

ANTRIEB

DAS MAGAZIN
150 JAHRE
HAMBURGER
VOLKSBANK

3/2011

Wirtschaftssenator
Frank Horch über die
Zukunft des Standorts
Hamburg

Wie Firmen und
Mitarbeiter von
Kooperationen
profitieren



Frank Horch,
Wirtschaftssenator der Freien
und Hansestadt Hamburg.

Den Mittelstand fördern

Hamburg stärken



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,

wir feiern in diesem Jahr das 150-jährige Bestehen unserer Genossenschaftsbank. Gegründet wurde sie einst von Kaufleuten, die sich zusammengeschlossen haben, um besser wirtschaften zu können. Statt Geld von reichen Pfeffersäcken zu leihen und dafür hohe Zinsen zu zahlen, halfen sich die Mitglieder des Harburger Vorschussvereins seit 1861 gegenseitig mit Krediten aus. Sie hatten alle das gleiche Anliegen und fanden gemeinsam eine Lösung. Auch heute sehen wir es als Genossenschaftsbank der Metropolregion Hamburg als eine unserer großen Aufgaben, den Hamburger Mittelstand zu stärken. Dazu zählen natürlich Kredite, aber auch Themen wie Zahlungsverkehr, Vermögensanlage und Risiko-Absicherung.

Um stets zu wissen, was die Unternehmen in Hamburg bewegt, pflegen wir engen Kontakt zu Wirtschaftsverbänden und -vertretern der Hansestadt. So verbindet uns auch eine langjährige Freundschaft zu Frank Horch, unserem Wirtschaftssektor. Er widmet sich in dieser Ausgabe unter anderem der Bedeutung einer Mittelstandsbank und der Entwicklung der Hamburger Wirtschaft.

Bei all den großen, bedeutenden Themen sollten wir aber die kleinen nicht vergessen. Wir haben noch einige Jubiläumsangebote und -veranstaltungen vorbereitet. 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: BVR (S. 03, 04, 08, 09, 20), Color Line (S. 03, 12), dpa (S. 11, 19), Frank Egel (S. 04, 05), Fotolia (S. 18, 19), Hamburger Volksbank (S. 14, 15, 18, 19), Adele Marschner (S. 03, 17), oliver-nimz.com (S. 02), Ulrich Perrey (S. 13), PR/Privat (Titel, S. 06, 07, 10, 14, 16, 21, 22, 23)

- JUBILÄUM**
- 04 Meldungen**
- 05 Offen sein**
Vorstandsmitglied Matthias Schröder im Interview
- 06 Geschichte schreiben**
Geschäftskunden begehen ihr Jubiläum
- KOMPETENZ**
- 08 Das Ganze im Blick haben**
Der VR-FinanzPlan für den Mittelstand
- 10 Lösungen finden**
Die passende Finanzierung
- 11 Ein Wachstumspol bleiben**
Wirtschaftssenator Frank Horch im Interview
- ENGAGEMENT**
- 12 Partner mit an Bord nehmen**
Wie Partner von Kooperationen mit der Hamburger Volksbank profitieren
- GENOSSENSCHAFT**
- 16 Bilanzen prüfen**
Starthilfe für Genossenschaften
- 17 Schönes genießen**
Der Blumengroßmarkt Hamburg
- HISTORIE**
- 18 Flüssig bleiben**
Auch in Krisenzeiten unterstützen
- FINANZEN**
- 20 Gemeinsam vorsorgen**
Keine Angst vor dem Alter
- GLÜCKWÜNSCHE**
- 22 Herzlich gratulieren**





Stefanie Beutner: „Über die Hamburger Volksbank habe ich tolle Menschen kennengelernt, sowohl Kollegen als auch Kunden.“

Beziehungen pflegen

MITARBEITERIN Als Kind zahlte sie ihr Taschengeld auf ein Marc & Penny-Sparbuch bei der Raiffeisenbank ein, heute ist sie Firmenkundenberaterin bei der Hamburger Volksbank: Stefanie Beutner begleitet den genossenschaftlichen Verbund schon lange – auch beruflich. Nach zwölf Jahren bei der DZ Bank arbeitet sie nun im achten Jahr bei der Hamburger Volksbank. „Ich bin froh, dass ich langjährige und sehr vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufgebaut habe“, sagt Stefanie Beutner. „Das Motto ‚Man kennt sich‘ entspricht genau meinem Naturell.“ Wenn sie nicht gerade ihren Urlaub in fernen Ländern verbringt, genießt sie ihre Freizeit am liebsten in der Natur oder im Millerntor-Stadion des FC St. Pauli.

Rabatte weitergeben

PARTNERPAKET Die Hamburger Volksbank hat bereits mit einigen Verbänden wie dem Dehoga und mit Innungen Kooperationsverträge geschlossen. Werden Mitgliedsunternehmen Kunde bei dem Genossenschaftsinstitut, können nicht nur sie selbst, sondern auch ihre Mitarbeiter von günstigen Konditionen profitieren. Das sogenannte PartnerPaket enthält zahlreiche rabattierte Angebote, etwa ein kostenloses Girokonto, hohe Tagesgeldzinsen, eine vergünstigte Riester-Rente und eine kostenlose Kreditkarte. Auch die Kinder der Mitarbeiter können die Rabatte nutzen.

*Exklusive
Vorteile für Ihre
Mitarbeiter*

Geschäftskunde:
weniger Sollzinsen
bezahlen.



Kräftig sparen

JUBILÄUMSANGEBOTE Zum 150. Geburtstag beschenkt die Hamburger Volksbank Firmenkunden. Wer bis zum 31.12.2011 ein Geschäftskonto einrichtet, erhält in den ersten zwei Monaten 150 Buchungsposten kostenlos. Wer bis Ende des Jahres Neukunde wird, zahlt zudem 1,5 Prozentpunkte weniger Sollzinsen beim Betriebsmittelkredit. Eine kostenlose Beratung für Karten-Terminals und Zahlungsverkehr-Software gehört außerdem zum Angebot. Herzlich willkommen sind alle Firmenkunden zur Jubiläumswoche vom 5. bis 9.12.2011 im Firmenkundencenter in Wandsbek, Quarree 8–10.

Matthias Schröder,
Vorstand der Hamburger
Volksbank.



„Offen sein“

Herr Schröder, was bietet die Hamburger Volksbank dem Mittelstand?

Matthias Schröder: Vertrauen, Beständigkeit, Nähe und eine umfassende Begleitung in allen Unternehmensphasen. Wir haben uns stets als eine verlässliche Institution erwiesen. Vor allem in der Finanzkrise hat uns das viel Sympathie des Hamburger Mittelstands eingebracht. Eine Kreditklemme gab und gibt es für unsere Kunden nicht.

Gilt das Motto „Man kennt sich“ auch für Geschäftskunden?

Schröder: Selbstverständlich, wir verstehen uns als die persönlichste Bank Hamburgs. Unsere Kunden können sich jederzeit an uns wenden, selbst bei komplizierten Fragen. Wir stehen auch schwierige Zeiten zusammen durch. Wir sind zudem gut vernetzt in Hamburg und treten mit Institutionen wie Handels- oder Handwerkskammer in den Dialog. Dazu kommt eine hohe Kontinuität bei den Beratern. Viele Kundenbeziehungen bestehen seit Jahren.

Welche Kunden betreut die Hamburger Volksbank hauptsächlich?

Schröder: Wir beschränken uns nicht auf bestimmte Kundengruppen, die für eine Bank besonders rentabel sind, sondern sind eben eine Volksbank, also für jeden offen. Derzeit betreuen wir etwa 14 700 Geschäftskunden, vom Ein-Mann-Betrieb bis zu sehr großen mittelständischen Unter-

nehmen. Viele Firmen arbeiten schon seit Generationen mit der Hamburger Volksbank zusammen.

Hat ein Ein-Mann-Betrieb nicht ganz andere Bedürfnisse als ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern?

Schröder: Das stimmt, allerdings bieten wir vorneweg keine einzelnen Produkte an, sondern stets eine allumfassende Beratung nach unserem VR-FinanzPlan Mittelstand. Dabei analysieren Kunde und Berater gemeinsam, in welchen Themenfeldern noch Bedarf an finanziellen Lösungen besteht. Darüber hinaus binden wir unsere Verbundpartner in die Beratung mit ein, damit unsere Kunden von deren besonderen Kompetenzen profitieren. Wir empfehlen nur Produkte, die wir kennen und grundsätzlich verstehen.

Sind Sie zufrieden mit der Entwicklung des Unternehmergeschäfts?

Schröder: Im Firmenkundengeschäft ist seit Jahren eine Renaissance der Hausbank-Beziehung erkennbar. Unser Geschäft nimmt seit Jahren permanent rasant zu. Im Jubiläumsjahr 2011 haben wir bis Mitte August bereits ein zweistelliges Wachstum verzeichnen können. Dieses haben wir komplett durch lokale Einlagen abgedeckt. Wir bekommen Geld von Hamburgern und geben Kredite an Hamburger heraus: Das Geld bleibt in der Stadt. ■

Geschichte schreiben

UNTERNEHMEN MIT HISTORIE Die Hamburger Volksbank legt 150 Jahre vor, einige ihrer Geschäftskunden konnten 2011 ihr 125-jähriges Jubiläum begehen. Über Rettungswesten, Holzkisten und Medizintechnik.



Jost Bernhardt (rechts) mit seinem Assistenten in den 50er Jahren: schwimmphysikalische Versuche im Hamburger Thede-Bad.



Benjamin (links) und Jan-Ulrich Bernhardt: eröffneten ein Museum mit Rettungsmitteln aus mehr als 100 Jahren.

MENSCHEN IN SEENOT DAS LEBEN RETTEN

Securitas in mare – Sicherheit im Meer – ist das Credo von Bernhardt Apparatebau. Seit 50 Jahren stellt das Familienunternehmen Rettungswesten her. „Im Jahr 1957 ging das Segelschulschiff ‚Pamir‘ in einem Orkan unter, 80 Besatzungsmitglieder starben – trotz Schwimmwesten“, sagt Benjamin Bernhardt, Junior-Chef von Bernhardt Apparatebau. „Diese Tragödie motivierte meinen Großvater Jost Bernhardt dazu, ohnmachtssichere Rettungsmittel zu entwickeln.“ Heute sind die SECUMAR-Westen bei Bootsbesitzern und Wassersportlern beliebt. Bereits seit 1926 gab es die Stammfirma Ing. Karl Bernhardt Apparatebau, die von Anfang an Kunde der Hamburger Volksbank war. „Das Stammhaus der Familie lag und liegt gegenüber der Filiale Lüneburger Tor“, sagt Geschäftsführer Jan-Ulrich Bernhardt. Aus Anlass des Jubiläums haben Vater und Sohn das erste Rettungswestenmuseum der Welt eröffnet, mit mehr als 170 Exponaten.

www.secumar.de



Werkshalle in Bahrenfeld, 1950: Nach dem Krieg baut Carl Siemers jun. die Kistenfabrik neu auf. Kartons hatten sich in Deutschland noch nicht durchgesetzt.



Kistenfabrik am Kajen, 1905: Das Gebäude wurde im Zweiten Weltkrieg durch Bomben zerstört.

KISTEN FÜR DIE GANZE WELT

Bis kurz nach dem Zweiten Weltkrieg gab es für Kartoffeln, Fisch und Tee nur eine Verpackung: die Holzkiste. 1886 gründete Adolf Siemers eine Packkistenfabrik und beschäftigte je nach Auftragslage drei bis vier Angestellte. 2011 feierten 130 Mitarbeiter das Jubiläum von akf siemers. In den 125 Jahren ist aus der Altonaer Kistenfabrik ein Verpackungs- und Logistikspezialist geworden, der vier Standorte in Hamburg, einen in Westfalen und einen in Süddeutschland unterhält. „Heute verpacken wir keine Lebens-

mittel mehr, sondern hauptsächlich Maschinen“, sagt Dirk Wülfing, Leiter Vertrieb & Marketing der akf siemers. „Mit einem umfangreichen EDV-System finden wir passgenaue Lösungen, damit Kisten und Inhalt weite Reisen überstehen, etwa auf Containerschiffen.“ Die Hamburger Volksbank hat das Unternehmen über viele Jahre begleitet und unterstützt. „Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit, vor allem mit der guten persönlichen Betreuung“, sagt Geschäftsführer Heinz Jürgen Tanger.

www.akf-gmbh.de

VON DER NÄHNADEL ZUM SPEZIALBAUTEIL

Ein Narkosemitteltank, eine Sprengkrananlage im Kaufhaus und ein Gaszähler: Das sind drei von rund 1000 Teilen, die die Metallwarenfabrik Walter Förster herstellt. Seit 125 Jahren bearbeitet das Unternehmen Metalle. Alles begann mit Nähnadeln und Blechnöpfen für Schneidereien, heute ist der Betrieb Experte für Tiefziehtechnik. Beständiger Partner: die Hamburger Volksbank. „Wir sind schon mehr als 50 Jahre Kunde“, sagt Thorsten Körner, Geschäftsführer der Walter Förster GmbH, der auch als Vertreter aktiv ist. Ende August feierte das Unternehmen mit Gästen, Mitarbeitern und deren Familien zwei Tage lang das Jubiläum.

www.walter-foerster.de



Feier der Walter Förster GmbH: eine Party für Kunden und Lieferanten, eine für Mitarbeiter mit Familie.

Geschäftsgründerin: Die Berater der Hamburger Volksbank bieten eine umfassende Analyse.



Das Ganze im Blick haben

VR-FINANZPLAN MITTELSTAND Von der Existenzgründung bis hin zur Nachfolgeregelung begleitet die Hamburger Volksbank Unternehmen aus der Hansestadt. Im Fokus steht dabei stets eine gezielte Planung.

Stein auf Stein: Wer ein Haus baut, muss schrittweise vorgehen. Zunächst wird ein stabiles Fundament gelegt, dann folgen die Wände, der Einbau von Fenster und Türen und zuletzt der Dachstuhl. Wer nicht selbst aus dem Baugewerbe kommt, lässt sich dabei von einem erfahrenen Architekten beraten. Nach dem gleichen Prinzip sollten Selbstständige ihr Unternehmen aufbauen. Die Berater der Hamburger Volksbank stehen

ihnen dabei zur Seite. Handelt es sich nicht um eine Neugründung, sondern um ein bestehendes Geschäft, muss der Bankberater feststellen, wo noch Bedarf an Finanzlösungen besteht, damit das Unternehmen stabil aufgestellt ist. Das Kompetenzteam der Hamburger Volksbank entwickelt für jeden Geschäftskunden eine maßgeschneiderte Lösung. Grundlage jeder Beratung ist der VR-FinanzPlan Mittelstand (siehe Grafik). Dieser stellt ein ganzheitliches Be-

ratungskonzept dar. „Unsere Mitarbeiter verkaufen keine einzelnen Produkte, sondern beraten umfassend, damit das Unternehmen optimal positioniert ist und sein Potenzial entfalten kann“, sagt Matthias Schröder, Vorstand der Hamburger Volksbank. Dabei klopfen Berater und Kunde im Gespräch systematisch die Bedarfsfelder ab.

SPEZIALISTEN EINBINDEN

Ein weitsichtiges Management ist das Fundament für den finanziellen Erfolg jedes Unternehmens. Daneben sind Liquidität und ein problemlos ablaufender Zahlungsverkehr elementar. Ein weiteres Bedarfsfeld stellen Risiko und Absicherung dar. Im Gespräch analysiert der Berater, ob der Unternehmer einen durchdachten Plan B parat hat. In einigen Betrieben geht zum Beispiel der gesamte Vertrieb über einen Schreibtisch. Was passiert aber, wenn der Mitarbeiter für längere Zeit ausfällt? Zusammen finden Kunden und Berater entsprechende Lösungen.

Der Bereich betriebliche Altersvorsorge basiert auf den Herausforderungen, welche die Demografie mit sich bringt. Wie gehen Unternehmen damit um? Bei größeren Firmen, die eventuell bereits Pensionskassen gebildet haben, bietet es sich an, zunächst

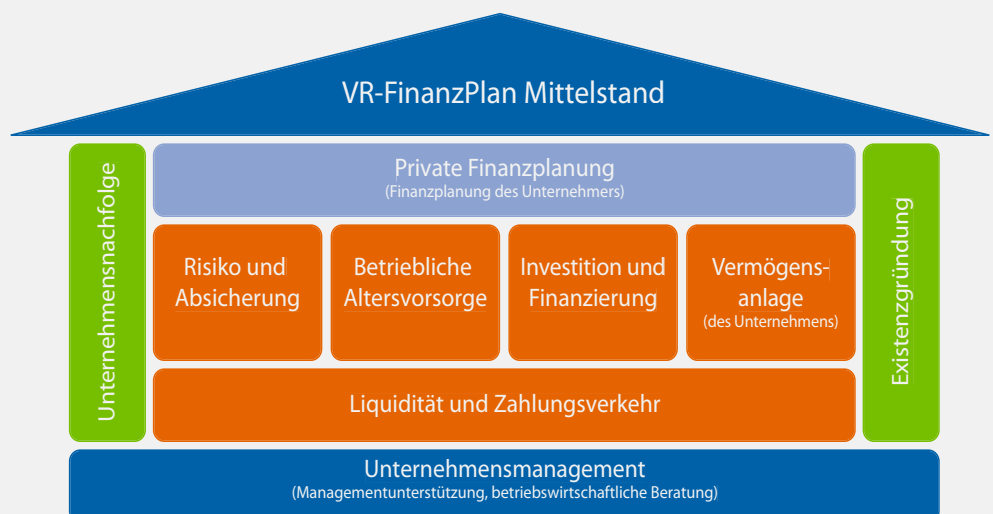
eine Analyse zu erstellen. Das Bedarfsfeld Investition und Finanzierung deckt den wichtigen Bereich Bilanzierung und Liquidität für Geschäftsvorhaben ab. Beim Thema Vermögensanlage ist ebenfalls eine tief gehende fachliche Beratung der Betreuer gefragt.

„Auf Wunsch unterstützen die Berater der Hamburger Volksbank ihre Kunden auch bei der Unternehmensnachfolge, Existenzgründung oder privaten Finanzplanung“, sagt Schröder. „Jeder Kunde entscheidet selbst, welche Themen ihm wichtig sind.“ So wie der Architekt Berater für knifflige Aufgabenstellungen kennt und vermittelt, greifen auch die Betreuer der Hamburger Volksbank auf Experten zurück. Mit den Verbundunternehmen wie der R+V Versicherung kann die Genossenschaftsbank so für alle Bedarfsfelder Lösungen bieten.

Manchmal ergibt die Analyse nach dem VR-FinanzPlan Mittelstand allerdings auch, dass der Kunde in einigen Gebieten schon gut oder sogar überversorgt ist. Für 2012 hat sich die Hamburger Volksbank zum Ziel gesetzt, ein Attest einzuführen, das bescheinigt, dass ein Unternehmen aus Sicht der Bank in allen Bedarfsfeldern optimal aufgestellt ist. Ein solide aufgebautes Unternehmen kann auch Stürmen trotzen. ■

Solider Aufbau der Finanzen

Damit ein Unternehmen finanziell erfolgreich ist und vor allem bleibt, müssen viele Komponenten stimmen. Wichtige Themen sind Investition und Finanzierung, aber auch die Absicherung von Risiken. Wenn es sich inhaltlich anbietet, binden die Berater der Hamburger Volksbank ihre Verbundpartner mit ein, etwa die R+V Versicherung, die DZ Bank oder Union Investment.



Lösungen finden

FÖRDERKREDITE Die Bundesrepublik Deutschland finanziert über die KfW Bank Existenzgründer und nachhaltige Projekte. Welches Programm für wen infrage kommt, wissen die Berater der Hamburger Volksbank.

Seit Ausbruch der Finanzkrise bangen Unternehmer unter dem Stichwort „Kreditklemme“ um gute Finanzierungsmöglichkeiten. Die Hamburger Volksbank zeigte sich in diesen schwierigen Zeiten als verlässlicher Partner. Ihre Kreditvergabe an mittelständische Kunden hat die Genossenschaftsbank 2010 zum wiederholten Mal gesteigert: um 7,9 Prozent auf 892,3 Millionen Euro. Dazu zählen auch Förderkredite über die staatliche KfW Bank. Im Gegensatz zu manch anderen Finanzinstituten können Kunden der Hamburger Volksbank sogar kleinere Summen nachfragen. „Bei uns gibt es keine Untergrenzen für die Einbeziehung zinsgünstiger Fördermittel“, sagt Dr. Reiner Brüggestrat, Vor-

standssprecher der Hamburger Volksbank. „Im Mittelpunkt unserer ganzheitlichen Beratung steht die jeweils beste Finanzierungslösung. So zahlt sich verantwortliches Handeln für unsere Kunden aus.“

PREIS FÜR DAS KREDITGESCHÄFT

Im Juli 2011 prämierte die DZ Bank die Hamburger Volksbank für ihre Kreditvergabe. „Wir zeichnen auf regionaler Ebene die Volks- und Raiffeisenbanken aus, die im zurückliegenden Jahr besonders aktiv im Förderkreditgeschäft waren“, sagt Thorsten Strauch, Betreuer Fördermittel bei der DZ Bank. „In diesem Jahr konnten wir bereits zum zweiten Mal der Hamburger Volksbank einen Preis übergeben.“ ■



Menschen für Natur begeistern

Als die Schutzgemeinschaft Deutscher Wald in Hamburg einen Partner für die Finanzierung ihres neuen Bildungszentrums „Haus des Waldes“ suchte, fand sie ihn bald in der

Hamburger Volksbank. „Wir freuen uns, dass die Hamburger Volksbank nicht nur das klassische Kreditgeschäft zugesagt hat, sondern auch bei der Vermittlung von KfW-Krediten behilflich ist“, sagt Rüdiger Kruse, Geschäftsführer der Schutzgemeinschaft in Hamburg. „Zudem schätzen wir, dass die Hamburger Volksbank tief in der Stadt und speziell in Wilhelmsburg verwurzelt ist.“ Auf der Fläche der Internationalen Bauausstellung entstehen bis 2012 Ausstellungs- und Seminarräume für alle Altersklassen. Eine umfangreiche Bibliothek und ein kleines Restaurant ergänzen das Angebot.

Haus des Waldes: Bildungszentrum in Wilhelmsburg.



Informationen:

Haus des Waldes: www.hdw-hamburg.de,
Schutzgemeinschaft: www.sdw-hamburg.de



Frank Horch,
Wirtschaftssenator
der Freien und
Hansestadt Hamburg.

„Ein Wachstumspol bleiben“

Herr Horch, welche Bedeutung hat die Hamburger Volksbank als Mittelstandsbank für die Wirtschaft?

Frank Horch: Genossenschaftliche Kreditinstitute und Sparkassen tragen in Deutschland maßgeblich die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen. Die Ausrichtung der genossenschaftlichen Kreditinstitute an den Interessen ihrer Mitglieder hat sie vor risikoreichen Experimenten in der Geschäftspolitik bewahrt. So konnte die Hamburger Volksbank selbst in Zeiten der Finanzmarktkrise unseren mittelständischen Unternehmen ein verlässlicher Partner sein. Als sachkundiger Finanzier wird die Hamburger Volksbank auch künftig ein wichtiges Fundament für die Entwicklung des Mittelstands bleiben.

Wie beurteilen Sie die Perspektiven des Wirtschaftsstandorts Hamburg?

Horch: Angesichts der ungebrochenen Attraktivität der Metropole Hamburg als Wohn- und Arbeitsort ist mir um die Zukunft nicht bange. Hamburg ist und bleibt ein wichtiger Wachstumspol in Norddeutschland und Nordeuropa. Der Standort bietet für bestehende mittelständische Firmen, aber auch für Gründer überdurchschnittlich gute Wachstumsperspektiven.

Welche Bedeutung haben Institutionen wie die Finanzplatz-Initiative oder die Handwerks- und Handelskammer für Hamburg?

Horch: Die Kammern haben als Körperschaften des öffentlichen Rechts die gesetzliche Aufgabe, die Interessen der Unternehmen in ihrem Einflussbereich zu fördern. Sie sind ein natürlicher Partner der Wirtschaftspolitik und wirken mit ihr zusammen. Der „Finanzplatz Hamburg“ ist eine Brancheninitiative, die aus dem Bedürfnis heraus entstanden ist, die Standortbedingungen für die eigene Branche zu verbessern und damit den Finanzplatz Hamburg voranzubringen. Diese Initiative ergänzt in idealer Weise die Clusterpolitik des Senats. Auch dort arbeiten Wirtschaft und Wirtschaftspolitik eng zusammen zur Förderung von Unternehmen und Standort.

Was wünschen Sie sich in Zukunft von der Hamburger Volksbank?

Horch: Die Eigenkapitalbasis des Mittelstands hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert, dennoch ist und bleibt der Kredit die tragende Säule der Mittelstandsfinanzierung. Von der Hamburger Volksbank wünsche ich mir, dass sie diese Verantwortung stets im Auge behält. ■



Kreuzfahrtschiff der Color Line:
Kunden der Hamburger Volksbank können
spezielle Angebote wahrnehmen.

Partner mit an Bord nehmen

KOOPERATIONEN Für Unternehmen, Verbände und Innungen, die eng mit der Hamburger Volksbank zusammenarbeiten, bieten sich besonders viele Vorteile. Vier Beispiele erfolgreicher Verbindungen.



Gemeinsam stärker: Erfolgreiche Kooperationen bringen stets allen Beteiligten Vorteile. Eine teils bereits langjährige Zusammenarbeit verbindet die Hamburger Volksbank mit der norwegischen Reederei Color Line sowie den Verbänden Die Jungen Unternehmer,

WHDI und Dehoga. Und nicht nur die kooperierenden Unternehmen und Organisationen kommen in den Genuss besonderer Angebote der Bank, auch ihre Mitarbeiter erhalten günstige Konditionen. Gemeinsame Veranstaltungen haben zum Ziel, den Kundenkreis beider Partner zu erweitern.

COLOR LINE: BELIEBTE REISEN

Eine Seefahrt, die ist lustig – besonders wenn die Reisenden ein vielseitiges Unterhaltungsprogramm und exzellente Verpflegung genießen. Die Color Line, größte Reederei Norwegens, befördert rund 4,3 Millionen Gäste pro Jahr, darunter zahlreiche Hamburger. Mit Bus oder Bahn erreichen die Einwohner der Hansestadt schnell und bequem den Hafen von Kiel. Von dort aus geht es in etwa 20 Stunden in die norwegische Hauptstadt Oslo.

„Unsere Gäste können auch ihre Autos mitnehmen, doch sind unsere Schiffe eher Kreuzfahrtschiffe als Fähren. Zu der exquisiten Bordausstattung gehören unter anderem mehrere Bars, Theater, Schwimmbäder sowie ein weitläufiger Wellnessbereich“, sagt Dr. Jörg Rudolph, Geschäftsführer der Color Line GmbH.

KÖNIGLICHE JUBILÄUMSFEIER

Im Januar 2011 startete eine umfangreiche Kooperation der Reederei mit der Hamburger Volksbank. Zum Beispiel wurden in einigen Filialen Kreuzfahrten verlost, außerdem können Kunden besondere Angebote nutzen. „Sehr erfreulich ist die Zusammenarbeit mit dem Reisebüro der Hamburger Volksbank“, sagt Rudolph. Dieses hat zum Beispiel eine mehrtägige Mini-Kreuzfahrt nach Oslo im Programm. Die Mitarbeiter der Color Line können bei der Genossenschaftsbank vergünstigte Konditionen erhalten. Die Kooperation ist ein großer Erfolg. Geplant sind außerdem parlamentarische Abende, zu denen die Genossenschaftsbank und die Reederei gemeinsam Vertreter des Hamburger Mittelstands einladen. Color Line selbst ist ebenfalls Kunde der Hamburger Volksbank. Im Mai feierte die Reederei das 50-jährige Jubiläum ihrer Fährverbindung Kiel–Oslo. Aus diesem Anlass gab es einige Veranstaltungen, etwa im Rahmen des Hafengeburtstags. „Wir haben den Hamburgern unter anderem eine Opernaufführung in der Fischauktionshalle geboten sowie ein großes Feuerwerk“, so Rudolph. „Auch die norwegische Königsfamilie schaute auf unserer Aktionsfläche im Hafen vorbei.“

www.colorline.de

>>



Zu Besuch in Hamburg: Color Line-Reeder Olav Nils Sunde (Mitte) mit Ehefrau Anna Sunde sowie Deutschland-Chef Dr. Jörg Rudolph.



Kronprinz Haakon von Norwegen (links) beim Hafengeburtstag: feierte das Jubiläum der Fährverbindung Kiel–Oslo.



Austausch: Veranstaltung von Die Jungen Unternehmer und Die Familienunternehmer im „Fairmont Hotel Vier Jahreszeiten“.

>> DIE JUNGEN UNTERNEHMER: REGIONAL VERNETZT

„Die Hamburger Volksbank ist für uns der ideale Kooperationspartner“, sagt Jan Schmidt, Vorsitzender von Die Jungen Unternehmer – BJU Hamburg. „Wir haben ähnliche Grundsätze, etwa die Orientierung an Werten und die regionale Vernetzung.“ Die Jungen Unternehmer sind ein Teilverband von Die Familienunternehmer – ASU. Alle Mitglieder, die das 40. Lebensjahr noch nicht erreicht haben, sind bei Die Jungen Unternehmer organisiert. Der Verband betreibt die Interessenvertretung für den Mittelstand und bietet interne Workshops



DAS STAFFELHOLZ ÜBERGEBEN

Derzeit erarbeiten Die Jungen Unternehmer und die Hamburger Volksbank Konzepte zur Stärkung der Hamburger Gründerlandschaft. Auch das nächste Projekt ist bereits angedacht: Fachvorträge, etwa zum Thema Staffelholzübergabe. „Das Thema Nachfolgeregelung interessiert sowohl Familien- als auch junge Unternehmer“, sagt Schmidt. Er selbst hat die Unternehmensberatung Finneas aufgebaut. Wie alle Mitglieder arbeitet er ehrenamtlich im Verband.

www.bju-hamburg.de

www.asu-hamburg.de

WHDI: schnelle und persönliche Beratung

Ein orangefarbener Aufkleber markiert alle Handwerksbetriebe in Hamburg, die über ihre jeweilige Fachinnung Mitglied des Vereins „Wenn Handwerk – dann Innung“ (WHDI) sind. An diesem Zeichen erkennen Kunden qualifizierte Fachbetriebe. Wer sich lieber im Internet nach professioneller Hilfe umschaute, kann die Handwerkersuchmaschine des WHDI nutzen. „Von vornherein nach Innungsfachbetrieben zu suchen, lautet generell unsere Empfehlung an den Verbraucher“, sagt Wilfried Röhrig, Vereinsvorsitzender des WHDI Hamburg. Innungen

bieten ihren Mitgliedern außerdem aktuelle Fachinformationen, Fortbildungen sowie eine umfassende Beratung. Innungsbetriebe profitieren ebenfalls von der Kooperation von WHDI und der Hamburger Volksbank. Bei dieser erhalten die Handwerksbetriebe etwa besonders kurzfristige Beratungstermine.

Die Zusammenarbeit ist bis heute sehr erfolgreich, auch weil WHDI und Genossenschaftsbank viel gemeinsam haben. „Die Hamburger Volksbank ist mittelständisch orientiert“, sagt Röhrig. „Das passt zum Handwerk, ebenso die genossenschaftliche Struktur, die persönliche Nähe und Beratung.“ Konsequenterweise soll der Kooperationsvertrag erweitert werden. Röhrig: „Was allgemein gilt, gilt auch für die Bank: Mit einem verlässlichen Partner an seiner Seite kann man einfach besser schlafen.“

www.innung.org/hh

Workshop des WHDI: Der Kooperationsvertrag mit der Hamburger Volksbank soll erweitert werden.





Schlossen Anfang 2011 einen Kooperationsvertrag: Der Dehoga Hamburg mit Hauptgeschäftsführer Gregor Maihöfer, Schatzmeister Gerald Pütter und Präsidentin Rose-Felicitas Pauly sowie die Hamburger Volksbank mit Vorstand Matthias Schröder und Ralf Klinner, Betreuer von Kammern, Innungen und Verbänden (v.l.n.r.).

DEHOGA: GÜNSTIGE KONDITIONEN

Ganz frisch ist die Zusammenarbeit mit dem regionalen Hotel- und Gaststättenverband Dehoga Hamburg. Dieser vertritt die Interessen der rund 2 500 Mitglieder, sei es gegenüber Politik, Öffentlichkeit oder Verwaltung. Außerdem offeriert er zahlreiche Schulungs- und Beratungsangebote. Seit Anfang dieses Jahres können alle Mitglieder zudem Extra-Angebote der Hamburger Volksbank wahrnehmen, etwa vergünstigte Gebühren für Konten. Auch bei der Kreditvergabe räumt die Hausbank des Dehoga den Mitgliedsunternehmen attraktive Bedingungen ein. Wer sich von den verbandseigenen Experten beraten lässt, wird außerdem mit einem niedrigeren Zinssatz für den Überziehungskredit belohnt. So zahlt sich die Kooperation für Gastronomen und Hoteliers richtig aus. „Wir sind vom Geschäftsmodell der Hamburger Volksbank überzeugt, in dem nicht die Gewinne der Bank, sondern die Förderung der einzelnen Mitglieder im Vordergrund steht“, sagt Gerald Pütter, Schatzmeister des Dehoga Hamburg und Inhaber der Gastronomie Pütter im Anglo-German Club. „Zudem bietet uns die Hamburger

Volksbank attraktive Konditionen, etwa bei der Abwicklung von Kartenzahlungen.“

Obwohl die Kooperation erst einige Monate besteht, lassen sich erste Erfolge feststellen. „Das Angebot wird mit großem Interesse von unseren Mitgliedern registriert“, sagt Gregor Maihöfer, Hauptgeschäftsführer des Dehoga Hamburg. „Viele der Gastronomen und Hoteliers, die noch nicht Kunden der Hamburger Volksbank sind, können sich vorstellen, zu wechseln, so mancher Neugründer wendet sich gleich beim Start an die Genossenschaftsbank.“

MAN KENNT SICH AUS GREMIEN

Neben den Konditionen überzeugt die Hamburger Volksbank auch mit ihrem nachhaltigen Geschäftsmodell. Rose-Felicitas Pauly, Präsidentin des Dehoga Hamburg: „Die Hamburger Volksbank hat sich dem Mittelstand verschrieben und sich stets als ein verlässlicher Partner gezeigt.“ Pauly kennt die Vorstände Dr. Reiner Brüggelstrat und Matthias Schröder schon viele Jahre aus der Zusammenarbeit in Gremien, etwa bei der Handelskammer Hamburg. In Zukunft soll die Kooperation ausgebaut werden, etwa bei Empfängen und Veranstaltungsreihen.

www.dehoga-hamburg.de ■

Bilanzen prüfen

WEGBEGLEITER Seit mehr als 80 Jahren nimmt der Prüfungsverband Hamburg die Jahresabschlüsse von Genossenschaften unter die Lupe. Bei Neugründungen hilft der Verband sogar kostenlos mit seiner Erfahrung.

Starthilfe für die Selbstorganisation: Wer eine Genossenschaft gründen will, kann sich mit jeglichen Fragen an den Prüfungsverband der Deutschen Verkehrs-, Dienstleistungs- und Konsumgenossenschaften wenden. Die Hamburger beraten, vertreten und informieren bereits seit 1929 Genossenschaften – ob Taxiunternehmen, Schule oder Energielieferant. Vor allem aber führt der Verband die genossenschaftlichen Pflicht- und Jahresabschlussprüfungen durch.

DREI LEUTE, DREI EURO

Derzeit begleitet der Prüfungsverband mehr als 200 Mitglieder, Tendenz steigend. Vorstandsmitglied Sven Mittelbach: „Genos-

senschaften sind in Deutschland sehr beliebt. Man kommt unkompliziert rein und wieder raus. Theoretisch können bereits drei Leute mit drei Euro eine Genossenschaft gründen.“ Der Prüfungsverband steht seinen Mitgliedern in allen betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und juristischen Angelegenheiten zur Seite.

Mit der Hamburger Volksbank besteht zudem eine über Jahre gewachsene sehr vertrauensvolle Verbindung. Und das nicht nur aufgrund der örtlichen Nähe. Die Genossenschaftsbank und der Verband lassen vor allem junge Genossenschaften gern an ihrem reichhaltigen Erfahrungsschatz teilhaben. Die Gründungsberatung durch den Experten des Hamburger Prüfungsverbands ist kostenlos.

VERLÄSSLICHER PARTNER

Die Nachfrage ist groß. „Der genossenschaftliche Gedanke ist immer noch aktuell. Allein unser Prüfungsverband hat im vergangenen Jahr 25 neue Genossenschaften bei der Gründung beraten und begleitet“, sagt Dr. Thomas-Sönke Kluth, ebenfalls Vorstand der Organisation. „Dabei ist uns die Hamburger Volksbank ein verlässlicher Partner, da ihre Experten wissen, wie Genossenschaften funktionieren und welche Vorteile sie haben.“

Prinzipiell ist die Rechtsform Genossenschaft für jedes Vorhaben geeignet, bei dem gemeinsam mehr erreicht werden soll. Besonders Freiberufler profitieren: Als Genossenschaft können sie die Vorteile der Selbstständigkeit mit den Vorteilen eines starken Netzwerkes verbinden. ■



Dr. Thomas-Sönke Kluth, Vorstand des Hamburger Prüfungsverbands.



Marktstand:
Zwei Drittel der
angebotenen Ware
sind Schnittblumen.

Schönes genießen

BLÜTENPRACHT Seit dem Jahr 1964 ist der Blumengroßmarkt Hamburg genossenschaftlich organisiert. Rund 200 Mitglieder bieten Schnittblumen, Topfpflanzen und Zubehör feil – ein Großteil aus regionalem Anbau.

Ganz in der Nähe des Hamburger Hauptbahnhofs treffen sich jeden Morgen Frühaufsteher zwischen sattem Grün und bunter Blütenpracht. Auf dem Blumengroßmarkt an der Banksstraße finden Floristen alles, was ihr Herz höher schlagen lässt. Schon morgens um fünf Uhr verkaufen Händler ihre Produkte. „Viele unserer Erzeuger kommen direkt aus der Region, zum Beispiel aus den Vier- und Marschlanden oder Pinneberg“, sagt Klaus Bengtsson, Geschäftsführer Marketing der Marktgemeinschaft. „150 der 200 Marktbesucher stammen aus dem Großbereich Hamburg.“ Doch auch wer auf der Suche nach Spezialitäten aus fernen Ländern ist, wird in den Markthallen fündig. Palmenblätter aus den USA, Beargrass aus Kanada oder Rosen aus Afrika sind im Angebot. Rund zwei Drittel der Ware sind Schnittblumen, daneben werden auch Topfpflanzen, Stauden und allerlei Zubehör verkauft. Außer an Sonn- und bestimmten Feiertagen findet der Markt jeden Tag statt. Allerdings steht er nur dem Fachhandel offen, wer ihn

besuchen will, braucht einen speziellen Ausweis. Rund 2200 Einkäufer haben sich registrieren lassen, darunter Floristikfachgeschäfte, Gartencenter, Wochenmarkthändler und Friedhofsgärtnereien. Dekorateure, Fotografen und Redakteure von Gartenzeitschriften besuchen ebenfalls die Markthallen und suchen Inspiration.

GLEICHES STIMMRECHT FÜR ALLE

Die Kosten für Miete, Wasser und Strom bezahlen die Mitglieder der Marktgemeinschaft. Dafür bekommen sie einen festen Stand – und ein Stimmrecht. Der Blumenmarkt ist seit seinem Gründungsjahr 1964 eine Genossenschaft. Einmal stand zur Debatte, in die Rechtsform der GmbH zu wechseln, die Marktgemeinschaft hat sich jedoch dagegen entschieden. „Wir finden es gut, dass jedes Mitglied eine Stimme hat, egal wie groß der Betrieb ist“, so Bengtsson. „Die basisdemokratische Form passt zu uns.“ Ebenso gut passt, dass die Genossenschaft Kunde der Hamburger Volksbank ist.

www.blumengrossmarkt-hh.de



Flüssig bleiben

ZAHLUNGSVERKEHR Seit 1861 hat die Hamburger Volksbank viel erlebt, auch einige Währungsumstellungen. Bei all den Herausforderungen, die diese mit sich brachten, unterstützte die Genossenschaftsbank ihre Kunden.



Notgeld: Wie viele deutsche Städte brachte auch die Stadt Wandsbek eigenes Notgeld heraus, das nur dort Gültigkeit besaß.



Reichsbanknoten: Hohe Kriegsschulden führten in Deutschland bis 1923 zur Hyperinflation.

Der erste Gang zum Geldautomaten im Jahr 2002 war ein besonderer, viele waren neugierig auf die Euro-Scheine. Für Institute wie die Hamburger Volksbank war die Euro-Umstellung das Ergebnis eines langen Kraftaktes: Die Banken mussten ihre Automaten mit Scheinen im Wert von 2,5 Milliarden Euro ausstatten. Was vor allem ältere Bürger mit Skepsis beobachteten – vielen saß die Erinnerung an horrende Schwarzmarktpreise nach dem Zweiten Weltkrieg noch in den Knochen –, war von einigen Geschäftsleuten lange ersehnt worden. Herbert Meier, Haus- und Grundstücksverwalter in Finkenwerder: „Der Euro hätte gern 20 Jahre früher kommen können.“ Meier, der von 1955 bis 1991 ein Busreiseunternehmen sowie ein Hotel in Spanien leitete und sich mit der Grundstücksverwaltung 1964 ein zweites Standbein aufbaute, sagt: „Jedes Jahr mussten wir 200000 Mark allein für Währungsgebühren aufbringen.“

Etwas anders sieht es Bernd Pinkenburg, der einen Obst- und Gemüse-Großhandel führt. Das Traditionsunternehmen befindet sich seit 1911 in Familienhand und wird seitdem von der Hamburger Volksbank, damals noch Niederelbische Volksbank, betreut. „Der Euro brachte eine enorme Teuerungsrate mit sich, die Kunden gucken heute häufiger auf die Preise als früher“,

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.



1948

D-Mark-Münzen: Mit der Einführung der Deutschen Mark beendete die Bank Deutscher Länder die zweite große Inflation in kurzer Zeit.



Geldautomat: ist heute für die meisten Deutschen aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken.

sagt Pinkenburg. Von der Hamburger Volksbank fühlte er sich immer gut betreut. „Wenn es mal eng wird, bekomme ich sofort Unterstützung“, so der Unternehmer. Meier ist seit 1957 Volksbank-Kunde. „Die Bank war für mich stets der beste Partner“, sagt der 78-Jährige.

MANCHMAL MUSS ES SCHNELL GEHEN

So bekam der Mann aus Finkenwerder etwa Bankdarlehen, um Busse zu kaufen. Bei der Gründung der Haus- und Grundstücksverwaltung kannte ihn die Genossenschaftsbank bereits. „Als ich 1971 ein Grundstück in Hamburg angeboten bekam, musste es schnell gehen“, erinnert sich Meier, der bis dahin nur Finkenwerder Grundstücke im Portfolio hatte. „Das waren damals 4 500 Quadratmeter Wohnfläche und mehrere Geschäfte auf 1 900 Quadratmeter Baufläche, ein Neubau. Herrn Völker, damals Volksbank-Vorstand, sagte ich: ‚Ich brauche zwei Millionen Mark!‘ Der Vorstand tagte in meiner Sache, dann kam ein Anruf: ‚Wir machen das!‘“ So konnten und können sich knapp 15 000 Geschäftskunden auf die Hamburger Volksbank verlassen. Wichtige Themen sind heute Sicherheit von Geldautomaten oder elektronisches Bezahlen im Geschäft. Die Euro-Krise beschäftigt ebenfalls viele Kunden. Mit einem starken Partner werden sie diese meistern. ■



2002

Euro-Münzen und -Scheine: Damit die Bundesbürger sich schon einmal mit dem neuen Geld vertraut machen konnten, bekam jeder 2001 ein Starter-Kit im Wert von 20 D-Mark.



PayPass-Kreditkarte: die neueste Art, elektronisch zu bezahlen: kontaktlos, mit einer Handbewegung.

2012

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.

Seniorenpaar: Wer im Alter den aktuellen Lebensstandard halten will, sollte bereits jetzt vorsorgen – mit staatlicher Förderung.



Gemeinsam vorsorgen

ALTERSVORSORGE Die gesetzliche Rente bildet nur eine Grundversorgung. Mit dem richtigen Vorsorgemix können Unternehmer und Angestellte im Alter ihren Lebensstandard halten – doch Eile ist geboten.



Den Ruhestand genießen? Endlich die lang ersehnte Weltreise machen, den Hobbys frönen und einfach die Seele baumeln lassen? Klingt verlockend, doch durch Einschränkungen bei der gesetzlichen Rente entstehen im Alter finanzielle Versorgungslücken. Wer nicht vorsorgt, dem bleibt nur der Traum von der Weltreise. Wer sich noch in diesem Jahr für

ein Altersvorsorgeprodukt entscheidet, sichert sich zusätzlich den höheren Garantiezins bei Kapital- und Rentenversicherungen.

RÜRUP-RENTE FÜR SELBSTSTÄNDIGE

„An der privaten Altersvorsorge führt kein Weg vorbei“, ist sich Helga Lau-Buschner, Bereichsleiterin der R+V Lebensversicherung AG, sicher. Kein Wunder: Nach einer

Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge gehen 72 Prozent der Befragten davon aus, dass sich ihr Lebensstandard im Alter eher verschlechtert. Rund die Hälfte rechnet mit weiteren Reduzierungen der staatlichen Leistungen.

Selbstständige sollten also handeln. Um die private Rücklage für den Ruhestand zu unterstützen, räumt der Staat steuerliche Vorteile ein. Basis-Rente lautet das Stichwort. Bereits seit 2005 besteht diese – besser als Rürup-Rente bekannte – Form der privaten Vorsorge. Selbstständige können sich die Vorteile als klassische R+V BasisRente oder fondsgebundene VR-RürupRente in der Volksbankfiliale sichern.

STEUERBEGÜNSTIGTE VORSORGE

Jährlich können Rürup-Sparer bis zu 20 000 Euro (gemeinsam veranlagte Verheiratete: 40 000 Euro) in die lebenslange Rente einzahlen. Der Clou: Die Leistungen sind als Sonderausgaben von der Einkommenssteuer abzugsfähig. Für 2011 besteht eine steuerliche Absetzbarkeit der gezahlten Beiträge von 72 Prozent, 2012 sind es 74 Prozent. Bis zum Jahr 2025 steigt der abzugsfähige Anteil auf 100 Prozent. Werden bei Renteneintritt Leistungen aus der Rürup-Rente gezahlt, sind diese bis zum Jahr 2040 nur begrenzt steuerpflichtig. Gleichzeitig wartet die Rürup-Rente mit berechenbaren Leistungen und soliden Erträgen auf. „Die Deutschen lieben sichere Vorsorgeprodukte – und das ist bei der R+V der Fall. Gerade in Zeiten der Finanzkrise ist das ein gewichtiges Argument“, so Lau-Buschner.

VIELE VORTEILE

Doch nicht nur die eigene Vorsorge bietet Vorteile. Mit einem Rahmenvertrag zur betrieblichen Altersversorgung investieren Arbeitgeber in die Mitarbeiter und somit zugleich in die Zukunft des Betriebs. Und das geht ganz einfach: Der Unternehmer schließt einen Rahmenvertrag mit der R+V Lebensversicherung AG für mindestens fünf Mitarbeiter ab. R+V Direktversicherung mit Privileg heißt die Lösung. „Unsere Direktversicherung ist einfach, leicht verständlich und unbürokratisch“, sagt Rüdiger Bach, Bereichsvorstand für die betriebliche Altersversorgung bei der R+V Versicherung. Bei diesem Produkt verzichtet der

Arbeitnehmer auf einen Teil des Bruttogehalts zugunsten der Vorsorge und spart Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, denn die Beiträge sind bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze West in der gesetzlichen Rentenversicherung steuer-



„Die Deutschen lieben sichere Vorsorgeprodukte.“

Helga Lau-Buschner, Bereichsleiterin der R+V Lebensversicherung AG.

frei. Für Unternehmer reduzieren sich die Lohnnebenkosten. Ein weiteres Plus: Laut der „Global Workforce Study“ der Unternehmensberatung Towers Watson führt ein modernes Altersvorsorge-Konzept zu einer erhöhten Bindung des Personals an den Betrieb.

Doch Eile ist geboten: Zum 1.1.2012 senkt der Gesetzgeber den Garantiezins von derzeit 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent ab. Wer sich zudem vor Jahresablauf für die Basis-Rente entscheidet, kann aus ihr monatliche Leistungen bereits ab dem 60. Lebensjahr beziehen, bei Abschluss ab 2012 erst mit 62 Jahren. Daher sollte man über ein maßgeschneidertes Vorsorgeprodukt nicht zu lange nachdenken. ■

Auswirkungen auf die Bilanz

Seit 2010 sind die Regeln des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (kurz: BilMoG) für Unternehmen verpflichtend. Betroffen sind unter anderem Pensionsrückstellungen. Demnach müssen Unternehmen einen von der Bundesbank ermittelten Marktzinssatz von derzeit 5,13 Prozent anwenden – 0,75 Prozent weniger als der bisher genutzte Satz. Daraus folgt eine Erhöhung der Pensionsrückstellungen. Wichtig ist: Auf der Aktivseite dürfen künftig Vermögenswerte, die zur Deckung der Pensionsrückstellungen dienen, mit den Rückstellungen auf der Passivseite saldiert werden. Das führt für Unternehmen zu besseren Bilanzkennziffern.

Herzlich gratulieren

ALLES GUTE ZUM GEBURTSTAG Geschäftskunden und Partner wünschen der Hamburger Volksbank viel Erfolg und freuen sich auf eine weiterhin verlässliche Zusammenarbeit – ohne Pfeffersack-Attitüden.



Die Hamburger Volksbank ist so, wie eine Bank sein sollte: mitten in der Gesellschaft und ihr dienend.

Rüdiger Kruse, Mitglied des Bundestages und Geschäftsführer der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald Hamburg.

„Wenn ein Mensch behauptet, mit Geld ließe sich alles erreichen, darf man sicher sein, dass er nie welches gehabt hat“, lautet ein bekanntes Zitat. Und so, wie wir mit unserer Hamburger Volksbank in den vergangenen 60 Jahren längst nicht nur über Geld geredet haben, sind wir doch froh zu wissen, dass wir es jederzeit könnten. Die Geschäftsleitung und unsere mehr als 200 Mitarbeiter gratulieren herzlich zum Firmenjubiläum!

Heino Dabelstein, Geschäftsführer Aug. Höhne Söhne mbH & Co. KG.
Das Bild stammt von 1966, etwa der Zeit, in der Heino Dabelstein selbst Kunde der Hamburger Volksbank wurde.



Ich überbringe der Hamburger Volksbank herzliche Glückwünsche. Die gemeinsame Rechtsform der Genossenschaft und die gleichen Leitideen verbinden uns. Die Nähe zum Kunden, die Förderung der Mitglieder und Leitsätze wie „Zusammen geht mehr“ sind die Grundlage zum Geschäftserfolg. Diesen Erfolg wünsche ich der Hamburger Volksbank weiterhin.



Petra Böhme,
Vorstandsvorsitzende
des Arbeitskreises
Hamburger Wohn-
ungsbaugenossen-
schaften e. V.



Als Lokalpatriot freue ich mich diebisch über das Jubiläum. Ich schätze die hanseatische Beweglichkeit ohne Pfeffersack-Attitüden!

Klaus Schümann, Inhaber des Klaus Schümann Verlags.

Am 1. Oktober 1914 hat Elisabeth Brunckhorst unsere Firma gegründet. In all den Jahren bis heute hatte Brunckhorst stets nur eine Bank: die Hamburger Volksbank beziehungsweise ihre Vorgängerinstitute. Wir haben nie gewechselt, weil wir mit der Leistung der Hamburger Volksbank außerordentlich zufrieden sind. Zum Jubiläum gratulieren wir herzlich!

Kurt Harms, Brunckhorst Catering GmbH.

Ich gratuliere der Hamburger Volksbank herzlich zum Jubiläum. Sie ist ein starker und zuverlässiger Partner mit einer großen hanseatischen Kompetenz. Und wichtig: Auf das Team der Hamburger Volksbank können und wollen wir uns stets verlassen. Auf weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit und alles Gute.



Hermann Pfestorf,
Geschäftsführer von
Fauser Vitaquellwerk KG.

Die Fakten sprechen für uns.

Informieren Sie sich über die ausgezeichnete R+V-ZukunftsVorsorge* in einer der 13.600 Filialen der Volksbanken und Raiffeisenbanken, zahlreichen R+V-Agenturen oder unter www.ruv.de. Damit auch Sie im Alter strahlen können.

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

BESSE **R+V**ORSORGEN



R+V-ZukunftsVorsorge



*Die R+V Lebensversicherung AG erhält von unabhängigen Rating-Instituten und der Fachpresse regelmäßige Bestnoten.