbonus profitieren! Mit dem kostenlosen Konto können Kinder und Jugendliche bis 18 Jahre sowie Schüler, Auszubildende, Studenten, Wehr- und Ersatzdienstleistende bis maximal 27 Jahre beispielsweise ihr Taschengeld anlegen oder für den Führerschein sparen. Der aktuelle Zinssatz bis 500 Euro liegt bei 4% p.a.* – inklusive 1,5% Jubiläumsbonus!



* variabler Zinssatz für Beträge bis 500 Euro; Stand Januar 2011. Informationen zu den Zinssätzen über 500 Euro sind in jeder Geschäftsstelle erhältlich. Je Kunde kann nur ein VR-Startkonto eröffnet werden.

Musik für alle

KULTUR FÖRDERN Die Hamburger Volksbank hört gern zu, das wissen ihre Kunden schon lange. In diesem Jahr unterstützt die Genossenschaftsbank zahlreiche Konzerte, darunter das fulminant gestartete ELBJAZZ-Festival.

Der Hamburger Hafen ist längst nicht mehr nur Heimat von Möwen, Containerschiffen und Schlepperkapitänen. Dank der ELBJAZZ-Initiatorinnen Nina Sauer und Tina Heine fühlen sich auch Liebhaber der Jazzmusik an der Elbe richtig wohl. Am 27. und 28. Mai 2011 spielen Künstler wie das Charlie Haden Quartet West auf dem internationalen Festival. Auf zehn Bühnen werden rund 50 Konzerte gegeben. Das Festival findet 2011 zum zweiten Mal statt, ist aber schon weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt.

DIE VOLKSBANK ENTDECKT DEN JAZZ

Dass dieses Projekt Wirklichkeit werden konnte, verdanken Tina Heine und Nina Sauer nicht zuletzt der Hamburger Volksbank. Diese unterstützte die beiden Initiatorinnen von Beginn an. „Die Begeisterung für das ELBJAZZ-Konzept und der Glaube der Hamburger Volksbank an unsere Idee im diesem frühen Stadium waren ein enormer Motivationsschub“, sagt Nina Sauer. „Ab diesem Zeitpunkt wussten wir, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“ Dr. Reiner Brüggelstrat, Sprecher des Vorstands der Hamburger Volksbank, stimmte der Unterstützung nicht nur aufgrund des schlüssigen Konzepts zu. „Wichtig war auch“, sagt er, „dass Jazz zu uns als Bank passt.“ Die Chemie stimmt so gut, dass inzwischen Freundschaften zwischen Musikern, Vorstand und Mitarbeitern entstanden sind.

ELBJAZZ-Vorteil für Volksbank-Kunden

Jeder Kunde der Hamburger Volksbank erhält beim Ticketkauf für das ELBJAZZ-Festival eine Ermäßigung von zehn Prozent auf das Ticket. Außerdem verlost die Volksbank zum Jubiläumsjahr 15-mal zwei Tickets für das Festival. Informationen unter: www.hamvoba.de

Um Musik für alle zu fördern, unterstützt die Hamburger Volksbank zudem das Kulturprogramm der Elbphilharmonie und die „Jazz Piano“-Reihe, die derzeit noch in der Laeiszhalle stattfindet. Ist die Elbphilharmonie 2013 fertiggestellt, werden noch mehr Musikliebhaber den Hafen besuchen. ■



Großer Saal der Elbphilharmonie: Spitzenmusik für ein breites Publikum fördern.



Hafenklänge: Kunden der Hamburger Volksbank kommen günstiger zum ELBJAZZ-Festival 2011.



Gemeinsam etwas bewegen

AUFTAKT ZUM WETTBEWERB In der Volksbank Arena fiel der Startschuss für die „Sterne des Sports“. Die Veranstaltung würdigt die gemeinnützige Arbeit von Sportvereinen. Bis Ende Juni läuft die Bewerbungsfrist.

Jeder fängt klein an: Tennisstar Michael Stich begann seine Karriere beim LTC Elmshorn, Fußballspieler Uwe Seeler bei der Jugendmannschaft des HSV. Heute sind beide Hamburger Sportlegenden. Vereine fördern das Talent von Kindern und Jugendlichen, leisten aber auch Beeindruckendes im sozialen Bereich. „Für viele Menschen ist der Verein ein zweites Zuhause“, sagt Thomas Fromm, Vizepräsident Breitensportentwicklung des Hamburger

Sportbunds. „Es geht ihnen nicht nur um den Sport, sondern auch um das gemeinsame Miteinander.“ Besonderes soziales Engagement wird durch die „Sterne des Sports“ ausgezeichnet, die in diesem Jahr erstmals auch in Hamburg vergeben werden. Am 22. März dieses Jahres trafen sich Vertreter des Hamburger Sportbunds, der Hamburger Volksbank und von Sportvereinen der Hansestadt zur Auftaktveranstaltung in der



Sportförderer: die Vorstände der Hamburger Volksbank Dr. Thomas Brakensiek und Thorsten Rathje, die Ruderin Helke Nieschlag, der Vizepräsident Breitensportentwicklung des Hamburger Sportbunds Thomas Fromm, Dr. Reiner Brüggestrat, Vorstandssprecher der Hamburger Volksbank (v. l. n. r.). In der ersten Reihe junge Eishockeyspieler.

Volksbank Arena. Seit 2004 küren Volks- und Raiffeisenbanken zusammen mit dem Deutschen Olympischen Sportbund Projekte, die zum Beispiel Kinder mit Migrationshintergrund integrieren oder Bewegung im Alter fördern.

VOR ORT FÜR DIE MENSCHEN DA SEIN

Unterstützt wird das Projekt von der Hamburger Volksbank, der neben der Förderung des Breitensports besonders die Entwicklung des Eishockeysports am Herzen liegt. Das Geldinstitut ist Namensgeber der Volksbank Arena, seit vielen Jahren Sponsor der Hamburg Freezers und Förderer der Nachwuchsarbeit im Freezers-Verein. „Spitze funktioniert nicht ohne Breite“, sagt Dr. Reiner Brüggestrat, Vorstandssprecher der Hamburger Volksbank. „Unser Antrieb ist es, in ganz Deutschland zu berichten, was die Vereine in Hamburg leisten.“ Dr. Brüggestrat sieht einige Parallelen zwischen eingetragenen Vereinen und dem genossenschaftlichen Prinzip seines Geldinstituts. „Ein Sportverein ist vor Ort für die Menschen da und nachhaltig mit ihnen verbunden – genau wie die Hamburger Volksbank“, sagt er.

DER GEWINNER VERTRITT HAMBURG

Botschafter für die „Sterne des Sports“ in Hamburg sind Michael Stich sowie die Ruderin Helke Nieschlag, die bei Weltmeisterschaften schon mehrfach auf dem Podest stand. „Wenn ich morgens auf der Alster trainiere, freue ich mich stets über die vielen Hobbysportler, die genau wie ich das Rudern genießen“, so Nieschlag. Bis zum 30. Juni können Vereine sich beim Hamburger Sportbund für die Auszeichnung bewerben. Eine Jury bewertet die Projekte. Der „Große Stern in Silber“ ist mit 5000 Euro dotiert, zudem darf der Sieger am bundesweiten Wettbewerb um den Stern in Gold teilnehmen. Weitere Informationen: www.sterne-des-sports.de ■



Vertreter von Sportvereinen: bis zum 30. Juni können sie sich bewerben.



Nachwuchsspieler: Die Volksbank Arena steht allen Hamburgern offen.



Los geht's: In diesem Jahr werden die „Sterne des Sports“ erstmals auch in der Hansestadt verliehen.

Optimal vorsorgen

VR-FINANZPLAN PRIVAT Mit dem ganzheitlichen Beratungskonzept der Hamburger Volksbank bauen Kunden gezielt ihr Vermögen auf – flexibel angepasst an ihre jeweiligen Wünsche und Ziele.

Vertrauen ist der Grundstein für jedes erfolgreiche Finanzgespräch. Deshalb nehmen sich alle Kundenberater der Hamburger Volksbank stets die erforderliche Zeit für eine ganzheitliche Beratung – und begleiten ihre Kunden langfristig mit dem VR-FinanzPlan. Ziel ist

es, ein Finanzkonzept zu entwickeln, das individuell auf die persönliche Lebenssituation des jeweiligen Kunden abgestimmt ist. Es berücksichtigt persönliche Wünsche und ist flexibel genug, auch dann Sicherheit zu bieten, wenn sich die berufliche Situation oder die Lebensumstände des Kunden ändern.



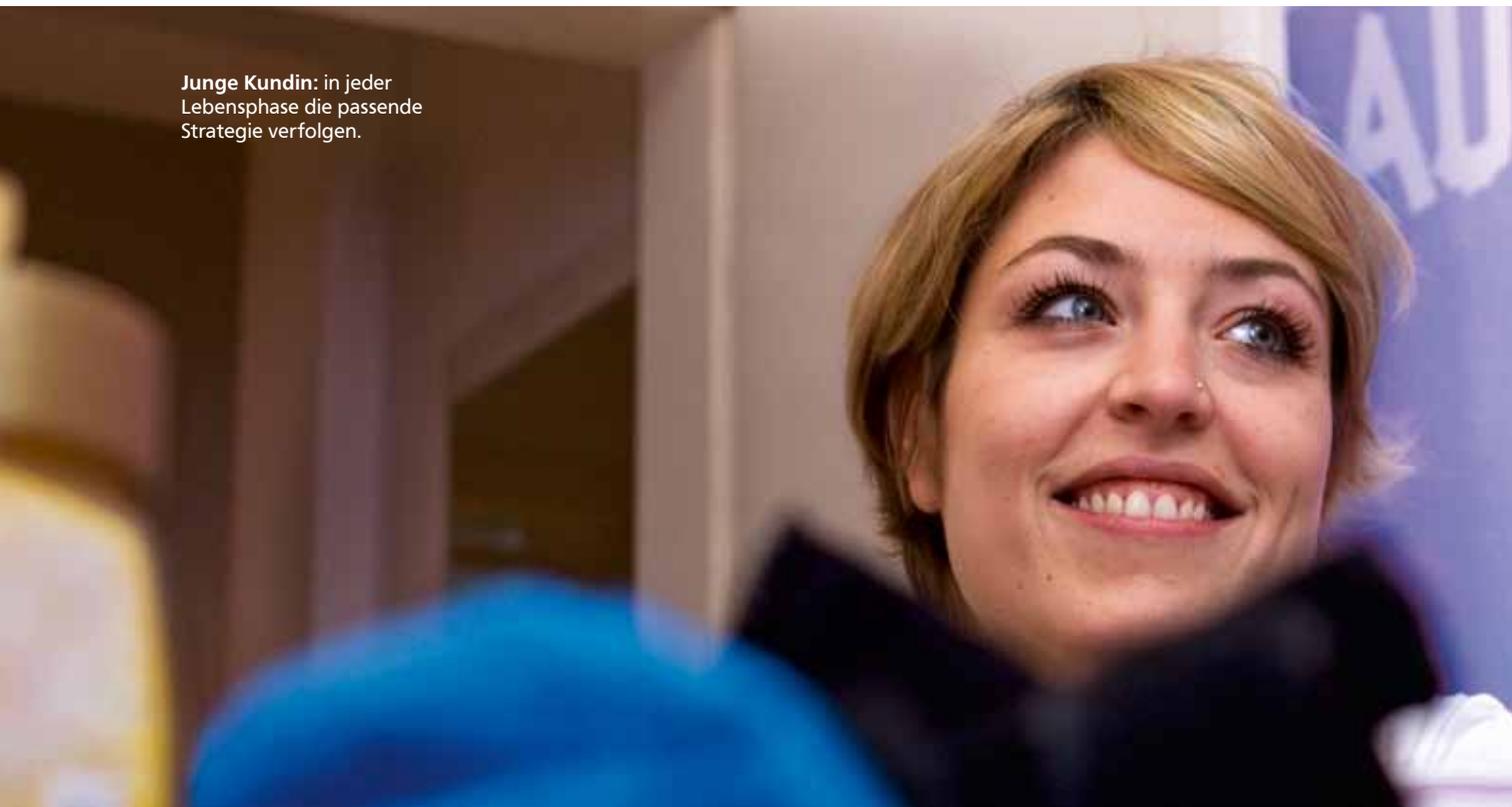
VR-FinanzPlan: lebenslange Sicherheit dank individueller Beratung und einem Netz aus starken Partnern.

LEISTUNGSVERSPRECHEN HALTEN

Wie ein stabiles Haus steht ein so umfassendes Konzept auf einem unerschütterlichen Fundament. Bei der Hamburger Volksbank heißt dies: Absicherung des Einkommens, des Vermögens und der gesundheitlichen Versorgung (siehe Grafik links). Aus diesem Fundament wachsen dann die Säulen „Sparen und Anlegen“, also Vermögensbildung und -strukturierung, „Vorsorgen“ sowie „Bauen und Wohnen“. „Unsere Kunden profitieren von einer großen, leistungsstarken Gemeinschaft, indem wir unsere Experten aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund einbinden“, sagt Dr. Thomas Brakensiek, Vorstandsmitglied der Hamburger Volksbank.

Dank leistungsstarker Partner wie R+V Versicherung, Union Investment, Bausparkasse Schwäbisch Hall und easyCredit kann die Hamburger Volksbank individuelle Lösungen aus allen Bereichen anbieten. Dies eröffnet den Kunden viele Möglichkeiten. Durch die Zusammenarbeit der jeweiligen Experten entstehen Synergieeffekte – so ist ganzheitliche Beratung möglich. Unter anderem kann der Kunde im Vorfeld und im Dialog mit seinem Bankberater klären: Wie wohne ich heute, wie will ich in Zukunft

Junge Kundin: in jeder Lebensphase die passende Strategie verfolgen.



wohnen? Mache ich mich vielleicht noch einmal selbstständig? Wie Sorge ich für das Alter vor? Und wie lege ich mein Ersparnis so an, dass es trotz Inflation und Unsicherheiten an den Börsen an Wert zulegt?

GESCHÄFTSPRINZIP VERBUNDENHEIT

Neben Anlagechancen in der ganzen Welt, wie sie Union Investment, der Fondspartner der Hamburger Volksbank, ermöglicht, bleibt das Regionale und Persönliche durch den VR-FinanzPlan erhalten. „Wir sind eng mit der Metropolregion Hamburg und den Menschen vor Ort verbunden und leben unser Motto ‚Man kennt sich‘ als partnerschaftliches Geschäftsprinzip und Leistungsversprechen“, sagt Vorstandsmitglied Dr. Brakensiek. Langjährige und neue Kunden vertrauen dem genossenschaftlichen Geschäftsmodell der Volksbank auch in Krisenzeiten und setzen auf die gewachsene Beziehung zu ihrem persönlichen Kundenberater.

Als Genossenschaftsinstitut legt die Hamburger Volksbank seit Beginn ihrer 150-jährigen Geschichte großen Wert auf eine qualitativ hochwertige und transparente Beratung. Die Kundenberater nehmen diese Verantwortung sehr ernst und erläutern einfach und transparent sämtliche Produkte, Vereinbarungen und Kosten.

VERANTWORTUNG ERNST NEHMEN

Dies bestätigt auch das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ), das die Hamburger Volksbank im Rahmen eines Tests „Baufinanzierung durch Filialbanken 2010“ für ihre Beratungsleistungen ausgezeichnete. Sie belegte Platz eins in puncto „Beste persönliche Gespräche“. DISQ-Geschäftsführer Markus Hamer: „Ausschlaggebend war vor allem die beste Leistung im Bereich Lösungskompetenz.“ Die große Stärke der Hamburger Volksbank: die differenzierte und individuelle Ermittlung der persönlichen Lebenssituation der Testkunden. ■



Zu Hause ist es am schönsten: Miteigentümer statt Mieter sein.

„Wir bieten Mitgliedern weit mehr als bezahlbaren Wohnraum.“

Petra Böhme, Vorstandsvorsitzende des Arbeitskreises Hamburger Wohnungsbaugenossenschaften e. V.

Zusammen weiter kommen

WOHNEN IN GENOSSENSCHAFTEN Um ihren Mitgliedern noch mehr als ein Dach über dem Kopf bieten zu können, kooperieren die Hamburger Wohnungsbaugenossenschaften mit der Hamburger Volksbank. Es entstand ein Zusammenschluss, der in Deutschland einzigartig ist.

Gemeinsam sind wir stark. Dieses Motto der Genossenschaften setzt die Hamburger Volksbank seit 150 Jahren um. Im Finanzverbund der Volks- und Raiffeisenbanken wird der Gemeinschaftsgedanke über das eigene Unternehmen hinaus gelebt. Seit zwei Jahren kooperiert die Hamburger Volksbank mit

senschaften. Im Mittelpunkt steht die e-Mehrwertkarte. Sie bietet ein kostenloses Girokonto mit fachgerechter Beratung und Betreuung durch die Hamburger Volksbank plus günstigem Dispokredit. Weitere Vorteile sind die kostenlose Kreditkarte, Sonderkonditionen bei der Hausrat-, Haftpflicht- und Unfallversicherung sowie Sparvorteile bei der Riester-Rente. In einigen Hamburger Geschäften gibt es Rabatte und – für Tickets der Freezers – Vorkaufsrechte.



Wohnungsbaugenossenschaften. Die Partnerschaft liegt auf der Hand, findet Professorin Dr. Theresia Theurl, Direktorin des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster. „Beide Seiten wissen, was eine Genossenschaft ist, und können die Probleme und Wünsche der Partner besser verstehen. Zudem verbindet der Bezug zu Hamburg.“

Von der Kooperation profitieren besonders die Mitglieder der elf beteiligten Genos-

GENOSSEN SIND KEINE MIETER
In Planung befinden sich weitere exklusive Angebote, die speziell auf die Bedürfnisse der Mitglieder eingehen. Genossenschaftsmitglieder sind mehr als Mieter, nämlich Gemeinschaftseigentümer, und unterliegen somit keiner Vermieterwillkür. Wer eine Wohnung beziehen will, erwirbt Genossenschaftsanteile. Statt Miete zahlen Mitglieder ein Nutzungsentgelt und haben lebenslanges Wohnrecht. Dafür müssen jene, die ausziehen und ihre Anteile verkaufen wollen, unter Umständen länger auf ihr Geld warten. Genossenschaftsanteile werden nur einmal im Jahr ausgezahlt. Für Kooperationsmitglieder kein Problem: „Die Hamburger Volksbank bietet diesen



>> Mitgliedern einen Überbrückungskredit, der Genossenschaftsanteile bis zur Rückzahlung zu günstigen Konditionen vorfinanziert“, sagt Alf-Dieter Oboda, Netzwerkpartner der Wohnungsbaugenossenschaften bei der Hamburger Volksbank. Die Kooperation ist inzwischen als „Hamburger Modell“ über die Stadtgrenze hinaus bekannt. „Sie ist sehr konzeptionsstark und

ren und mit den Werten der Unternehmen im Einklang stehen“, erklärt Petra Böhme, Vorstandsvorsitzende des Arbeitskreises Hamburger Wohnungsbaugenossenschaften. Die Wohnungsbaugenossenschaften reagieren auf die sich fortwährend ändernden Wünsche und Bedürfnisse der Mitglieder und bieten mehr als bezahlbaren Wohnraum. „Dazu gehören soziale und kulturelle Aktivitäten zur Stärkung von Quartieren und Nachbarschaften.“ Seit zwei Jahren ist das Mehrwertpaket der Hamburger Volksbank dabei.

„Das Hamburger Beispiel ist einzigartig in Deutschland.“

Professorin Dr. Theresia Theurl,
Genossenschaftsinstitut Münster.

gut durchdacht“, so Expertin Theurl. In Größe und Ausgestaltung ist das Hamburger Modell einzigartig in Deutschland. „Durch den Zusammenschluss stärken sich die Genossenschaften gegenseitig.“

Doch warum kooperieren Wohnungsbaugenossenschaften mit einer Bank? „Zu unserem Selbstverständnis gehört die Weiterentwicklung von Dienstleistungsangeboten, die sich nah an Kundenwünschen orientie-

GEMEINSAM STARK SEIN

Die Kooperationspartner sind sich in ihren Zielen einig und haben sich eigens hierfür einen gemeinsamen Wahlspruch geschaffen. Nach dem Motto „Für Sie gemeinsam stark“ handeln sie mit vereinter Kraft zum Wohle ihrer Mitglieder. Das ist gut, denn die Herausforderungen für Wohnungsbaugenossenschaften sind groß. „Wir wollen unseren Mitgliedern zeitgemäßen Wohnraum zur Verfügung stellen“, erläutert Sönke Witt, geschäftsführender Vorstand der Gartenstadt Hamburg eG Wohnungsbaugenossenschaft. Zeitgemäß bedeutet dabei unter anderem modern im Zuschnitt, technisch gut ausgestattet und mit einem geringen Energieverbrauch. Eine gewichtige Aufgabe, zumal das Wohnungsangebot möglichst vielseitig und für eine breite Bevölkerungsgruppe attraktiv sein soll. Auch dabei hilft die Bank als starker Partner weiter. „Durch die Kooperation profitieren die Wohnungsbaugenossenschaften als große Gemeinschaft von günstigen Krediten und besonders guten Anlagekonditionen“, sagt Oboda. Man kennt sich, verhandelt auf Augenhöhe, und Prozesse werden schneller abgewickelt.

Vom genossenschaftlichen Engagement profitiert auch Hamburg. Schließlich ist jede vierte Wohnung in der Hansestadt eine Genossenschaftswohnung. Witt: „Genossenschaften streben nicht nach einer Gewinnmaximierung, sondern sind für ihre Mitglieder tätig. Gewinne werden wieder investiert.“ Allein 2011 geben die Woh-



„Unser Tag“: Spiel und Spaß für Groß und Klein auf dem Heiligengeistfeld in Hamburg.

Zusammenschluss der Kreativen

Durch den Einzug der neuen Medien in die Werbelandschaft stehen die Kreativen vor neuen Aufgaben. Eine herkömmliche Werbeagentur ist für die neuen Formate nicht breit genug aufgestellt, fanden Erik Heitmann, Ralf Pflaume sowie Adrian Weinhold und suchten nach neuen Organisationsformen.

Im März 2010 gründeten die Werber die Kreativgenossenschaft. „Die Idee der Genossenschaft hat uns begeistert: Das gemeinsame Einstehen füreinander und eine Firmenform, an der alle beteiligt sein können, das motiviert Mitarbeiter und Mitglieder viel stärker“, sagt Erik Heitmann. Die Idee: Kommunikationslösungen entstehen nur im engen Kontakt mit Kunden. Für jede Aufgabe stellt die Kreativgenossenschaft ein Team aus dem großen Netzwerk von Spezialisten aus allen modernen Kommunikations-Disziplinen zusammen. Das reicht von Grafikern über Komponisten und Regisseure bis hin zu strategischen



Ralf Pflaume (l.) und Erik Heitmann, Gründer der Kreativgenossenschaft.

Planern. So bietet die Genossenschaft vielseitige Lösungen aus einer Hand und ist für den Umbruch in der Werbelandschaft gut aufgestellt.

Weitere Informationen

Kreativgenossenschaft eG, Klopstockstraße 27, 22765 Hamburg, Telefon: 040-39 90 65 17 oder unter www.kreativgenossenschaft.de

nungsbaugenossenschaften des Hamburger Arbeitskreises 389 Millionen Euro für Neubau-, Modernisierungs- und Instandhaltungsleistungen aus. Die Genossenschaften stärken die Regionalentwicklung in der Hansestadt und dämpfen die Preisentwicklung: Sie müssen nicht an Mieten erwirtschaften, was der Markt hergibt. Ein weiteres Highlight der Kooperation ist „Unser Tag“, das die Wohnungsbaugenossenschaften für ihre Mitglieder als Hamburgs größtes Stadtteilstadtteilfest ausrichten. Die Hamburger Volksbank ist auch 2011 dabei – mit einer Spielwiese und einer großen Luftballon-Spendenaktion zugunsten des Kinderhospizes Sternenbrücke. Wer miterleben will, wie harmonisch die Partner feiern, kommt am 18. Juni auf das Heiligengeistfeld. Zum vierten Mal gibt es ein buntes Programm. Erwartet werden wieder mehr als 70 000 Gäste – auch beim Feiern sind Genossen gemeinsam stark. ■

Die beteiligten Wohnungsbaugenossenschaften des „Hamburger Modells“:

- Baugenossenschaft Deutsches Heim-Union
- Baugenossenschaft Fluwog-Nordmark
- Baugenossenschaft Hamburger Wohnen
- Gartenstadt Hamburg Wohnungsgenossenschaft
- Hamburger Lehrer-Baugenossenschaft
- Mietergenossenschaft Gartenstadt-Farmsen
- Walddorfer Wohnungsbaugenossenschaft
- Wohnungsbaugenossenschaft Gartenstadt Wandsbek
- Wohnungsgenossenschaft von 1904
- Wohnungsverein Hamburg von 1902
- Wohnungsgenossenschaft Hamburg-Wandsbek von 1897

Adressen: www.hamburgerwohnlilie.de



Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken.

„Vorteile anbieten“

Herr Fröhlich, was macht das Genossenschaftsmodell so erfolgreich?

Uwe Fröhlich: Unser Geschäftsmodell ist verständlich und wertebasiert: Volksbanken und Raiffeisenbanken nehmen regional Einlagen ein und reichen regional Kredite aus. Ihren Kunden sind sie dabei als Genossenschaftsbanken in besonderer Weise verpflichtet. Wir freuen uns, dass sich im Jahr 2010 die Anzahl der Mitglieder um mehr als 300000 auf jetzt 16,7 Millionen erhöht hat.

Was haben Verbraucher davon, wenn sie nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied einer Bank sind?

Fröhlich: Mitgliedern gehört ein Teil ihrer Bank. Das Hauptziel unserer Institute ist, die Interessen der Mitglieder zu verfolgen – so steht es auch in Paragraf eins des Genossenschaftsgesetzes. Gewöhnlich wird vom versteuerten Gewinn der Bank einmal pro Jahr eine Dividende ausgezahlt. Einen beträchtlichen Teil des Gewinns thesauriert die Bank zur Stärkung ihres Eigenkapitals und schafft damit Freiräume zur Finanzierung weiterer Kreditvergaben, etwa für größere Kundeninvestitionen. Viele Banken, auch die Hamburger Volksbank, bieten ihren Mitgliedern zusätzliche exklusive Vorteile an.

Als Konsequenz aus der Finanzkrise soll der Anlegerschutz verbessert werden. Was halten Sie davon?

Fröhlich: Während der Finanzmarktkrise haben Genossenschaftsbanken mit ihrer nachhaltigen Geschäftspolitik stabilisierend gewirkt, gerade weil sie die Bedürfnisse ihrer Kunden nie aus dem Blick verloren haben. Wir suchen zu Verbraucherschutzthemen den offenen und konstruktiven Dialog mit Politik und Verbraucherschützern. Wir machen dort aber auch immer wieder klar, dass niemandem gedient ist, wenn die Anleger aufgrund bürokratischer Erfordernisse in Bergen von Papier versinken, ohne am Ende besser informiert zu sein.

Müssen Kunden verstehen, was sie kaufen, oder sollen sie ihren Beratern einfach vertrauen?

Fröhlich: Ein guter Berater hilft seinem Kunden, die Produkte, die ihn interessieren, zu erfassen und zu verstehen oder aber – wenn der Kunde keine komplexen Produkte wünscht – die Finger davon zu lassen. Kunden müssen nachvollziehen können, warum eine bestimmte Empfehlung ausgesprochen wurde. Das größte Lob für einen Berater ist, wenn ein zufriedener Kunde wiederkommt. ■

Einfluss nehmen

MEHR ALS NUR KUNDE SEIN Mitbestimmung ist eine bedeutende Säule der Genossenschaften. Auf der jährlichen Vertreterversammlungen gestalten die Mitglieder die Zukunft. Und es bestehen noch mehr Vorteile.

Der Kunde ist König? Mitglieder einer Genossenschaftsbank lassen sich durch dieses Werbeversprechen nicht locken. Sie sind viel mehr: Partner eines finanzstarken Unternehmens und dessen Eigentümer. „Das Hauptziel einer Genossenschaftsbank ist, die Interessen ihrer Mitglieder zu verfolgen“, sagt Uwe Fröhlich, Präsident des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Bei der Hamburger Volksbank können Kunden bereits mit einem Anteil im Wert von 50 Euro zu Mitgliedern werden. Damit profitieren sie vom Erfolg der Bank und entscheiden mit den anderen Mitgliedern über alle Belange, die das gemeinsame Unternehmen betreffen. Ganz entscheidend dabei: Jedes Mitglied hat eine Stimme – unabhängig von der Zahl seiner Anteile.

VERTRETER WÄHLEN

Aktuell hat die Hamburger Volksbank rund 42000 Eigentümer. Allein eine Räumlichkeit für eine so große Versammlung zu finden wäre schwierig. Die Lösung: Jeweils 100 Mitglieder lassen sich durch eines vertreten. Auf der jährlichen Vertreterversammlung legen Vorstand und Aufsichtsrat Rechenschaft über ihre Tätigkeit ab. Per Abstimmung entscheiden die gesetzlichen Vertreter über wichtige Punkte. Zum Beispiel überprüfen sie den Jahresabschluss und beraten über die Verwendung des Gewinns – also auch über die Höhe der Dividende, die die Mitglieder erhalten. Für das Geschäftsjahr 2009 schüttete die Hamburger Volksbank sechs Prozent des Gewinns aus. Wie hoch die Dividende für

2010 ausfällt, wird auf der Vertreterversammlung am 24. Mai festgelegt. Dort werden neben Vorstand, Aufsichtsrat und Vertretern auch zwei Ehrengäste anwesend sein: Uwe Fröhlich und Journalist Ulrich Wickert. Beide stehen voll und ganz hinter dem gemeinschaftlichen Geschäftsmodell. Wickert: „Der genossenschaftlichen Idee geht es immer um den Menschen.“ ■

Vorteile für Mitglieder

Eigentümer der Hamburger Volksbank erhalten viele Vergünstigungen, etwa besonders attraktive Konditionen bei der Auto- oder Haftpflichtversicherung. Im Jubiläumsjahr gibt es weitere Vorteile: Jedes Mitglied, das drei weitere Anteile der Hamburger Volksbank kauft, bekommt 15 Euro Zuschuss, die Anteile im Wert von 150 Euro kosten somit nur 135 Euro.



Abstimmung: Ein Vertreter nimmt die Interessen von 100 Mitgliedern wahr.

Dabei sein

MITGLIEDER EINST UND HEUTE Viele Anteilseigner sind der Hamburger Volksbank seit Jahren eng verbunden. Und das Genossenschaftsprinzip ist immer noch gefragt: Die jüngsten Mitglieder sind erst wenige Monate alt.



1923

MEGA-Standort Bremerhaven
Mitte der 1980er Jahre: genossenschaftlich organisiert.

TREUE ÜBER JAHRZEHNTE Das älteste Mitgliedsunternehmen der Hamburger Volksbank ist die MEGA eG. Sie trat bereits 1923 ein. In der Einkaufsgenossenschaft kaufen Handwerker Artikel rund um Sanierung, Renovierung und Modernisierung. „Die Hamburger Volksbank war für die MEGA ein Partner der ersten Stunde und bewährt sich auch heute noch tagtäglich als Hausbank des Unternehmens“, sagt Vorstandsvorsitzender Volker König. Die MEGA eG wird dieses Jahr 110 und ist das Kernstück der MEGA Gruppe, die Produkte und Service für Handwerker bietet.

MITARBEITEN, MITBESTIMMEN Walter Schulz wurde im Jahr 1963 das Mitglied mit der Nummer 15000. Der heutige Pensionär arbeitete damals selbst bei dem Genossenschaftsinstitut, das noch Hamburger Bank von 1861 hieß. In Wilhelmsburg war Schulz zunächst Bote, dann Sachbearbeiter und saß schließlich an der Kasse. Obwohl er zweimal überfallen wurde, hat er gute Erinnerungen. „Es war eine schöne Zeit“, so Schulz. „Das Verhältnis zu den Kollegen und Kunden war sehr freundschaftlich.“ Heute ist er 86 Jahre alt und weiterhin überzeugtes Mitglied.

1963

24. Juli 1861: Harburger Kaufleute gründen den Harburger Vorschussverein. Offizieller Start ist am 1. Januar 1862.

1926: Hamburg bekommt eine Bank zur Mittelstandsförderung: die Hamburger Bank von 1926.

1939/1940: Fusion von VB Harburg-Wilhelmsburg und Hamburger Bank von 1926 zur Hamburger Bank von 1861.

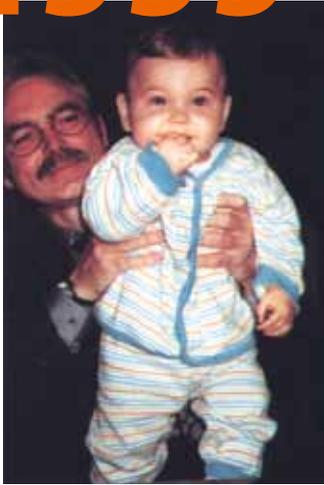
1869: Gründung des Vorschussvereins zu Wandsbeck.

1923: Die Inflationsjahre haben die Kreditbank geschwächt, sie ist aber innerlich gesund.

1938: Harburg gehört zu Hamburg, die Kreditbank heißt jetzt Volksbank Harburg-Wilhelmsburg.

1948: Neuanfang nach der Währungsreform mit vier Mio. DM Bilanzsumme.

1999



Immer noch dabei: Im linken Bild zeigt Peter Habermann stolz seinen Sohn Jonas, damals der jüngste Anteilseigner. Heute ist der Junge elf Jahre alt und denkt darüber nach, wie er sein Taschengeld anlegt.



ERSTES KONTO Im Dezember 1999 bekam die Hamburger Volksbank zu ihren 16 300 Mitgliedern ein weiteres dazu. Die Eltern von Jonas Habermann erstanden für ihn einen Geschäftsanteil. Heute hat die Hamburger Volksbank 42 000 Mitglieder; Jonas ist elf und geht seit einem Jahr aufs Gymnasium. Sein Geld gibt er vor allem für Spielzeug aus, etwa Legosteine für Star Wars-Raumschiffe. Vater Peter Habermann: „Ich habe kürzlich mit Jonas über die Verwendung seines Taschengelds und Zuflüsse von Oma und Opa gesprochen. Er wird jetzt ein gebührenfreies Girokonto und eventuell auch ein Sparbuch eröffnen.“

2011

BESONDERES PRÄSENT Die aktuell jüngsten Mitglieder haben ein Mitspracherecht, bevor sie überhaupt reden können. Lisa Emily Campbell und ihr Cousin Fritz Oskar Bell wurden im Februar dieses Jahres geboren und bekamen von ihrem gemeinsamen Ur-OPA eine Mitgliedschaft bei der Hamburger Volksbank geschenkt. „Das war ein tolles Präsent“, sagt Sinje Campbell, die Mutter von Lisa Emily. „Zu den Anteilen gab es jeweils noch ein Konto, auf das der Ur-OPA regelmäßig Geld einzahlen möchte, etwa zu Geburtstagen.“ Das jüngere Mitglied ist übrigens Lisa Emily, sie kam zwei Tage später auf die Welt als ihr Cousin.



Fritz Oskar Bell (braune Hose) und Lisa Emily Campbell: Nachwuchs bei der Genossenschaftsbank.

1962: Nach der großen Flut versorgt die Hamburger Bank die Opfer mit Lebensmitteln.

1982: Fusion mit der Geesthachter Volksbank, die Mitgliederzahl steigt über die 20 000er-Marke.

2010: Die Hamburger Volksbank erwirtschaftet das höchste Betriebsergebnis in der Unternehmensgeschichte.

1980: Fusion mit der Volksbank Hamburg-Nord. Die Bilanzsumme klettert über 500 Mio. DM.

1997: Fusion mit der Niederelbischen Volksbank.

2007: Fusion zwischen Hamburger Bank von 1861 und Volksbank Hamburg Ost-West.

Joggerin: schnell an Bargeld kommen – zu überzeugenden Leistungen.



Mit Kredit richtig durchstarten

FAIR UND FLEXIBEL Ratenkredite ermöglichen die Finanzierung kleinerer und größerer Wünsche. Andreas Thimm, Leiter Partnerbankenmanagement bei easyCredit, über persönliche Beratung und Verantwortung.



Herr Thimm, in welcher Beziehung stehen easyCredit und die Hamburger Volksbank?

Andreas Thimm: In der genossenschaftlichen Finanzgruppe ist easyCredit der Ratenkreditexperte. Rund drei Viertel aller Volks- und Raiffeisenbanken bieten unsere Produkte an. Mit der Hamburger Volksbank arbeiten wir seit Jahren erfolgreich zusammen. Wenn einer ihrer Kunden Geld benötigt, um kleinere und größere Wünsche zu erfüllen, kommen wir ins Spiel.

Wodurch zeichnet sich der Ratenkredit von easyCredit aus?

Thimm: Unser Angebot überzeugt vor allem durch Flexibilität und Fairness. Kunden können Beträge zwischen 1000 und 75000 Euro erhalten – bei einer Laufzeit von zwölf bis 84 Monaten. Für jeden Kunden erstellen wir ein individuelles Angebot, passend zu seinen Bedürfnissen und Wünschen. Der Zinssatz ist über die gesamte Laufzeit fest, und es fallen keine Bearbeitungsgebühren an. Außerdem werden die

Mittel besonders schnell zur Verfügung gestellt, in der Regel bereits am nächsten Tag. Das ist vor allem dann hilfreich, wenn der Kunde dringend Geld benötigt, etwa weil das Auto zur Reparatur muss oder andere unvorhergesehene Dinge passiert sind.

Kann die Rückzahlung auch flexibel gestaltet werden, etwa wenn sich die persönliche Situation ändert?

Thimm: Selbstverständlich. Bei der Rückzahlung haben Kunden viele Freiheiten. Bei Bedarf können sie die Kreditlaufzeit verlängern oder eine Rate aussetzen. Möchten Sie früher zurückzahlen als geplant, ist das auch kein Problem: Sondertilgungen oder ein vollständiges Ablösen sind jederzeit möglich.

Bei so vielen Möglichkeiten brauchen die Kunden sicherlich Hilfestellung bei der Entscheidung ...

Thimm: Das stimmt, deshalb legen wir großen Wert auf Beratung. Um den Kredit auf die Bedürfnisse des Kunden zuschneiden zu können, müssen wir zunächst die Lebensumstände kennen. Aber auch während der Laufzeit stehen die Mitarbeiter von easyCredit und die Berater der Volksbanken Raiffeisenbanken den Kunden stets zur Verfügung, wenn Fragen auftreten. Unser Kredit ist vom TÜV zertifiziert und wurde schon mehrfach ausgezeichnet, etwa vom Wirtschaftsmagazin „Focus-Money“. easyCredit belegte den „1. Platz Kreditangebot“. Die Tester lobten unter anderem die Vertrauenswürdigkeit der Berater sowie die detaillierte Analyse des Kundenwunsches im Beratungsgespräch.

Im Jahr 2008 hat easyCredit die Stiftung „Deutschland im Plus“ gegründet. Was hat es damit auf sich?

Thimm: Viele Menschen haben nicht gelernt, richtig mit Geld umzugehen. Sie laufen Gefahr, sich zu verschulden. Die Stiftung gibt Menschen, die den Überblick über ihre finanzielle Situation verloren haben, Hilfestellung. Die Stiftung „Deutschland im Plus“ bietet eine Online- und Telefonberatung – anonym und kostenlos. Vorbeugend fördert sie die finanzielle Bildung an Schulen und gibt Tipps zum richtigen Wirtschaften. So wurde zum Beispiel der Handy-Budgetplaner entwickelt, den sich Jugendliche

kostenfrei von der Stiftungs-Website www.deutschland-im-plus.de als Applikation auf ihr Handy herunterladen können. Als Anbieter von Ratenkrediten liegt uns das Thema finanzielle Bildung und damit Überschuldungsprävention sehr am Herzen.

2010 feierte easyCredit 60. Geburtstag. Gab es eine große Feier?

Thimm: Nein, darauf haben wir ganz bewusst verzichtet. Unsere Spitzenposition im Ratenkreditmarkt basiert maßgeblich auf der Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken. Um unsere Verbundenheit mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe besonders zu betonen, starteten wir anlässlich des Jubiläumsjahrs gemeinsam mit unseren Partnerbanken die Aktion „easyCredit: Finanzielle Bildung fördern“.

Welche Ziele verfolgt die Aktion?

Thimm: Den genossenschaftlichen Werten entsprechend verbinden wir gesellschaftliches Engagement und Verbraucherschutz,



„Wir fördern die finanzielle Bildung an Schulen.“

Andreas Thimm, Leiter Partnerbankmanagement bei easyCredit.

indem wir den aktuellen Bedürfnissen der Menschen nach finanzieller Bildung nachkommen. Wir stellen dafür rund vier Millionen Euro Spendengelder bereit. Eine Hälfte kommt der Stiftung „Deutschland im Plus“ zugute. Die andere Hälfte können die Partnerbanken direkt in ihrem Geschäftsgebiet für die Förderung regionaler Vorhaben einsetzen. Sie reichen Projekte ein, die dem Gemeinwohl dienen und die Kompetenz fördern, eigenständig mit finanziellen Fragestellungen umzugehen. 60 herausragende Projekte haben die Chance, im Mai 2011 von einer Jury den „easyCredit-Preis für finanzielle Bildung“ zu erhalten. Deren Fördermittel werden verdoppelt. Wir freuen uns sehr darüber, dass auch die Hamburger Volksbank gleich mit zwei Projekten an der Aktion teilnimmt. ■

Herzlich gratulieren

ALLES GUTE ZUM GEBURTSTAG Kunden, Partner und Mitarbeiter der Hamburger Volksbank wünschen dem Traditionsunternehmen viel Glück und viel Segen, Coolness und vor allem viele weitere erfolgreiche Jahre.



Herzlichen Glückwunsch zum 150-jährigen Jubiläum! Nach fast 50 Jahren guter Zusammenarbeit bin ich stolz, wie gut unsere Hausbank durch die Finanzkrise gekommen ist. Bleiben Sie so cool, dann sind Sie auch weiterhin der passende Partner für uns mittelständische Kunden.

Anne-Dore Block, Kundin und Geschäftsführerin der Albert Block GmbH.

Als Kunde der Hamburger Volksbank möchte ich ihr und ihren Mitarbeitern ganz herzlich zu diesem **beeindruckenden Jubiläum** gratulieren und mich für eine jahrzehntelange erfolgreiche und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung bedanken. Als Aufsichtsratsvorsitzender habe ich **sehr spannende Jahre erleben können**. Insbesondere die Fusion der beiden Vorgängereinstitute Hamburger Bank und Volksbank Hamburg sowie die Phase der sogenannten Finanzkrise ragen hier heraus. In letzterer hat sich die Gesellschaftsform Genossenschaft **ganz besonders bewährt**.



Dr. Alexander Tiedtke, Kunde und Aufsichtsratsvorsitzender der Hamburger Volksbank.



Jutta von Bargaen,
Leiterin Vermögensmanagement Hamburger Volksbank.

Die Hamburger Volksbank ist vergleichbar mit einem guten Wein: je älter, desto besser. Unser Jubiläumsjahr ist für mich ein guter Anlass, mir bewusst zu machen, wie viele persönliche Beziehungen ich mit Kunden und Kollegen aufgebaut habe. Ich bin schon sehr neugierig auf die kommenden Jahre und freue mich auf die Menschen, die mir begegnen werden.

Ich danke der Hamburger Volksbank von Herzen für ihre vielfältige Unterstützung und wünsche ihr auf ihren zukünftigen Wegen viel Glück und viel Segen – und uns weitere gemeinsame gefühlte 150 Jahre.



Dr. Ulrike Murmann,
Pröpstin und
Hauptpastorin
St. Katharinen.



Ich gratuliere der Hamburger Volksbank zum Jubiläum sehr herzlich und wünsche ihr, dass sie bleibt, wie sie ist: erfolgreich, solide und bodenständig. Genau so, wie es Hamburg seit 150 Jahren von der Volksbank gewohnt ist.

Dr. Michael Freytag, Vorstandsvorsitzender SCHUFA Holding AG.

Ich gratuliere herzlich zum Jubiläum und freue mich, dass ich mit der Entwicklung des orangenen Portals einen Beitrag dazu leisten kann, die Wahrnehmung der Hamburger Volksbank im Stadtbild zu vergrößern. Die einzelnen Filialen sind architektonisch sehr unterschiedlich, genau wie die Stadtteile selbst, in denen sie stehen. Mit dem Portal ist ein Zeichen entstanden, das vereint, auffällt und vor allem durch seine Schlichtheit nachhaltig im Gedächtnis bleibt.



Burkhard Hinz,
Architekt und Erfinder
des orangenen Portals.



Christoph Lieben-Seutter, Generalintendant Elbphilharmonie Hamburg.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt. Uns treibt die Vision der Musikstadt Hamburg an. Mit den Elbphilharmonie-Konzerten setzen wir neue musikalische Akzente. Große Unterstützung haben wir dabei von Anfang an durch die Hamburger Volksbank erfahren. Sie ist ein verlässlicher Partner, wenn es um die Neugestaltung der Hamburger Musikkultur geht.

**Flexibel
kann so
einfach sein.**

**Sichern Sie sich jetzt das beste Ratenkreditangebot
Deutschlands. Fair durch mehr Flexibilität.**

**e@sy
Credit®**
Für Ihr Leben gut.



easyCredit ist der faire Kredit der TeamBankAG.



Testsieger in der Kategorie „Bestes Kreditangebot“
(FOCUS MONEY, Ausgabe Nr. 11/2010)

www.hamburger-volksbank.de

Empfohlen durch:



**Hamburger
Volksbank**

Man kennt sich.