

22. Mitgliedermagazin der Volksbank Emstal eG

Der Emstaler

Ruhe bewahren –
auch in Krisenzeiten

Interview mit Kundenberater
Frank Ludden Seite 3

Teamlösung

Informationen zum neuen
KundenServiceCenter Seite 4

3 Geschichten,
3 Ungewissheiten
3 Hoffnungen

Unsere Kunden berichten von
Ihren Corona-Erfahrungen Seite 6



Liebe Leserinnen und Leser,

in unserem ersten Emstaler, Anfang des Jahres, stellten wir uns die Frage, welche Veränderungen in 2020 anstehen? Drei Monate später sind wir selbst (nicht ganz freiwillig) zu Pandemie- und Hygieneexperten geworden, kennen Infektions- und Reproduktionszahlen und haben detaillierte Quarantäne- und Krisenpläne konzipiert. Das Corona-Virus hat unseren Alltag verändert.

Derzeit wird viel darüber diskutiert, wann unsere Gesellschaft wieder zurück zur „Normalität“ findet. Doch diese Krise wird uns prägen. Corona beschleunigt die Digitalisierung: So nutzen immer mehr Kunden unseren Online-Service.

Aber die Krise verändert uns auch auf einer anderen Art und Weise: Trotz „Social Distancing“ rückt die Gesellschaft spürbar zusammen. Es sind kleine wie große Gesten: Junge Menschen gehen für Ältere einkaufen und in Eingangstüren hängen selbstgebastelte Plakate mit Grüßen und Wünschen.

Lassen Sie uns gemeinsam diese Solidarität, Hilfsbereitschaft und Unterstützung mitnehmen. Unsere Hoffnung bleibt, dass auch nach der Krise weiterhin das Miteinander im Mittelpunkt steht.

Bleiben Sie gesund!

Ihr Vorstand der Volksbank Emstal eG



Wilfried Freerks & Stefan Möhlenkamp-Röttger

In Zahlen: Corona-Auswirkungen bei der Volksbank Emstal eG*

1.944

Anrufe seit Einführung
des KundenServiceCenter

46,8 %

Mehr Anmeldungen
im Online-Banking

2049

Monatliche
App-Anmeldungen

3,3 %

Mehr Kartenzahlung

30,6 %

Mehr Webseitenaufrufe

Ruhe bewahren – auch in Krisenzeiten

„Eine Fahrt auf Sicht“, „Goldgräberstimmung“ oder „Corona-Crash“ – Phrasen und Sprachhülsen haben bei Börsenexperten Hochkonjunktur. In ihren Analysen bleiben sie dagegen gern allgemein. Keine einfache Zeit, um sein Geld sicher und gewinnbringend anzulegen. Auf der anderen Seite ist es so spannend wie schon lange nicht mehr und gleichzeitig, nach den Allzeithochs, vielleicht ein guter Augenblick, sich näher mit den Börsenmärkten zu beschäftigen. Ein Überblick über die Krise und Anlagechancen:

Was ist passiert?

Niemand hat es in der Form kommen sehen und niemand war darauf vorbereitet. In einer bis dato nicht dagewesenen Geschwindigkeit fallen die Kurse ins Bodenlose. Innerhalb von nur 30 Tagen ist der DAX in der Spitze um 40 % gefallen.

Glänzende Zeiten für die Krisenwährung „Gold“?

Sogar der Goldpreis konnte dem Abwärtssog im März nicht widerstehen. Dabei ist das schöne Edelmetall in unsicheren Zeiten besonders begehrt. Der Grund ist relativ simpel. In einer Panik wird alles verkauft und Gold ist da keine Ausnahme. Außerdem hatte der Goldpreis in den vorherigen Monaten gut

zugelegt – so konnten auch Profite realisiert werden. Dennoch sollten Panikverkäufe nicht als Vorbild gelten. Angst ist zu keiner Zeit ein guter Ratgeber! Im Anlagekonzept kann auch Gold seinen festen Platz haben, doch das Hauptaugenmerk sollte auf dem Wort „Konzept“ liegen. Nur mit einer Strategie, die die Bedarfe der Anleger im Blick behalten, lassen sich auch langfristig Gewinne erzielen.

Wie geht es nun weiter?

Seit der Tiefstände zu Beginn der Krise haben sich die Börsen etwas erholt. Dennoch spricht der Experte weiterhin vom „Bärenmarkt“, also von fallenden Kursen! Mit einer wirklichen Trendwende ist erst zu rechnen, wenn die Infektionszahlen nachhaltig zurückgehen. Es bleibt spannend zu sehen, wie sich die Wirtschaft im zweiten Quartal entwickeln wird. Vor allem für junge Sparer ergibt sich derzeit eine attraktive Einstiegssituation. Der berühmte „Cost-Average-Effekt**“ zeigt sich aufgrund der gefallen Kurse im besonderen Maße.

Deshalb der Rat:

„Gemeinsam mit unseren Kunden haben wir in den Beratungsgesprächen Anlagestrategien und -ziele festgesetzt. Wir können nur jeden ermutigen, an seinen Plänen festzuhalten“, meint der Vermögensberater Frank Ludden. Denn auch in Krisenzeiten gibt es gute Nachrichten: „Aus jeder Krise ist die Börse noch einmal stärker herausgekommen. Dies zeigte sich bei der „dot.com-Blase“ zur Jahrtausendwende und auch nach der Finanzkrise 2008!“

* Unter dem Cost-Average-Effekt versteht man die Tatsache, dass ein Anleger für einen gleichbleibenden Betrag bei fallenden Kursen mehr Anteile und bei steigenden Kursen weniger Anteile kauft. Damit erzielt der Anleger bei einem längerfristigen Fondssparplan einen günstigeren Durchschnittspreis.

„Aus jeder Krise kam die Börse gestärkter hervor“, erzählt Vermögensberater Frank Ludden.

*Vergleich: Datenauswertung von Februar und April 2020



Neues KundenServiceCenter wird in Corona-Zeiten zum ersten Ansprechpartner

TEAMLÖSUNG

Wenn die Ereignisse beginnen sich zu überschlagen, ist es in der Regel klug, einen kühlen Kopf zu bewahren, aber gleichzeitig auch die Tragweite der Situation zu erkennen und schnell zu reagieren. Das Corona-Virus sorgt für Verunsicherung – die Kunden haben Fragen rund um die Börse, um den bargeldlosen Zahlungsverkehr, um das Online-Banking und um die Finanzierung.

„Wir wollen als Hausbank und erster Ansprechpartner in dieser besonderen Situation für unsere Kunden da sein. Deshalb haben wir schnell reagiert und ad hoc ein KundenServiceCenter (KSC) realisiert“, erklärt Vorstand Wilfried Freerks. Ein Team zeichnet sich dadurch aus, dass jede(r) Einzelne in schwierigen Zeiten füreinander da ist – so wurde die Umsetzung zu einer Mannschaftsleistung par excellence. Innerhalb eines Tages stand die Technik und ein neues Team mit wechselnden Schichten. Soweit die Geschichte. Der erste große Sturm hat sich gelegt, aber die

Anfragen sind geblieben: Ein Blick hinter die Kulissen und direkt ins KundenServiceCenter.

Entlastung & Freiraum

Es ist 8:00 Uhr morgens, eine Kundin hat mehrmals ein falsches Passwort beim Online-Banking eingegeben. Die Frau am Telefon ist genervt von der eigenen Schusseligkeit. Anna Otten, die eigentlich Kundenberaterin im Beratungszentrum in Rüttenbrock ist, sieht die Sache gelassener. Drei Klicks weiter ist die Kundin freigeschaltet. „Über 60% der Anfragen kann ich direkt am Telefon mit unseren Kunden abstimmen. Wenn es um größere Anlage- oder Finanzierungsfragen geht, leite ich das Gespräch weiter an den persönlichen Berater. Hierdurch schaffen wir eine enorme Entlastung“, so Anna Otten. Klaus Klauen, Kundenberater in Lathen, kann da nur zustimmen: „In diesen besonderen Zeiten sind die Anfragen sehr unterschiedlich und facettenreich. Das KundenServiceCenter schafft den Freiraum, die Kunden zu begleiten, die momentan die größte Hilfe benötigen.“

„Die ungewohnte Arbeit fordert mich nochmal neu und auch das ist ein schönes Gefühl.“, berichtet Sven Dall.



Einfache Terminvereinbarung
Individuelle Terminvereinbarung mit unseren Beratern und Spezialisten.



Kompetente Beratung
Angebote Ihrer Volksbank Emstal eG und unserer Kooperationspartner.



Telefonbanking
Alles rund um Ihr Konto: Daueraufträge, Umsatzauskünfte und Überweisungen.



Rund um Ihre Karte
Beratung, Bestellung sowie Sperrung Ihrer VR-BankCard und Kreditkarten.



Online-Banking
Beratung und kompetente Sofort-Hilfe am Telefon.

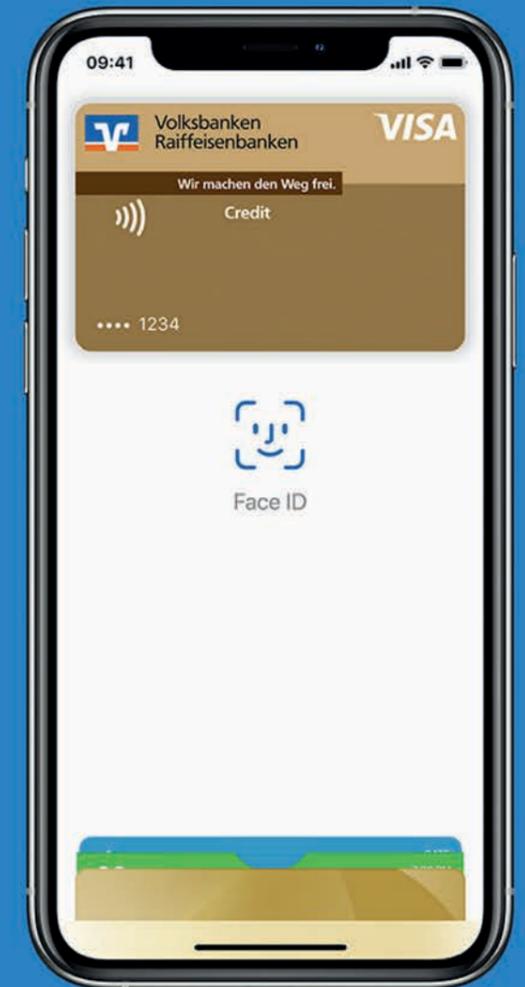
Zusammenhalten & anpacken

Nach zwei Stunden steht der „erste Schichtwechsel“ an. Drei „neue“ Kollegen übernehmen die Hörer. Einer von ihnen ist Sven Dall, normalerweise Geschäftsstellenleiter in Steinbild. „Jetzt heißt es zusammenhalten und anpacken. Die ungewohnte Arbeit fordert mich nochmal neu und auch das ist ein schönes Gefühl.“ Das Telefon klingelt weiterhin nonstop. Das TAN-Gerät eines Kunden funktioniert nicht mehr und er möchte aus gesundheitlichen Gründen derzeit die Bank nicht betreten. Gemeinsam wird die VR-Secure-App auf dem Smartphone geladen. Ein anderer Kunde interessiert sich aufgrund der Kurseinbrüche für das Aktiengeschäft. Ein Hinweis über die Online-Antragsstrecke auf der Website zum eigenen Depot reicht aus. Eine andere Kundin benötigt weitere Informationen zur Ratenstundung ihrer Finanzierung, da ihr Arbeitgeber Kurzarbeit beantragt hat und ein nächster interessiert sich für ein Immobilienobjekt, das zum Verkauf steht.

„Die Corona-Krise hat eine bestehende Entwicklung nur verschnellert. Die engagierte Arbeit der Kolleginnen und Kollegen hat uns gezeigt, wie positiv unser vorübergehendes KundenServiceCenter bereits angenommen wird. Deshalb werden wir unsere Technik verbessern, ein eigenes Team zusammenstellen und perspektivisch im Herbst mit dem finalen KSC unseren Kunden einen noch höheren Service bieten“, erklärt Wilfried Freerks. „Not“ macht erfinderisch: Hier zeigt sich die versteckte Kraft der Krise, wenn neue Ideen entstehen, alte Strukturen aufbrechen und Veränderungen im Team gelöst werden.

Hallo Apple Pay.

Ab sofort zahlen Sie mit Apple Pay ganz einfach, schnell und sicher im Geschäft, online und in Apps. Denn Ihre Mastercard oder Visa Karten sind ab jetzt in der Apple Wallet zu Hause.





3

Geschichten Ungewissheiten Hoffnungen

Die medizinische Forschung zum neuen Corona-Virus läuft weltweit auf Hochtouren. Rund um die Uhr arbeitet die Wissenschaft an Impfstoffen und Medikamenten, um die Pandemie möglichst bald ausbremsen zu können. Aber auch die nichtmedizinischen Folgen wie Quarantäne, Ausgangssperren und Verkaufsverbote haben Nebenwirkungen. Wie gingen und gehen die Geschäftskunden mit der Krise um? Drei Gespräche, drei Herausforderungen und dreimal die große Hoffnung auf ein gutes, baldiges Ende!



Regina Lucks:

Den Mut und die Hoffnung behalten

Auch in der Krise hat sie ein Lächeln für jeden Kunden auf den Lippen: Regina Lucks.

Positive thinking und Regina Lucks gehören zusammen wie die Ems zu Lathen. Offenherzig, empathisch und kreativ erfindet sie sich und ihr Unternehmen immer wieder neu. „Krisen motivieren mich, weil sie mich herausfordern, Dinge neu zu denken und meine Gewohnheiten aufzugeben“, erklärt die Geschäftsfrau. Doch während der Corona-Krise habe auch sie eine gewisse Verzweiflung gespürt.

Dennoch liegt für Regina Lucks nichts ferner, als „den Kopf in den Sand zu stecken“. Überschüssige Energie nutze sie, um über soziale Medien in Kontakt zu bleiben. So initiierte die Lathenerin einen Liefer- bzw. Abholservice und beteiligte sich an dem Gutscheinsystem vom MuT Lathen. „Eine tolle Idee, die ich einfach unterstützen muss!“

Teil der Einnahmen bleiben auf der Strecke
Seit Ende April darf ihr Geschäft nun wieder öffnen. Mit Plexiglasvorrichtungen hat sie individuelle

Schutzmaßnahmen umgesetzt, so dass auch eine Parfüm-Beratung mit Abstand gelingen kann. Dennoch blieb der gesamte Beauty- und Massagebereich über einen langen Zeitraum geschlossen – und damit auch ein Teil der Einnahmen auf der Strecke. Aber nicht nur das: „Wenn ein langjähriger Kunde beispielsweise mit Hautproblemen vor mir steht und ich darf nicht helfen – das widerspricht in Gänze meiner eigentlichen Natur.“

Gesichter hinter Masken versteckt

So empfinde sie die Zeit als sehr kraftraubend, erklärt Regina Lucks: „Der Kontakt mit meinen Kunden erfüllt mich, ich brauche die Kommunikation. Auch wenn die Gesichtsmasken ein sinnvoller Schutz bedeuten, fehlt mir die Mimik. Ich erkenne nicht, ob ein Kunde lacht oder ob ihn etwas bedrückt. Es bleibt einfach eine Situation, an die ich mich nur schwer gewöhnen kann. Angst kann einen Menschen lähmen, ich hoffe einfach, dass wir alle unseren Mut und unsere Hoffnung behalten.“





Norbert Fehrmann:

Die Anerkennung für einen besonderen Beruf

„Es lastet eine riesige Verantwortung auf dem Personal“, so Norbert Fehrmann vom Pflegedienst Salutas.

Sie sind die Helden dieser Krise. Gerade der Pflegeberuf, der jahrelang um Anerkennung gekämpft hat, wird von der Politik und den Medien gelobt, gewürdigt und gerühmt. Doch wie sieht es im Pflegealltag wirklich aus? Für den Geschäftsführer des Pflegedienstes Salutas in Lathen sind Extremsituationen eher die Normalität, aber diese Krise hat auch seinen Alltag um 180 Grad verändert.

Norbert Fehrmann ist selbst ausgebildeter Krankenpfleger. In solchen Ausnahmesituationen unterstützt er seine 90 Mitarbeiter/innen wo er kann und wo es muss. Wenn schon im „normalen“ Alltag der Fachkräftemangel zu Buche schlägt, wird er nun zu einer Bewährungsprobe. „Momentan hat sich die Situation zum Glück etwas beruhigt. Wir hatten Pflegekräfte, die im Ausland im Urlaub waren und sich danach erst einmal in Quarantäne befanden.“

Mit Ungewissheiten kämpfen

Wer die Geschäftsstelle betritt, muss sich zunächst die Hände desinfizieren. Die Hygienestandards sind insgesamt hoch, trotzdem bleibt auch bei den größtmöglichen Schutzmaßnahmen ein Restzweifel: „Der Pflegeberuf ist nichts für zartbesaitete, vor allem jetzt haben die Mitarbeiter mit einer neuen Ungewissheit zu kämpfen. Was ist, wenn ich infiziert bin und meine Patienten anstecke?“ Eine riesen Verantwortung lastet auf dem Pflegepersonal, bei

der Grundpflege den Schutz zu wahren. „Jeder, der mit einer Schutzmaske einkauft, weiß, wie anstrengend das Atmen durch eine Gesichtsmaske ist. Auch schwere körperliche Arbeit prägt unseren Alltag – und das bringt meine Mitarbeiter mit den Schutzmaßnahmen an die Belastungsgrenze.“

Zeit für Gespräche

Neben der Ansteckungsgefahr ringt Norbert Fehrmann mit der Sorge um die soziale Vereinsamung. „Wir haben Besucherfenster in den Senioren-WG's eingerichtet, damit die Familien nicht den Kontakt verlieren. Außerdem planen wir momentan mehr Zeit für Gespräche mit unseren zu pflegenden Patienten ein. Denn wir sind manchmal die Einzigen, die in dieser Krise vorbeischauchen dürfen.“

Die Allgemeinheit denkt, dass gerade Pflegeunternehmen von dieser Krise profitieren. Doch dem ist leider nicht so: „Unsere Dienstleistung teilt sich in die Bereiche Pflege, Betreuung und Hauswirtschaft auf. Viele Familien sind zu Recht vorsichtig und versuchen diese Leistung selbst zu organisieren. Somit verzeichnen auch wir große Verluste.“

Auf die Frage, was er sich für die Zukunft wünscht, hat Norbert Fehrmann sofort eine Antwort parat: „Dass unser Beruf auch nach der Krise die Anerkennung behält und unsere Region bleibt, was sie ist: Schön und sicher zugleich.“

Was macht ein Gastronom, wenn er seine Gastwirtschaft nicht öffnen darf? Er nutzt die Zeit, um Dinge zu erledigen, die seit Jahren angedacht waren, aber immer etwas Wichtigeres dazwischengekommen ist. Deshalb war im Hause Weymann in Oberlangen während des Öffnungsverbotes Langeweile Fehlanzeige. „Ich war abends zuhause und konnte meine Kinder ins Bett bringen, so hatte die Situation auch was Schönes.“, meint Michael Weymann mit einem Augenzwinkern.

Gemeinsam mit seinem Vater Walter Weymann führt er durch den leeren Festsaal. „Unser Terminkalender war in diesem Sommer mit Hochzeiten, Familienfeiern und Geburtstagen sehr gut gefüllt. Die meisten Feierlichkeiten wurden bereits abgesagt oder werden noch“, erklärt der Gastronom.

Mit einem Blick durch die hinteren Fenster des Saals auf den grünblühenden Biergarten, der von der Sonne beschienen wird, führt Michael Weymann seine Aufzählungen weiter: „Unser Sommerfest ist auch gestrichen und unser beliebtes Spargelessen findet in einer anderen Form statt. Somit geht die Krise alles andere als spurlos an uns vorbei.“

Speisen, Getränke, Geselligkeit

Doch der Gastronom bleibt auch in der momentanen Situation realistisch: „Unsere Erfolgsformel ist „Speisen, Getränke, Geselligkeit“ – das ist einfach mit Abstandsregelungen und Gesichtsmaske nur sehr schwer umsetzbar“, weiß Michael Weymann. „Ausgehen, sich mit Freunden und Bekannten treffen, ist für den gesellschaftlichen Zusammenhalt in einem Ort bestimmt wichtig, trotzdem müssen erst die Grundbedürfnisse stimmen, bevor wir mit gutem Gewissen wieder öffnen.“

Nach vorne schauen

Die Veränderungen in der Gastronomielandschaft stimmen Vater und Sohn nachdenklich. Betriebe, die nun vor einem Generationswechsel stehen, werden es sich sehr gut überlegen, ob sie das Risiko auf sich nehmen. Auch die Reduzierung der Mehrwertsteuer auf sieben Prozent haben bei einem geschlossenen Betrieb zunächst natürlich keine Relevanz. „Klar, es fehlen Einnahmen, mit denen wir zu Beginn des Jahres geplant haben. Aber wir schauen nach vorne und haben uns Konzepte überlegt, wie wir Hygienestandards einhalten können.“, versichert das Weymann-Gespann. Nur zu gut hat man den leeren Gastraum, Festsaal und auch den Biergarten mit vielen Gästen in ausgelassener Stimmung vor Augen.

Gasthaus Weymann:

Erst die Grundbedürfnisse, dann die Gastronomie

„Endlich wieder in der Küche stehen und unsere Gäste bekochen“, Michael Weymann freut sich über den langsamen Start in der Gastronomie.





Dank moderner 3D-Kameras kann Katharina Jänen auch in Zeiten der Corona-Pandemie virtuelle Besichtigungen ermöglichen.

Infiziert das Corona-Virus den Immobilienmarkt?

Entwicklungen, Herausforderungen und Lösungen – ein Überblick

Jahrelang konnten die Immobilienpreise Deutschlands nur eine Richtung: steil nach oben. Ebenfalls jahrelang diskutieren bereits Experten, inwieweit und wann ein Schock den Immobilienboom zum Platzen bringe. Ist die Vollbremsung der Wirtschaft infolge der Corona-Pandemie nun der Auslöser, der den Kaufpreis in den kommenden Monaten deutlich nach unten drücken dürfte?

„In einer Phase wie jetzt, in der sich viele Gedanken um ihren Job machen, in der niemand so richtig weiß, wie es weitergeht, werden oftmals große Investitionsentscheidungen ausgesetzt“, erklärt Helmut Wobken und fügt hinzu: „Das ist nachvollziehbar und auch aus unserer Sicht richtig. Ein Immobilienkauf und eine Baufinanzierung sind Lebensentscheidungen – hier muss der Zeitpunkt und auch das berühmte „Drumherum“ stimmen.“

Winterschlaf im Mai

Der Immobilienmarkt befindet sich derzeit im Winterschlaf. Ein kluges Indiz sind die Auswirkungen in

der Google-Suche. Die Suchmaschine zeigt die wöchentliche Zahl der Suchanfragen. Begriffe wie „Hauskauf“ wurden ab März deutlich weniger nachgefragt. „Momentan wirkt der Markt wie eingefroren. Doch auch dies wird sich im Zuge der Lockerungen wieder ändern“, meint der Baufinanzierungsberater. Die aufkeimende Hoffnung auf Preisstürze auf dem Immobilienmarkt kann Helmut Wobken nicht teilen: „Immobilien scheinen in einer #StayAtHome-Gesellschaft womöglich attraktiver als zuvor.“

Virtuelle Besichtigung dank 360° Kamera

Dennoch hat die Pandemie auch ganz praktische Folgen. Wohnungsbesichtigungen werden beispielsweise noch auf längere Sicht nicht ohne weiteres möglich sein. „Hier bieten wir bereits mit 3D-Zeichnungen und 360 Grad-Kameras interessierten Käufern eine virtuelle Besichtigung durch ihre Traumimmobilie an“, sagt der Immobilienspezialist. Und auch für Immobilienbesitzer, die sich in Zeiten von Kurzarbeit fragen, wie sie ihre Raten zahlen sollen, hat Helmut Wobken eine gute Nachricht: „Es gibt einfache und unbürokratische Möglichkeiten der Ratenstundung. Hier bieten wir unseren Kunden passende Lösungen, ganz nach den eigenen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten.“

Ferienhaus in Walchum Genießen Sie das Seepark Feeling!

Dieses geschmackvoll eingerichtete Ferienhaus in unmittelbarer Wasserlage lädt Sie ein, die herrliche Aussicht zu genießen! Es wurde im Jahr 2006 in massiver Bauweise errichtet und bietet Ihnen viele Annehmlichkeiten, wie den offenen Küchen- / Wohnbereich mit Zugang zur Terrasse, drei Schlafzimmern mit Bad und vielem mehr.

Seeparkstr. 54, 26907 Walchum

89 qm Wohnfläche

324 qm Grundstück

3 Zimmer, Küche, Bad

Erbpacht: 680 Euro

Kaufpreis: 175.000 Euro



Wir haben die Kunden,
Sie die Immobilie.

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Sparen Sie Zeit und Nerven!

Wir kümmern uns diskret um den Verkauf Ihrer Immobilie inklusive Besichtigungen, Exposé-Erstellung, Behördengängen, Kaufvertrag, Notarterminen etc.

 Volksbank
Emstal eG



Bewerbertraining

Nutze unseren Bewerber-Check für deine Traum-Ausbildung.

- professionelle Sichtung deiner Bewerbungsunterlagen
- Übung von Vorstellungsgesprächen
- Erstellung professioneller Bewerbungsbilder

Der Bewerber-Check findet im September statt. Der genaue Termin wird nach der Anmeldung bekannt gegeben. (Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!)

Notizblock

Bringen Sie Ihre Gedanken zu Papier!

Ein schicker Notizblock inklusive Kugelschreiber liegt in unseren Filialen für Sie bereit.

Kommen Sie vorbei!

(Nur solange der Vorrat reicht)

Online-Check

Flexibel & sicher!

Behalten Sie den Überblick über Ihre Bankgeschäfte und sind unabhängig von den Öffnungszeiten.

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin und profitieren Sie von unserem Online-Service.

Bewerbertraining

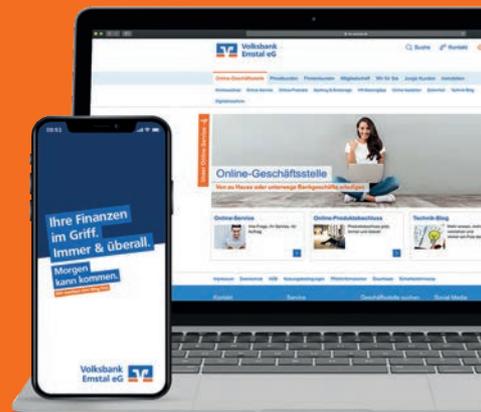
inkl. Bewerbungsfotos



Notizblock



Online-Check



Verstärkung im Marketing!

Vielleicht ist es Ihnen beim Durchblättern des Emstalers bereits aufgefallen: ein neues Design. Auch dies verdanken wir unserem neuen Mitarbeiter Matthias Abels. Seit dem 01. April unterstützt er das Team als Grafikdesigner und Marketingspezialist. Wir sind begeistert und sagen: Herzlich willkommen!



Das Vorstandsbüro stellt sich neu auf!

Monika Eßkuchen, Vorstandssekretärin und Personalerin der Volksbank Emstal eG, ist zum 01. April 2020 in den Ruhestand gewechselt. Da wir nicht auf ihre Erfahrung und ihr Knowhow verzichten wollen, unterstützt Sie einmal wöchentlich das neu aufgestellte Vorstandsbüro. Bastian Bruns ist neuer Leiter des Vorstandsbüros und verantwortet die Bereiche Personal, Marketing, Unternehmenskommunikation und Sekretariat. Zum Vorstandsteam gehören weiterhin Matthias Abels, für die Aufgaben im Marketing und Stefanie Glander, die das Spenden- und Mitgliedermanagement sowie das Vorstandssekretariat übernommen hat.

Ausgezeichnetes Engagement: Wir gratulieren unseren Jubilaren!



Impressum

Der Emstaler

Das Mitgliedermagazin
der Volksbank Emstal eG
Ausgabe: 22
Erscheinung: Mai 2020
Auflage: 9000 Exemplare

Kontakt

Volksbank Emstal eG
Bastian Bruns
Marketingleitung
bastian.bruns@vb-emstal.de
Tel. 05933 608-222

Redaktion

Volksbank Emstal eG
Bastian Bruns
bastian.bruns@vb-emstal.de

Gestaltung & Fotografie

Volksbank Emstal eG
Matthias Abels
matthias.abels@vb-emstal.de
Tel. 05933 608-224

Druck & Versand

Druckhaus Plagge GmbH
An der Feuerwache 7
49716 Meppen
Tel. 05931 8360
info@druckhaus-plagge.de
www.druckhaus-plagge.de