



# Einblicke

MAGAZIN DER VR-BANK DONAU-MINDEL EG



Digital und  
doch persönlich  
Wir sind immer für Sie da



Nachhaltigkeit  
Geldanlagen  
mit Zukunft

Bier aus Lauingen  
Ein Prost  
auf die Heimat

# Inhalt



## Liebe Leserin, lieber Leser,

außergewöhnliche und herausfordernde Monate liegen hinter uns, in denen nur wenig so war, wie wir es gewohnt sind. Flexibilität, Kreativität und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen, waren in allen Lebensbereichen gefragt. Auch die VR-Bank Donau-Mindel musste ihre Konzepte immer wieder den aktuellen Gegebenheiten anpassen, um stets für Sie, unsere Mitglieder und Kunden, da sein zu können.

Dass wir schon seit langem digitale Lösungen für viele Aufgaben entwickeln, hat sich in dieser Zeit als großer Vorteil erwiesen. Kontaktloses Bezahlen, die VR-Banking-App, die Bankkarte auf dem Smartphone und Beratung per Telefon oder Video-Chat sind einige dieser Angebote, die nicht nur in Pandemiezeiten das Leben leichter machen. Mehr über die Digitalisierung bei Ihrer HeimatBank und deren Fortschritte in jüngster Zeit lesen Sie ab Seite 4.

Daneben spielt auch das Thema Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle in der Entwicklung der VR-Bank Donau-Mindel – und das von der Teeküche im Büro bis zu zukunftsorientierten Geldanlagen. Auf Seite 10/11 finden Sie mehr darüber.

Auch für die regionale Wirtschaft waren die zurückliegenden Monate hart, aber das hat einige engagierte Firmengründer nicht resignieren lassen. Wir stellen Ihnen das Trio hinter dem Start-up taxamedia vor, das Werbung auf Monitoren im Taxi ins Rollen bringt (Seite 22/23), und lassen Benedikt Deniffel aus Lauingen erzählen, wie er seine junge Brauerei BrauMadl durch Lockdown und Corona-Krise gelenkt hat (Seite 24/25). Er braut übrigens unsere herrlich frische HeimatHalbe, das Bier für Ihre HeimatBank.

Wir stoßen mit Ihnen auf die Gesundheit an und wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Ihre VR-Bank Donau-Mindel eG

*Stefan Fross, Vorstand (links)  
Alexander Jall, Vorstandssprecher (rechts)*



## T H E M E N

### AUSGABE 2021

- 4 **Regional und digital**  
Die HeimatBank ist schon jetzt für die Zukunft gerüstet
- 10 **Verantwortung für die Zukunft**  
Wir denken und handeln konsequent nachhaltig
- 12 **Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft**  
Mitglieder der VR-Bank genießen viele Vorteile
- 14 **Der richtige Preis für Ihre Immobilie**  
So schätzen Sie den Marktwert Ihres Objekts realistisch ein
- 15 **Leistungsgarantie der Heimatexperten**  
Holen Sie sich die Unterstützung der Immobilien-Fachleute
- 16 **Fürsorge und Vorsorge für den Ruhestand**  
Die betriebliche Altersversorgung ergänzt die Rente
- 19 **VR-One4You – Ein Beruf mit viel Potenzial**  
Gina-Maria Köpf wird Servicefachkraft für Dialogmarketing
- 20 **VR-One4You – Ein Jahr mit Zahnpirat Paul**  
Gewinnspiel mit piratenstarken Preisen
- 22 **Hier kommt die Werbung so richtig in Fahrt**  
Start-up taxamedia wirbt mit Monitoren im Taxi
- 24 **Ein Prost auf die Heimat**  
Benedikt Deniffel braut das Bier für die VR-Bank
- 26 **Preisrätsel, Impressum**  
Brotzeit und Bier für erfolgreiche Ratefüchse



# Regional und digital

Vom Online-Banking per Smartphone bis zur Baufinanzierung per Video-Beratung reichte schon bisher das digitale Angebot der VR-Bank Donau-Mindel. In der Corona-Pandemie sind viele weitere kreative Digital-Lösungen dazugekommen.

Elektronische Kontoauszüge, die VR-Banking-App, kontaktloses Bezahlen und Beratung per Telefon und Video-Chat: Das sind nur einige der Neuerungen, die schon vor 2020 und der Corona-Pandemie bei der VR-Bank Donau-Mindel Einzug gehalten haben. Weitere Digitalisierungsschritte waren schon geplant und wurden dann während der Kontaktbeschränkungen besonders rasch umgesetzt. Und schließlich mussten innerhalb kürzester Zeit kreative und alltags-taugliche Lösungen entwickelt werden, um auch während der schwierigen Wochen und Monate immer für die Kunden da sein und jederzeit den gewohnten Service

bieten zu können. So wurden beispielsweise zügig die Voraussetzungen für Arbeit im Homeoffice geschaffen und Meetings online abgehalten. Gefragt waren dabei alle Bereiche der HeimatBank vom Personal über die Organisation bis zu den Beratern.

### Virtuelle Vertreterversammlung

Auch die 48. Vertreterversammlung für das Geschäftsjahr 2019 wurde Ende 2020 schließlich ins Netz verlegt. Aufsichtsrat und Vorstand wandten sich mit Videobotschaften an die Vertreter der VR-Bank und informierten per Online-Präsen-



tation über die Zahlen aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr und die Entwicklung der Bank. Die Vertreterversammlung für das Geschäftsjahr 2020 findet aufgrund der aktuellen Lage zu Beginn des vierten Quartals erneut in virtueller Form statt. Wie sieht es nun in den verschiedenen Bereichen der Bank in puncto Digitalisierung aus? Wir haben uns bei einigen der Verantwortlichen umgehört.

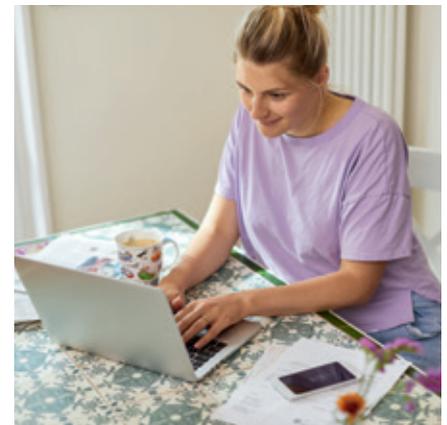
## Zehn Prozent plus beim Online-Banking

Fragen an die Vorstände Stefan Fross und Alexander Jall sowie an Bereichsleiter Jan Iffert

**Einblicke:** Wie weit war die Digitalisierung bei der VR-Bank Donau-Mindel bis zum Beginn der Covid-19-Pandemie fortgeschritten und wie hat sie sich in den vergangenen Monaten entwickelt?

**Alexander Jall:** Der Digitalisierungsgrad war schon vor Corona bzw. zu Beginn der Pandemie hoch, hat sich aber innerhalb des vergangenen Jahres noch ge-

steigert. Digitale Meetings oder Trainings waren zwar noch nicht üblich, aber Online-Banking per Smartphone und Tablet ist seit Jahren Standard und wurde in Corona-Zeiten um zehn Prozent mehr genutzt als vorher. Jeder zweite Kunde verwendet mittlerweile das Online-Banking. Die VR-Banking-App fürs Smartphone hat sogar um 30 Prozent zugelegt.



**Stefan Fross:** Gefragt war natürlich alles, was die kontaktlose Abwicklung von Zahlungen und Bankgeschäften ermöglicht: die auf dem Smartphone hinterlegte digitale Bank- oder Kreditkarte, das kontaktlose Bezahlen mit Kredit- oder EC-Karte, Android- und Apple-Pay. Während der Pandemie wurde außerdem yes<sup>®</sup>, der digitale Ausweis im Internet eingeführt.

**Jan Iffert:** Viele Kunden haben die Möglichkeit in Anspruch genommen, im Service- und Beratungszentrum telefonisch Wünsche zu äußern oder Auskünfte einzuholen. Dabei wurden öfter als vor der Pandemie Anfragen abschließend behandelt. Auch die Baufinanzierung per Video-Beratung wurde gut angenommen.



**Einblicke:** Wie hat sich das Nutzungsverhalten verändert, als die Geschäftsstellen für Besucher geschlossen bleiben mussten?

**Alexander Jall:** Zu Beginn der Corona-Zeit hatten die Kunden das Thema Bank noch nicht stark im Blick und haben oft „nur das Notwendigste“ erledigt. Inzwischen nutzen sie das Angebot der Online-Filiale intensiver, und seit Mitte der Pandemie besteht überdies ein hohes Interesse an Anlageberatungen.

**Einblicke:** Wie kamen die Kunden mit den digitalen Angeboten zurecht?

**Stefan Fross:** Das hängt von der Art des digitalen Angebots ab. In den meisten Fällen ist die Funktionalität sehr einfach – beispielsweise bei der Video-Beratung. Wenn's mal klemmt, stehen aber unsere Berater hilfreich zur Seite.

**Einblicke:** Wie erhält die Heimat-Bank die wichtige persönliche Beziehung zwischen Beraterin oder Berater und Kundin oder Kunde, wenn die Bankgeschäfte immer häufiger online oder per Telefon erledigt werden?

**Stefan Fross:** Unsere Berater rufen auch „einfach mal so“ an, um zu hören, wie es den Kunden geht und um zu fragen, ob wir sie in

irgendeiner Weise unterstützen können. Dass wir Versprechen einlösen und angekündigte Tipps geben, versteht sich von selbst. Und nach ausführlichen Gesprächen oder zu bestimmten Anlässen melden wir uns mit Dankes- oder Grußkarten.

Wer trotz Kontaktbeschränkung eine „persönliche Beratung in Präsenz“ wünschte, bekam gern einen Video-Termin. Nach Ende des ersten Lockdowns ließen strenge Hygienekonzepte auch eine persönliche Beratung wieder zu.

**Einblicke:** Hat die Pandemie die Digitalisierung innerhalb der Bank beschleunigt?

**Alexander Jall:** Ja, die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten wurden schnell und effizient genutzt und ausgebaut. So wurden Videokonferenzen anstelle von Präsenztreffen angesetzt – nicht nur wegen Corona notwendig, sondern auch nachhaltig, weil weniger Fahrten erforderlich waren und damit weniger CO<sub>2</sub> ausgestoßen wurde. Die Möglichkeit zum Homeoffice wurde von etwa 40 Prozent der Belegschaft genutzt, und die Videoberatung steht jetzt einer größeren Kundengruppe als bisher zur Verfügung. Allgemein hat sich das Thema Digitali-



sierung verstärkt in den Köpfen der Mitarbeiter verankert.

**Einblicke:** Wie viel Geld hat die Bank in den vergangenen Jahren in die Digitalisierung investiert?

**Jan Iffert:** Wir haben einen mittleren sechsstelligen Betrag ausgegeben, unter anderem für EDV, Schulungen und Homeoffice.

**Einblicke:** Welche Erfahrungen und Lösungen aus den Monaten der Pandemie nehmen Sie in die Nach-Corona-Zeit mit.

**Stefan Fross:** In der Krise stehen wir in der Verantwortung, schnell unser Leistungsspektrum für Mitglieder und Kunden anzupassen, um unserem genossenschaftlichen Förderauftrag gerecht zu werden.

**Alexander Jall:** Die Digitalisierung muss zum Nutzen von Kunde und Bank dauerhaft umgesetzt werden. Dabei legen wir den Fokus auf eine selbst initiierte Beratungsmöglichkeit mit direkt abschließbaren Lösungen von zu Hause aus. Die Erfahrung zeigt, dass Zeit neben der Gesundheit das wichtigste Gut ist. Wir müssen Menschen den Zugang zur Bank noch mehr vereinfachen, um diese wichtigsten Dinge des Lebens sinnvoll in den Vordergrund zu stellen.

## Fragen an den Leiter des Bereichs Organisation Markus Ortlieb und an Personalleiter Erwin Kleinle

# Homeoffice und digitale Meetings



**Einblicke:** Was hat sich im Laufe der Pandemie an der digitalen Ausstattung und den Abläufen geändert?

**Erwin Kleinle:** Wir haben bereits weit vor der offiziellen Homeoffice-Pflicht für Unternehmen unsere Beschäftigten verstärkt ins Homeoffice verlagert. Dazu wurden die Kollegen mit Notebooks – meist mit Kamera z.B. für Videokonferenzen – ausgestattet, oft auch mit einem zusätzlichem Bildschirm, weil die Notebook-Monitore für stundenlanges Arbeiten zu klein sind. Innerhalb kurzer Zeit mussten viele Geräte angeschafft werden, was zu Problemen führte, weil zeitweise kaum welche zu bekommen waren.

**Markus Ortlieb:** Daneben haben wir auch eine Aufteilung der einzelnen Bereiche auf verschiedene Standorte vorgenommen, um das Risiko des Ausfalls ganzer Bereiche durch eventuelle Corona-Infektionen weiter zu reduzieren.

**Einblicke:** Wie funktioniert die Anbindung ans System der Bank, da die Verbindungen ja besonders sicher sein müssen.

**Erwin Kleinle:** Die Anbindung wird über ein VPN (Virtual Private

Network) unserer Rechenzentrale, der Atruvia AG, vorgenommen und erfüllt die höchsten Anforderungen an die Sicherheit und Vertraulichkeit einer solchen Verbindung.

**Einblicke:** Welche organisatorischen Probleme mussten in den vergangenen Monaten gelöst werden?

**Markus Ortlieb:** Vorrangig galt es natürlich, eine mögliche Masseninfektion mit Corona im Haus zu verhindern. Außerdem standen wir immer wieder vor der Herausforderung, Verfügbarkeitsengpässe bewältigen zu können – sei es bei der Versorgung mit mobiler Technik, den Plexiglasscheiben für die Hygieneabtrennungen, Masken bis hin zu den vorgeschriebenen Corona-Tests.

Alle mussten sich auf die neuen Umstände der Zusammenarbeit einstellen. So konnten zum Beispiel Besprechungen nicht mehr unter persönlicher Anwesenheit durchgeführt werden, sondern wurden auf digitale Meeting-Software verlagert. Dies war am Anfang für alle eine große und sehr kurzfristige Umstellung ohne Eingewöhnungsphase.

**Einblicke:** Wie haben Sie all diese Probleme gelöst?

**Markus Ortlieb:** Nur durch die hervorragende Zusammenarbeit aller Kollegen sowie mit unseren Kunden war es möglich, dass wir bis heute gut durch diese schwierige Zeit gekommen sind. Hier zeigt sich wieder einmal, dass der genossenschaftliche Gedanke von Hermann Schulze-Delitzsch und Friedrich Wilhelm Raiffeisen weiterhin lebendig ist: „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“

**Einblicke:** Welche Erfahrungen nehmen Sie in die Nach-Corona-Zeit mit?

**Markus Ortlieb:** Die Erfahrungen aus der Pandemiezeit zeigen uns, dass Dinge, die früher nur schwer vorstellbar waren, in der Praxis durchaus funktionieren. Ich bin mir sicher, Homeoffice und auch das Arbeiten von Bereichen nicht mehr nur an einem fixen Standort werden künftig zu einer Selbstverständlichkeit.

Aber auch digitale Meetings werden uns in die Nach-Corona-Zeit begleiten und künftig viele Fahrten zu Besprechungen überflüssig machen.

# Gemeinsam aktiv – auf Distanz

Fußballspiele und Lauf-Events waren in den Corona-Monaten nicht möglich. Doch die Sportler hatten kreative Ideen für Aktionen auf Abstand und wurden von ihrer HeimatBank dabei unterstützt.



Schon beim ersten Auxiliumlauf kamen 8000 Euro für Madagaskar zusammen.



Viele Kilometer legte das VR-Bank-Laufteam zugunsten von Auxilium zurück.



Fußball am Monitor: 112 Spieler maßen sich im Finale beim FIFA-21-Turnier.

Hunderte von Sportlern, die sich am Start drängen und gemeinsam im Pulk loslaufen, Fußballer, die einen Torschützen schier erdrücken, und begeistert jubelnde Fans – all das war während der Corona-Pandemie monatelang unmöglich.

## Virtueller Dreikönigslauf

Wie so viele andere Sport-Events auch hätte der 24. Lauinger Dreikönigslauf auch den Pandemie-Bestimmungen zum Opfer fallen müssen, doch dann brachte Lauingens Bürgermeisterin Katja Müller einen virtuellen Lauf ins Gespräch: Mehr als 200 Sportler, darunter auch viele Kinder und Jugendliche meldeten sich beim TV Lauingen Triathlon an, liefen am Dreikönigstag jeweils alleine oder zu zweit aus einem Hausstand eine Distanz von fünf, zehn oder 21 Kilometern und trugen die selbst

gestoppten Zeiten in eine Online-Liste ein – „ohne Schummelei, bitte Fairplay“ wie Spartenleiter Erich Gruber bat.

Die VR-Bank Donau-Mindel unterstützte das Engagement der Sportler mit jeweils einer Spende von 500 Euro an die Stadt Lauingen zugunsten der örtlichen Vereine und an die Abteilung Triathlon des TV Lauingen.

## Rennen für die Reiseration

Ebenfalls virtuell fanden zwei Spendenläufe zugunsten des Giengener Vereins Auxilium ([www.auxiliumhilft.de](http://www.auxiliumhilft.de)) statt, an denen sich auch ein Laufteam der HeimatBank beteiligte. Pro gelaufenem Kilometer spendete die Bank einen Euro. So kamen in zwei Läufen 10.000 Euro zusammen. Mit dieser Summe kann Pater Stefanos eine Jahresration Reis für sein Kinder-

und Waisenhaus in Ambanja, Madagaskar, finanzieren.

## Fußball auf der Playstation

Alle Fans des Fußball-Simulationsspiels FIFA 21 lud der Genossenschaftsverband Bayern e.V. zum eSport Bayern-Cup ein. 1750 Teilnehmer maßen sich dabei an ihrer Playstation im klassischen K.O.-System jeweils zu zweit miteinander. In sieben Regionalturnieren qualifizierten sich schließlich 112 Spieler für das Finale Ende März, das auf Twitch übertragen und von professionellen Moderatoren kommentiert wurde. Auch Spieler aus der Region der VR-Bank Donau-Mindel beteiligten sich an dem virtuellen Fußballturnier, das am Ende Dylan Neuhausen für sich entschied. Er darf sein Zimmer nun mit einem signierten Originaltrikot von Lionel Messi schmücken.



## Wir, die Firma Silcotec Umweltschutzsysteme

haben unser Geschäftsfeld im Frühjahr 2021 um den Bereich der antimikrobiellen Beschichtungen erweitert. Unser Team ist gespannt und hochmotiviert, diesen neuen innovativen Bereich der silcotec Umweltschutzsysteme GmbH auf dem Markt zu etablieren. Wir, die silcotec Umweltschutzsysteme GmbH sind lizenzierte Applikationspartner und führen die antimikrobiellen Beschichtungen in den Regionen Dillingen, Augsburg, Stadt Augsburg, Donau-Ries und Günzburg durch. Aber auch überregionale Anfragen und Projekte werden durch uns bearbeitet.

Gerade in der aktuellen Situation scheint ein präventives Hygienekonzept wichtiger denn je. Deshalb bietet Silcotec Ihren Kunden die Möglichkeit, einen nachhaltigen Schutz für Ihre Mitarbeiter und Kunden zu schaffen. Die innovative Oberflächenbeschichtung reduziert Bakterien, Viren, Pilze und Sporen bis zu 12 Monate und 99,8 %. Dies verhindert gleichzeitig das weitere Wachstum von Bakterien, was unabdingbar wichtig für ein funktionierendes Wirtschafts- und Sozialsystem ist.

Diese antimikrobiellen Beschichtungen verringern das Infektionsrisiko nachweislich und dauerhaft, um vor Keimen und Viren zu schützen. Sie ist unsichtbar und geruchsneutral sowie physiologisch unbedenklich, eine ständige Desinfektion ist somit nicht mehr notwendig.

Wir machen es möglich und erklären Viren und anderen Krankheitserregern den Kampf, denn Ihre Gesundheit steht an erster Stelle.

Hygienestandard 4.0 Made in Germany.



Silcotec Umweltschutzsysteme // Protectclean  
Hans-Geiger Str.6  
89407 Dillingen  
Tel : 09071 / 58379-0  
Email : Protectclean@silcotec.de



Sie möchten mehr über diese innovativen Oberflächenbeschichtungen erfahren?  
Weitere Informationen finden Sie unter [www.protectclean.de](http://www.protectclean.de)

Für die VR-Bank Donau-Mindel ist der Begriff Nachhaltigkeit kein Modewort, sondern seit jeher im Leitbild des Unternehmens verankert.



Clemens Reichart engagiert sich für nachhaltige Energiegewinnung.

# Verantwortung für die Zukunft

„Nachhaltigkeit gehört seit jeher zum Leitbild der Genossenschaftsbanken“, betonen Stefan Fross und Alexander Jall, die beiden Vordstände der VR-Bank Donau-Mindel. „Wir fühlen uns verpflichtet, als Bank Verantwortung zu übernehmen, die Ressourcen sinnvoll zu nutzen und zu schützen, die Menschen wertschätzend zu unterstützen und zu fördern, die Natur zu schonen und zu regenerieren und nicht zuletzt den Wandel hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft mitzugestalten.“

In diesem Prozess legt die HeimatBank größten Wert darauf, zu agieren und die Entwicklung aktiv mitzugestalten. Deshalb hat sie das Prinzip der Nachhaltigkeit in ihrer Unternehmensstrategie verankert und ein Team „Nachhaltigkeitsmanagement“ eingesetzt, das konkrete Maßnahmen erarbeitet, die im Alltag gut umzusetzen sind.

## Nachhaltig investieren

Der Gedanke der Nachhaltigkeit zieht sich durch alle Bereiche – von kleinen Beiträgen wie dem Verzicht auf Kunststoff in den Teeküchen der Bank bis hin zu nachhaltigen Geldanlagen und Investitionen mit dem Ziel, eine Balance aus wirtschaftlichen, ökologischen, ethischen und sozialen Faktoren zu finden. Auf diesem Gebiet hat die VR-Bank Donau-Mindel mit Union Investment einen starken Verbundpartner in der Finanzgruppe. Die Bankberater klären im persönlichen Gespräch gern über nachhaltige Anlagen auf. Erste Informationen liefert außerdem ein Video zum Thema (siehe QR-Code).

Doch nachhaltiges Bewusstsein fängt bei der VR-Bank Donau-Mindel schon bei der Belegschaft an. Vorstandssprecher Alexander Jall verrät beispielsweise, dass er

außerhalb des Bankalltags nahezu alle kürzeren Strecken mit dem Fahrrad zurücklegt – so wie viele Mitarbeiter der HeimatBank. Regional einzukaufen, schonend mit Lebensmitteln umzugehen und nach Möglichkeit Energie zu sparen gehört für die meisten von ihnen ohnehin zum Alltag.

## Wachstuch statt Folie

Viele aber engagieren sich auch darüber hinaus für eine lebenswerte Zukunft – beispielsweise Bianca Walliser, Clemens Reichart und Markus Schipp, die alle in internen Verantwortungsbereichen der HeimatBank tätig sind. Bianca Walliser vertreibt nebenberuflich Wabenwerk-Bienenwachstücher als nachhaltige Alternative zu Frischhalte- und Alufolie. „Sie sind unglaublich vielseitig verwendbar, in schönen Farben und Designs er-

hältlich und verbreiten gute Laune in meiner Küche“, schwärmt sie. In ihrem eigenen Haushalt verwendet sie neben den wiederverwendbaren Tüchern festes Shampoo und Seife und kauft regional und plastikfrei ein. Sie findet: „Wenn jeder nur einen kleinen Teil dazu beiträgt, kann etwas Großes erreicht werden.“

Clemens Reichart setzt auf Strom aus der Kraft der Sonne: Er hat privat in eine Photovoltaik-Anlage und Energiespeicher investiert und engagiert sich in der Community „Virtuelles Sonnenkraftwerk“. „Von klassischen Stromanbietern konnte ich mich verabschieden“, freut er sich.

### Mit dem Rad unterwegs

Gute Tipps für den Alltag hat Markus Schipp auf Lager, denn für ihn „bedeutet Nachhaltigkeit einen bewussten und wertschätzenden Umgang mit Ressourcen“. Statt Notizblöcke zu verwenden, tippt er Telefonnotizen als Word-Dokumente in den Computer: „Das ist nicht nur nachhaltig, sondern hilft auch bei der Organisation.“ Privat fährt er Kurzstrecken mit dem Fahrrad und sortiert seinen Kühlschrank nach dem Mindesthaltbarkeitsdatum der Produkte, „damit möglichst wenige Lebensmittel in den Müll wandern“.

Die VR-Bank Donau-Mindel setzt als HeimatBank alles daran, gemeinsam mit Mitgliedern, Kunden und Mitarbeitern an einer nachhaltigen Zukunft zu arbeiten – für die Menschen, für ihre Umwelt und für die Region. „Unser Blickwinkel schließt auch die Anforderungen aus der Wirtschaft ein“, erklärt Vorstand Stefan Fross. „Eine gesicherte Entwicklung und Förderung vor allem des Mittelstandes in unserer Region ist für uns von hoher Bedeutung.“

Bienenwachstücher empfiehlt Bianca Walliser als Alternative zu Frischhaltefolie (unten).

Markus Schipp behält die Übersicht in seinem Kühlschrank. Er sortiert den Inhalt nach Ablaufdatum (ganz unten).

### So engagiert sich die HeimatBank für Nachhaltigkeit

- ◆ Nachhaltige Geldanlagen und hochwertige Anlageprodukte
- ◆ Vergabe von Aufträgen fast ausschließlich an regionale Unternehmen
- ◆ Unterstützung von Vereinen sowie sozialen und karitativen Einrichtungen durch Spenden und Sponsoring
- ◆ Bankstiftungen mit nachhaltigen Strategien
- ◆ Investitionen in und Beteiligungen an Windkraft- und Solaranlagen
- ◆ Umstieg auf alternative Energieversorgung bei Bankgebäuden (z.B. Fernwärme)
- ◆ Flexible Arbeitszeitmodelle und mobile Arbeitsplätze
- ◆ JobRad-Arbeitgeber
- ◆ E-Mobilität und Ladestationen (teilweise auch zur öffentlichen Nutzung)
- ◆ Elektronisches Postfach und Online-Beratungen

Video „Nachhaltig investieren? – Das geht!“

<https://www.vr-dm.de/privatkunden/sparen-geldanlage/wertpapiere/nachhaltig-anlegen.html>





# Profitieren Sie von einer starken Gemeinschaft

Von der goldenen girocard über einen Reisebonus bis hin zum kostenfreien Leih-Anhänger reichen die Vorzüge, die Mitgliedern der VR-Bank Donau-Mindel zugutekommen.

Wenn es um die Mitgliedschaft bei der VR-Bank Donau-Mindel geht, geraten Lisa Wiedenmann und Selina Waschhauser ins Schwärmen. Die beiden Schwestern sind durch ihre Eltern von Geburt an VR-Bank-Mitglieder und seit Abschluss ihrer Ausbildung zur Bankkauffrau Beraterinnen. Sie wissen alles über die Vorzüge, von denen Genossenschaftsmitglieder exklusiv profitieren.

„Mitglied bei der VR-Bank Donau-Mindel zu sein bedeutet, Miteigentümer zu sein und mitbestimmen zu können“, sagt Lisa Wiedenmann. Am wirtschaftlichen Erfolg

der Bank sind die Mitglieder in Form der jährlichen Dividende beteiligt.

## Rabatte für Mitglieder

Doch damit nicht genug: Die goldene girocard (Debitkarte) ist nicht nur Bankkarte und Mitgliedsausweis, sondern bietet auch Zugang zu vielen Rabatten und Sonderkonditionen bei Unternehmen in der Region, aber auch bei vielen weiteren Premium-Partnern bundesweit. Über die MeinPlus App können Besitzer der goldenen girocard sich jederzeit ganz einfach

per Smartphone über die Angebote der Kooperationspartner in der Nähe informieren.

Bei den R+V-Versicherungen kommen Bankmitglieder in den Genuss von Beitragsvorteilen und können beispielsweise bei einer Krankenzusatzversicherung bis zu 39 Prozent an Beiträgen sparen. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall bietet Mitgliedern der VR-Bank Donau-Mindel beispielsweise einen Zinsvorteil von 0,25 Prozent für energetische Sanierungsmaßnahmen oder Darlehen bis zu 30.000 Euro ohne Grundbucheintrag. Wer gerne reist, kann sich über



einen Bonus in Höhe von vier Prozent des Reisepreises und weitere Vorteile auf dem Reiseportal *vr-reisevorteil.de* freuen. Und nicht zuletzt steht den Mitgliedern der VR-Bank Donau-Mindel ein geräumiger Auto-Anhänger für private oder gemeinnützige Zwecke kostenlos zur Verfügung: Einfach rechtzeitig reservieren, dann steht der wendige Anhänger am gewünschten Tag bereit.

„Eine Fülle guter Gründe also, sich der starken Gemeinschaft Ihrer HeimatBank anzuschließen – und das schon ab einem einzigen Anteil für 50,- Euro“, meinen Lisa Wiedenmann und Selina Waschhauser, die von der genossenschaftlichen Idee überzeugt sind und hinter dem Grundsatz der Gründungsväter Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch stehen: „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“

Alle Vorteile für Mitglieder stellen sie ausführlich auf der Website der VR-Bank vor:

[www.vr-dm.de/mitgliedervorteile](http://www.vr-dm.de/mitgliedervorteile)



Den Teilhär und den Flusspiraten Paul haben Selina Waschhauser (links im Bild) und Lisa Wiedenmann schon von einer Mitgliedschaft überzeugt (Seite 12). Von Lisa-Marie Karg von der R+V Versicherung lieben sie sich die exklusiven Vorteile für Mitglieder erläutern (oben). Den geräumigen Anhänger können Mitglieder kostenlos ausleihen (rechts).

### Mit dem Newsletter immer gut informiert

Seit fünf Jahren erfahren Sie aus dem VR-Magazin *Einblicke* immer wieder das Neueste aus Ihrer HeimatBank, werfen einen Blick hinter die Kulissen und lernen interessante Menschen aus der Region und ihre Unternehmen kennen.

Das bleibt auch in Zukunft so – allerdings künftig nicht mehr nur in einem gedruckten Kundenmagazin, sondern nachhaltig und ressourcenschonend per Newsletter, denn die VR-Bank Donau-Mindel geht auch hier konsequent den nachhaltigen Weg.

Der HeimatBank-Newsletter, den Sie über unsere Homepage mit ein paar Mausklicks bequem abonnieren können, informiert Sie monatlich über Interessantes und Wissenswertes aus der Welt des Geldes und über aktuelle Themen, die auch in Ihrem Alltag eine Rolle spielen. Die Unterhaltung bleibt dabei nicht auf der Strecke: Ein bisschen HeimatBank-Geflüster ist auch immer dabei.

Melden Sie sich zum Newsletter an und bleiben Sie stets auf dem Laufenden:  
[www.vr-dm.de/newsletter](http://www.vr-dm.de/newsletter)



Wer ein Haus oder eine Wohnung verkauft, muss wissen, mit welchem Erlös er rechnen kann. Unsere Experten bewerten das Objekt realistisch.

## Der richtige Preis für Ihre Immobilie

Egal, ob ein Haus oder eine Wohnung zur Alterssicherung oder wegen neuer Lebenspläne verkauft werden soll: Jeder Immobilieneigentümer möchte sein Objekt zum bestmöglichen Preis veräußern. Doch welcher Preis ist tatsächlich realistisch? Die vermeintlich kostenlosen Wertermittlungsportale im Internet helfen nicht wirklich weiter, denn die Ergebnisse variieren von Anbieter zu Anbieter stark und sind nie präzise. Die Fachleute der VR-Bank Donau hingegen legen größten Wert darauf, die Immobilien und ihre Eigentümer „mit Herz und Kopf“ kennenzulernen, wie Makler Gerhard Saur erklärt: „Das tatsächliche Potenzial, das beim Verkauf einer Immobilie ausgeschöpft werden kann, erschließt sich aus den Antworten auf sieben Fragen.“

### Sieben Fragen zum Verkaufspotenzial

**Hausgefühl** Wie ist der erste Eindruck auf einen Interessenten?

**Ist-Zustand** Welche Wertsteigerung bringen die Renovierungsarbeiten der jüngsten Zeit? Steigern sie tatsächlich das Kaufinteresse?

**Zielgruppenanalyse** Welche Zielgruppen lassen sich mit der Immobilie erreichen? Könnten einfache Grundrissänderungen mehr Käufer ansprechen?

**Kaufverhalten** Sie selbst wohnen vielleicht schon 20 Jahre in Ihrem Haus. Ihre Bedürfnisse haben sich im Laufe der Jahre ebenso geändert wie die Ansprüche möglicher Käufer. Welche Erwartungen stellt beispielsweise eine Familie heutzutage an ein Haus?

**Mitbewerber-Check** Was wird noch angeboten? Sind die Angebotspreise realistisch oder wegen falscher Maklerversprechen und überzogener Eigentümergebieten übersteuert?

**Bankenbewertung** Wie wird die finanzierende Bank des Käufers die Immobilie anhand der Unterlagen einschätzen? Und wie könnte ein Gutachter das Objekt bewerten?

**Strategie** Wie ist das Nachfrageverhalten für die Lage? Mit welcher Verkaufsstrategie lässt sich hier die maximale Zahl an Kaufangeboten generieren?

All diese Fragen gehen die Experten Ihrer HeimatBank mit Ihnen durch und entwickeln daraus die



optimale Verkaufsstrategie – offen, fair und realistisch.

### Dynamisch und zielstrebig

Diese Erfahrung hat auch Anita Lepschy gemacht, die seit fast 30 Jahren VR-Bank-Kundin ist und ihr Elternhaus mithilfe unseres Immobilienmaklers Herbert Trumm binnen kurzer Zeit zu einem Preis verkaufte, der sie selbst überraschte. „Herr Trumm zeigte von Anfang an viel Dynamik, ist zielstrebig, dabei aber nie zu geschäftsmäßig“, lobt sie. „Für all unsere Fragen hat er sich viel Zeit genommen und war immer erreichbar.“

Dass das Haus schließlich an eine Familie mit zwei kleinen Kindern – Maximilian und Anna – ging, freute Anita Lepschy ganz besonders: „Auch unsere Mutter hieß Anna. War das nicht das perfekte Omen?“

Vereinbaren Sie jetzt telefonisch Ihren persönlichen Termin für eine Analyse Ihrer Immobilie unter 09071 581-2402 oder schreiben Sie eine E-Mail an [immobilien@vr-dm.de](mailto:immobilien@vr-dm.de).

# Leistungsgarantie der Heimatexperten

Die acht Heimatexperten der VR-Bank Donau-Mindel sind weit mehr als nur Ihre Makler, sondern stehen während des gesamten Verkaufsprozesses an Ihrer Seite: von der ersten Analyse über den Weg zum Notar bis zur Übergabe. Das ist unsere Leistungsgarantie.

**Recherche** Wir ermitteln Wert und Verkaufspotenzial Ihrer Immobilie, prüfen die Grundrisse und berechnen die Wohnfläche. Außerdem kümmern wir uns um Papiere wie den Grundbuchauszug, Nebenkostenabrechnungen und Energieausweis.

**Werbeunterlagen** Um die richtige Zielgruppe ansprechen zu können, erkunden wir, welche

Schulen, Freizeitangebote und Einkaufsmöglichkeiten es in der Umgebung gibt und wie die Verkehrssituation aussieht. Auf dieser Basis verfassen wir ein Exposé, das gedruckt und online verbreitet wird. In einer Fotoproduktion und einer 360-Grad-Tour präsentieren wir Ihr Objekt von seinen schönsten Seiten.

**Marketing** Von Anzeigen in Zeitungen, auf Online-Plattformen und auf unserer Firmen-Website über Flyer und Online-Mailings an vorgemerkte Kunden bis zum Schau-Exposé im Fenster der Bank unternehmen wir alles, um Ihre Immobilie optimal zu vermarkten.

**Besichtigung** Wie zeigt sich Ihr Objekt im besten Licht? Lassen

Sie sich von unseren Experten bei der Präsentation Ihrer Immobilie beraten. Wir koordinieren außerdem Besichtigungstermine und übermitteln Ihnen das Feedback der Interessenten.

**Verkauf** Auch bei den Verkaufsverhandlungen mit allem, was dazugehört – von der Bonitätsprüfung bis zum Notartermin –, begleiten die Heimatexperten Sie kompetent und zuverlässig.

**Übergabe** Wenn Ihr Objekt dann verkauft ist, kümmern wir uns gern um das Übergabeprotokoll und die Schlüsselübergabe. Wir unterstützen Sie beim Auszug – und auf Wunsch selbstverständlich auch bei der Suche nach Ihrem neuen Zuhause.





# Fürsorge und Vorsorge für den Ruhestand

Von der betrieblichen Altersversorgung (bAV) profitieren Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen. Die Experten der HeimatBank erklären das Modell.

Wer im Alter frei von finanziellen Sorgen leben will, darf sich längst nicht mehr allein auf die gesetzliche Rente verlassen, sondern sollte sich frühzeitig über weitere Bausteine der Altersvorsorge Gedan-

ken machen. Zu den besonders attraktiven Bausteinen gehört die betriebliche Altersvorsorge (bAV), die über viele Jahre hinweg bei überschaubarem Einsatz einen wichtigen Beitrag zur finanziel-

len Absicherung im Alter leistet. Seit 2018 sind Arbeitgeber sogar gesetzlich dazu verpflichtet, ihren Mitarbeitern eine bAV anzubieten, die es ihnen ermöglicht, einen Teil ihres Brutto-Einkommens in eine

Rentenversicherung einzuzahlen und damit auch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge zu sparen.

## Weniger Sozialabgaben

Auch der Arbeitgeber zahlt bei diesem Modell weniger Sozialabgaben und muss diesen Vorteil seit 2019 an den Arbeitnehmer weitergeben, was den Beitrag zur bAV zusätzlich erhöht. Nicht zuletzt sind Unternehmen mit einem attraktiven bAV-Konzept für Fachkräfte besonders interessant. Schließlich signalisiert der Arbeitgeber damit, dass seine Belegschaft ihm wichtig ist und er sich als „Fürsorger“ sieht. Bei der VR-Bank Donau-Mindel stehen die Experten Laura Kristen und Angelo Pires Arbeitgebern und Arbeitnehmern in allen Fragen

zur bAV zur Seite und erarbeiten zusammen mit den Fachleuten der R+V Versicherung einen passenden Rahmen für die bAV des jeweiligen Unternehmens und seiner Mitarbeiter. „Wir informieren und beraten da, wo es für Sie bequem ist“, verspricht Laura Kristen: „an Ihrem Arbeitsplatz, zu Hause oder in unseren Filialen. Außerdem sind Ihre Ansprechpartner während der gesamten Laufzeit der Rentenversicherung persönlich für Sie erreichbar.“

## Individuelles Konzept

Dabei werden die persönliche Lebenssituation, die Verhältnisse und Ansprüche jedes einzelnen Mitarbeiters berücksichtigt und in ein individuelles bAV-Vorsorgekonzept eingearbeitet. Doch auch

das ist nicht in Stein gemeißelt, denn wer weiß mit Mitte zwanzig schon, wie sich das Leben entwickeln wird.

„Das Vorsorgekonzept ist lebendig und flexibel“, erklärt Angelo Pires. „Das bedeutet, dass der Kunde künftig auf neue Möglichkeiten, Anpassungen und Veränderungen aufmerksam gemacht wird, wenn beispielsweise eine Gehaltserhöhung oder Familienzuwachs ins Haus steht.“ Das heißt, die bAV kann immer wieder nachjustiert und angepasst werden und bleibt damit so dynamisch wie das Leben selbst.

In einem Video informieren die HeimatBank-Spezialisten umfassend über die Vorzüge der bAV (siehe QR-Code rechts).



## Rechtsanwalt Alexander Heil

Ihr Ansprechpartner für das Bau- und Architektenrecht seit dem 01.04.2021 in Dillingen an der Donau

- papierlos & digital
- Prüfung von Verträgen
- Unterstützung in öffentlich-rechtlichen Verfahren rund um die Baugenehmigung
- Unterstützung in vergaberechtlichen Angelegenheiten
- Bau- und Abnahmebegleitung
- Durchsetzung von Mängelansprüchen
- Durchsetzung von Werklohnansprüchen
- Einstweilige Rechtsschutzverfahren



# SPARWOCHE 2021

25.10.–05.11.2021

In allen  
Geschäftsstellen



**Sparschalter mit piratenstarken Geschenken für fleißige Sparer**

Du möchtest wissen, ob der FreakyFriday 2021 stattfindet? Dann schau am besten gleich mal auf unseren Social-Media-Kanälen vorbei:

- Facebook: VR-Bank Donau-Mindel / VR-One4You
- Instagram: @vrbankdonaumindel / @vrone4you1



**VR-Bank  
Donau-Mindel eG**

Meine HeimatBank • [heimat-bank.de](http://heimat-bank.de)

# Ein Beruf mit viel Potenzial

Vor einem Jahr hat Gina-Maria Köpf ihre Ausbildung zur Servicefachkraft für Dialogmarketing begonnen. Sie ist von ihrer Berufswahl begeistert.

In meinem ersten Ausbildungsjahr habe ich viele Bereiche der HeimatBank kennengelernt, unter anderem Kundenberatung und Service. Die meiste Zeit habe ich im Service- und Beratungszentrum verbracht.

Der Schwerpunkt in meinem Beruf ist die Kommunikation mit den Kunden. Die Anliegen – z. B. Auskunft zum Kontostand oder Fragen zum Online-Banking – werden von uns über Telefon, Chat, Mail, Video sowie im persönlichen Gespräch beantwortet.

Die Ausbildung bei der Bank ist ganz besonders vielseitig: Ich werde in meinem Beruf ausgebildet, erlebe aber auch sämtliche Bereiche wie Bank-Auszubildende. Abwechslungsreicher geht's nicht! 😊 Wir arbeiten übrigens sehr digital: Alle Azubis werden mit iPads ausgestattet 😊

## Gute Zukunftsaussichten

Nach dem Ende meiner zweijährigen Ausbildung zur Servicefachkraft kann ich in einem weiteren Jahr den Abschluss zur Kauffrau für Dialogmarketing machen. Danach bietet die Arbeit in der Bank viele Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln.

## Teampayer gesucht!

Du hast Freude am Umgang mit Menschen, bist kommunikativ und zudem ein Teampayer? Wenn du außerdem einen qualifizierten



Gina-Maria Köpf

Mittelschulabschluss hast und Digitalisierung für dich mehr als nur WhatsApp bedeutet, dann nichts wie los mit deiner Bewerbung. Bei der HeimatBank zählen nicht nur Schulnoten – mit einer gesunden Portion Mut, Neugier und Selbstbewusstsein bist du bei der HeimatBank genau richtig. Am besten bewirbst du dich gleich online. Mein Ausbilder Christoph Steur freut sich über deine Bewerbung.

## Die Ausbildung

- ◆ 2 Jahre Ausbildungszeit (nächster Ausbildungsbeginn: 1. September 2022)
- ◆ Duale Ausbildung (In der Bank und der Berufsschule)
- ◆ regelmäßige interne Schulungen
- ◆ überdurchschnittlich hohe Ausbildungsvergütung
- ◆ optimale Prüfungsvorbereitung
- ◆ Ausstattung mit eigenem iPad
- ◆ krisensicherer Arbeitsplatz
- ◆ hohe Übernahmewahrscheinlichkeit nach Abschluss der Ausbildung
- ◆ hervorragende Entwicklungs- und Karrierechancen nach der Ausbildung
- ◆ 30 Tage Urlaub pro Jahr (+ 24. und 31.12.)

Bewerbung online:  
[www.vr-dm.de/karriere](http://www.vr-dm.de/karriere)



## Ein paar Fakten zu Gina-Maria Köpf

3 Hashtags, die mich beschreiben:  
[#tollpatschig](#) [#immer hungrig](#) [#tierlieb](#)

Mein Motto:

**Glaube nicht alles, was dir erzählt wird.**

Ich kann nicht ohne ...  
... **meine Familie**

Lieblingsessen: **Pizza und Pasta**  
Lieblingsplatz: **Mitten in Paris**

# Ein Jahr mit Zahnpirat Paul

Vor einem Jahr ist Zahnpirat Paul bei der HeimatBank vor Anker gegangen und hat seitdem viel erlebt. Weitere Bilder seht ihr in seinem Online-Fotoalbum: [www.vr-dm.de/paul](http://www.vr-dm.de/paul)



Noch vor seinem ersten öffentlichen Auftritt begrüßte Zahnpirat Paul die neuen Auszubildenden der VR-Bank Donau-Mindel zum Ausbildungsstart 2020.



Gespannt lauschten die Kleinen im Kindergarten Kids & Company in Günzburg, als Zahnpirat Paul ihnen aus seinen Abenteuern vorlas.



In der Adventsschau von Pflanzen Spengler in Dillingen ließen sich Zahnpirat Paul und Nina Nussknacker am Fotopoint im Sessellift ablichten.



Wer die Zahnkarte vorlegt, kann große Sprünge machen, denn beim LH-Hüpfburgverleih gibt's 10 % Rabatt.



Wenn Paul das Fernweh plagt, blickt er vom Aussichtsturm aus übers Donaumoos.



Bei Uhren und Schmuck Steur in Dillingen/Gundelfingen hat Paul Gutscheine über 5 Euro (ab 30 Euro Einkauf) bzw. 10 Euro (ab 50 Euro Einkauf) für seine Zahnpiraten-Sparer gekapert.



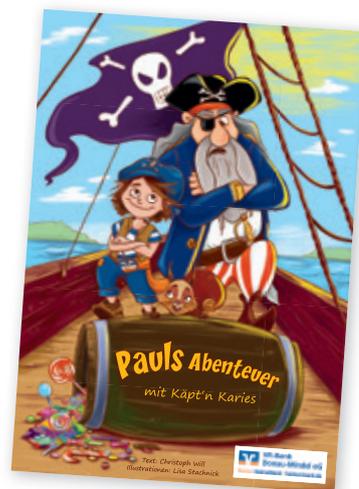
Ein Täschchen gratis zum Kommunionkleid – bei diesem Angebot von Ros'n'Rot in Gundelfingen für Zahnpiraten-Sparer wäre Paul selbst gerne Kommunionkind.

## Notizen aus Pauls Logbuch

- ◆ Hurra! Mein Kinderbuch „Pauls Abenteuer“ gibt's jetzt auch als Hörbuch – zum Beispiel für langweilige Autofahrten. Ihr könnt es kostenlos auf der Homepage der HeimatBank downloaden.
- ◆ Ich mache Filmkarriere – erst einmal in einem kurzen Video (siehe QR-Code rechts unten), aber Hollywood ruft bestimmt bald an. Wenn ihr den Clip gesehen habt, könnt ihr auch die Frage zu unserem Gewinnspiel

(unten) ganz leicht beantworten und mit etwas Glück einen von drei tollen Preisen gewinnen.

- ◆ Ein Bild von einem Piraten: Druckt euch die kostenlosen Ausmalbilder auf der Homepage der HeimatBank aus. Ich freue mich über jedes Bild, das ihr mir schickt und antworte persönlich – Piraten-Ehrenwort!
- ◆ In der Weltspartwoche lohnt sich der Besuch in eurer HeimatBank besonders: Dann gibt's Geschenke von mir für meine Zahnpiraten-Sparer-Crew. Bringt eure Spardose vorbei und holt euch einen Zahnputzbecher, eine Brotdose oder ein Puzzle mit Zahnpiratenmotiv ab!



- ◆ Von meinen Abenteuern mit Käpt'n Karies erzähle ich euch in meinem neuen Bilderbuch: Das Titelbild oben soll euch schon ein bisschen neugierig machen. Lasst euch überraschen!

## Mit Pauls Video gewinnen!

In seinem Video (siehe QR-Code) erklärt Zahnpirat Paul alles rund ums Zahnpiraten-Sparen. Schau's dir an und gewinne mit etwas Glück einen von drei piratenstarken Preisen.

### Pauls piratenstarke Preise

- 1. Preis:** Die Zahnpiratenhüpfburg steht einen Tag lang bei dir zu Hause, in deinem Kindergarten, deiner Schule oder bei deinem Verein.
- 2. Preis:** Eine Toniebox mit Piraten-Kreativtonie
- 3. Preis:** Eine Zahnpiraten-Motivtorte von der Bäckerei Zinner für deinen nächsten Geburtstag oder deine Piratenparty

Teilnahmebedingungen:

Die richtige Antwort kannst du per Mail an [info@vr-dm.de](mailto:info@vr-dm.de) oder mit der Post an uns senden. Natürlich kannst du sie auch persönlich bei uns abgeben. **Einsendeschluss ist der 30.11.2021.** Von der Teilnahme ausgeschlossen sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VR-Bank Donau-Mindel eG, deren Angehörige sowie die der Verbundpartner. Unter allen Einsendungen werden die Gewinner durch Los ermittelt. Nach der Ziehung werden die Gewinner/innen benachrichtigt. Ihre Adressdaten werden ausschließlich zum Zweck der Gewinnermittlung erhoben und von uns nicht gespeichert. Mit der Teilnahme am Gewinnspiel erklärst du dich im Gewinnfall automatisch mit einer Veröffentlichung deines Namens und deiner Fotos in Pressemitteilungen der Bank, auf unseren Social-Media-Kanälen und auf [www.vr-dm.de](http://www.vr-dm.de) einverstanden. Für minderjährige Teilnehmerinnen und Teilnehmer ist das Einverständnis der Eltern erforderlich.



## Preisfrage

Welche Farbe hat die Schatztruhe im Film?

- a) Silber
- b) Blau
- c) Gold

Hier geht's zum Film:  
einfach QR-Code mit dem  
Smartphone scannen.





Max Wedelek, Michael Niederwieser und Michael Mis (von links nach rechts)

# Hier kommt die Werbung so richtig in Fahrt

Werbung auf kleinen Monitoren im Taxi: Das ist die Idee hinter taxamedia, einem Start-up von drei Freunden in Leipzig.

Aus dem Fenster schauen, Small-talk mit dem Fahrer, die Nachrichten auf dem Handy checken – viel mehr gibt es auf einer Taxifahrt nicht zu tun. Diese Erfahrung hat auch Max Wedelek aus Leipzig gemacht. Als der 28-jährige Lackierermeister und Betriebswirt ein Taxiunternehmen gründete, erinnerten er und seine Freunde Michael Niederwieser und Michael Mis sich an einen Urlaub in New York: Dort hatten sie während ihrer Taxifahrten Werbeclips auf kleinen Monitoren gesehen.

Dieses Konzept müsste doch auch in Deutschland funktionieren, überlegten die drei und bündelten ihre Erfahrungen. Michael Niederwieser (28) aus Leipzig trug sein Know-how als Industriemeister Metall mit einem Bachelor in Internationaler Energiewirtschaft bei, IT-Spezialist Michael Mis (31) aus Günzburg nahm sich der Software an. Eine Taxifahrt dauert im Durchschnitt 15 Minuten, ermittelten die taxamedia-Gründer; in dieser Zeit würden die Displays und die darauf gezeigte Werbung tatsäch-

lich wahrgenommen, und das bis zu 1000-mal im Monat. Vier von fünf Fahrgästen seien Ortsansässige, meist konsumorientiert und einkommensstark – mithin eine attraktive Zielgruppe für die Firmen der Region. Die übrigen Taxikunden, die auf geschäftlichen oder privaten Reisen nur kurz in der Gegend blieben, seien besonders interessiert an Informationen über Restaurants oder Veranstaltungen, erklärt Michael Niederwieser. Anhand dieser Marktanalyse entwickelte das Gründertrio sein

Start-up, experimentierte mit unterschiedlichen Monitoren und Halterungen und optimierte nach und nach die Software, die inzwischen komplett von Michael Mis programmiert wird.

### Dreimonatige Testphase

Die Kunden können wählen, ob ihre Werbung 24 Stunden am Tag, nur von 6 bis 22 Uhr oder aber gezielt während der Nachtstunden gezeigt werden soll. Auf Wunsch unterstützt taxamedia sie beim Erstellen der Videoclips. Die ersten

Displays wurden 2019 installiert und drei Monate lang getestet, bevor 2020 Taxen in Burgau und Dillingen und 2021 in Neu-Ulm und Ulm mit dem System ausgestattet wurden.

Im Dezember 2020 bezog taxamedia Räume im Areal Digital in Leipheim. Dort arbeiten die drei Jungunternehmer nicht nur am Ausbau des bestehenden Konzepts, sondern denken schon weiter – und größer: z. B. an Displaylösungen für Schaufenster und Verkaufsräume, die bei möglichst geringen Investitionskosten und minimalem Aufwand größtmöglichen Nutzen versprechen. Außerdem suchen sie nach Partnern, die das taxamedia-System in neuen Regionen etablieren wollen, und nach Werbeagenturen vor Ort, die Interesse an einer Kooperation haben.

**taxamedia GmbH**  
 Bildeichweg 4/20  
 89340 Leipheim  
 Telefon (08221) 2 00 36 88  
[www.taxamedia.de](http://www.taxamedia.de)



1



2

- 1 Im Areal Digital in Leipheim hat das Start-up taxamedia seinen Sitz.
- 2 Information und Unterhaltung während der Taxifahrt bieten die Werbeclips auf den taxamedia-Monitoren.



Kleider für  
**DIE BRAUT**

**BALLNACHT**

**COCKTAILPARTY**

**KOMMUNION**

**ROS N ROT**  
 NEU IM ROSENSCHLOSS  
 GUNDELFINGEN

**www.rosnrot.de**  
 Do 14 - 19 Uhr Fr 10 - 18 Uhr Sa 10 - 14 Uhr  
 Und nach Terminvereinbarung unter 0160 911 368 65



Brauer Benedikt Deniffel und sein Berater André Schipp von der VR-Bank Donau-Mindel stoßen mit der HeimatHalbe auf die erfolgreiche Kooperation an.

Benedikt Deniffel, ein junger Brauer aus Lauingen, mischt mit seinen Bieren die Szene auf. Er braut auch die HeimatHalbe für die VR-Bank Donau-Mindel.



# Ein Prost auf die Heimat

Die HeimatHalbe für die Heimat-Bank: Die VR-Bank Donau-Mindel hat seit Neuestem ihr eigenes Bier, das bei Veranstaltungen ausgeschenkt und Geschäftspartnern oder Jubilaren als Präsent überreicht wird. Das exklusive Helle wird in der kleinen Brauerei Brau-Madl in Lauingen produziert, deren Gründer Benedikt Deniffel innerhalb kurzer Zeit Schwung in die regionale Bierszene gebracht hat. Der 30-jährige Jungunternehmer setzt auf Qualität statt auf Dumpingpreise. Seine Biere dürfen sechs Wochen lang reifen, um ihren Geschmack zu entwickeln, und werden nicht pasteurisiert.

„Das ist nicht nötig, wenn man Bier brauen kann“, meint Deniffel selbstbewusst.

## Anfänge in der Waschküche

Er hat Brautechnologie gelernt, nach einigen Jahren als Brauer und Mälzer jedoch im Vertrieb eines Unternehmens für Wasserdesinfektionsanlagen angeheuert, für die er nach wie vor arbeitet. Nebenher begann er wieder zu brauen – anfangs in der elterlichen Waschküche. 2018 stürzte er sich dann neben seiner Vertriebstätigkeit ins Abenteuer Selbstständigkeit, tatkräftig unterstützt von seiner

Partnerin Lisa Habermann. Er pachtete die Räume einer ehemaligen Metzgerei neben dem Lauinger Salzstadel und produzierte dort sein Original Hell, ein hopfenbetontes Dunkles und Weißbier. Die Biere lieferte er an Gasthäuser und Restaurants in der Umgebung. Wie aber sollte die Brauerei heißen? „Meine Idee war, im rückläufigen Biermarkt die Frauen als neue Zielgruppe in den Blick zu nehmen“, erklärt Deniffel: „So kamen wir auf BrauMädle, und daraus wurde das sprachlich rundere BrauMadl.“ Den Laden, in dem einst Wurst und Fleisch verkauft worden waren,

gestaltete er mit Freunden zu einer gemütlichen Bierwirtschaft um. Die Einrichtung von der Holzverkleidung an den Wänden bis zu Bänken und Theke entstand zum größten Teil im Eigenbau. Die neue Kneipe im Stadtzentrum wurde nach der Eröffnung im September 2019 sofort angenommen, denn „in Lauingen gehen die Leute gerne aus“, wie Deniffel weiß.

### Kreativ durch die Pandemie

Doch dann kam die Pandemie. Die Kneipe musste schließen – ebenso wie all die Restaurants und Gastwirtschaften, die das BrauMadl-Bier ausschenken. Benedikt Deniffel gibt zu, dass er da „einen Tag lang einen Durchhänger gehabt“ habe: „Aber dann ist mir die Idee mit dem Lieferservice gekommen.“

#### BrauMadl Brauerei

Herzog-Georg-Straße 23  
89415 Lauingen  
Telefon 0151 112 196 47  
[www.braumadl.de](http://www.braumadl.de)

Deniffel kaufte Flaschen, füllte sein Bier ab, brachte es den Kunden nach Hause und belieferte Lebensmittel- und Getränkemärkte, sodass er nicht mehr komplett von der Gastronomie abhängig war. Als dann im Sommer 2020 die Corona-Inzidenzen fielen, stellte der Brauer innerhalb weniger Tage einen Biergarten bei der Schlossmühle im Luitpoldpark auf die Beine, der auch in diesem Jahr wieder die Lauinger und Ausflügler aus der Umgebung anzog. Mit seinem Engagement knüpft



Deniffel an die Tradition der Familie seiner Freundin an: „Lisas Urgroßeltern gehörte die Kannenbrauerei in Lauingen“, sagt er. Aber auch eine andere Tradition will er wieder aufleben lassen: „Brauer haben sich immer sozial engagiert.“ Deshalb will auch er eines Tages seinen Beitrag für die Gemeinschaft leisten – „vielleicht mit einer Stiftung“, überlegt er.



## GARTEN - UND INDUSTRIEZÄUNE

Ihr Ansprechpartner für Zäune und Tore im Gewerbe- und Privatbereich

## SICHTSCHUTZ-LÖSUNGEN

aus WPC, Aluminium, Stein, Holz und Gabionen

## TIERGEHEGE UND VOLIERENBAU

Ihr Ansprechpartner für zoologische Gärten, Züchter und Tierhalter

**vom Profi**  
**Hotline**  
**09073 3948**

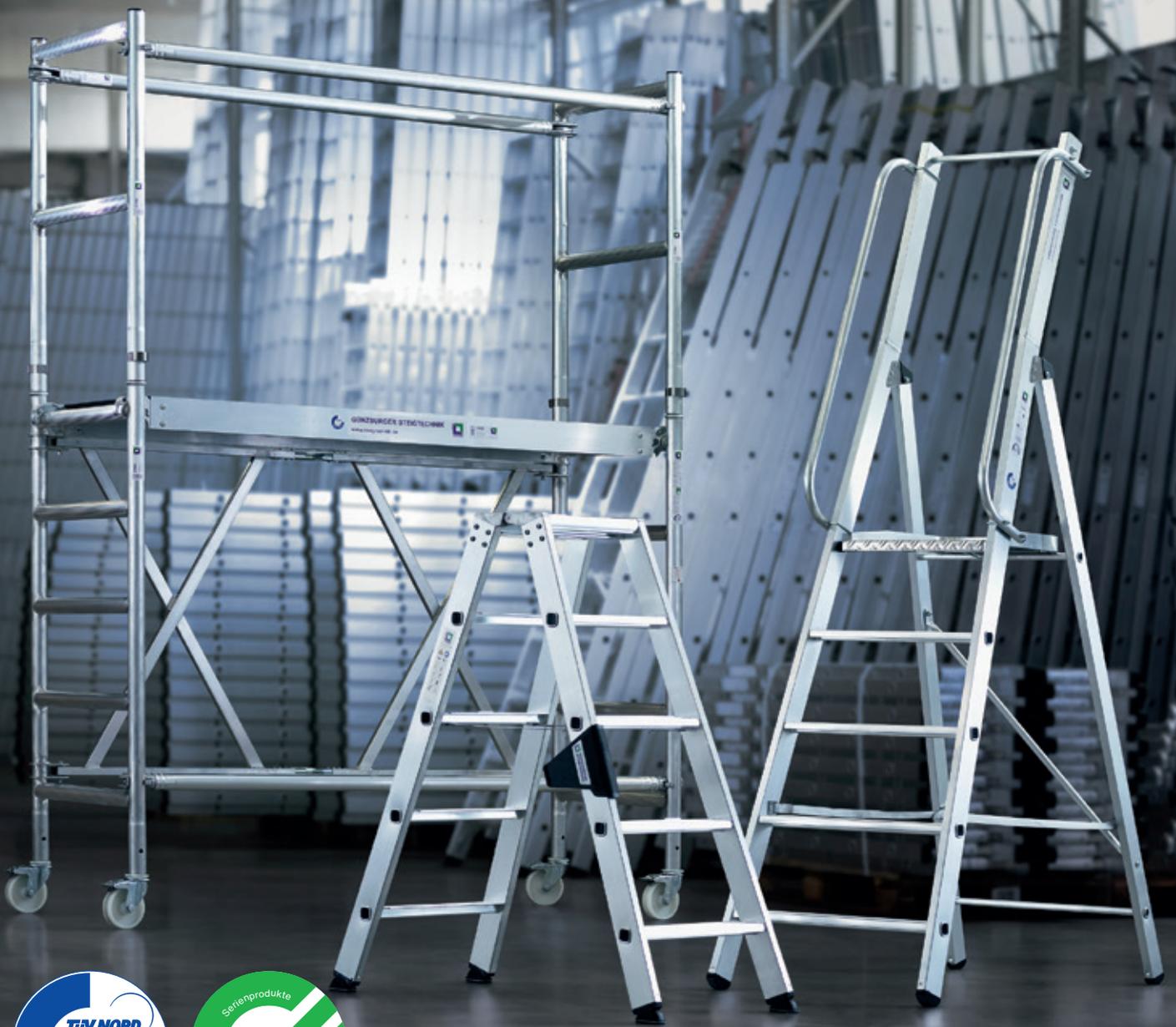
**Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserem Freigelände und beraten Sie gerne!**

Industriestraße 31 · 89423 Gundelfingen  
[www.weidezaunprofi.de](http://www.weidezaunprofi.de)

# WEIDEZAUNPROFI

PLANUNG · BERATUNG · MATERIALLIEFERUNG · MONTAGE





## Sicherheit. Made in Germany.

Ob einfache Leiter, Rollgerüst oder individuelle Sonderkonstruktion – wir haben stets die optimale Steigtechnik-Lösung parat.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserem Kunden-Beratungszentrum.

- Steigtechnik
- Sonderkonstruktionen
- Rettungstechnik
- Service

[www.munk-group.com](http://www.munk-group.com)



Ferdinand Munk

Wir haben einen klaren und wichtigen Auftrag. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen sorgen wir für „Sicherheit. Made in Germany“.

  
GROUP



**Informiert sein  
und jeden Monat  
500,- Euro gewinnen.**

**Morgen kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**



Holen Sie sich **pfiffige Tipps** und **wertvolle Informationen** direkt nach Hause.

Unser kostenloser HeimatBank-Newsletter mit aktuellen Themen, speziellen Angeboten und interessanten HeimatGeschichten.

Bleiben Sie informiert und unterhalten von der bunten Themenauswahl.



Anmeldung und Teilnahmebedingungen unter  
**[vr-dm.de/newsletter](http://vr-dm.de/newsletter)**

 **VR-Bank  
Donau-Mindel eG**  
*Meine* HeimatBank • [heimat-bank.de](http://heimat-bank.de)