

Juli 2023

Volksbank
Emstal eG



31. Mitgliedermagazin der Volksbank Emstal eG

Der Emstaler



**Ausgezeichnetes
Engagement!**

Unsere MitarbeiterInnen
auf Erfolgskurs Seite 6

**Zerplatzt der Traum
vom Eigenheim?**

Ein Interview mit
Fritz Huntemann Seite 8

**In den nächsten
Monaten geht's los!**

Informationen zu
unserem Neubau Seite 11

Liebe Leserinnen und Leser,

wir hoffen, Sie lesen gerade unsere neue Ausgabe des Emstalers in einem schattigen Plätzchen in Ihrem Garten und genießen den Sommer. Viele verschiedene Themen haben wir für Sie wieder zusammengestellt. Diese reichen von der Geschichte eines Start-ups bei uns im Geschäftsbereich über ein Interview mit unserem Immobilienteam bis zur Vorstellung eines besonderen Spendenprojekts in der Gemeinde Fresenburg.

Es ist somit weiterhin viel los bei der Volksbank Emstal – und die vielen Veränderungen bei uns im Hause sehen wir als Motor unseres langfristigen Erfolgs.

Unternehmen, die sich mutig den Herausforderungen stellen und den Wandel als Chance begreifen, sind in der Lage, sich den ständig verändernden Marktbedingungen anzupassen. Indem wir uns den Veränderungen stellen, entwickeln wir uns weiter, entfalten unser volles Potenzial und schaffen eine bessere Zukunft.

Wir wünschen Ihnen einen schönen Sommer, einen tollen Urlaub und lesenswerte Erkenntnisse mit der neuesten Ausgabe unseres Emstalers.

Viele Grüße!

Wilfried Freerks, Stefan Möhlenkamp-Röttger und Christopher Musters

Zukunftstag: Spannender Blick hinter die Kulissen!



Zukunftstag 2023: Spannender Tag und tolle Unterstützung.

Wie läuft eigentlich die Bankausbildung ab? Was macht die Marktfolge Aktiv? Wie befüllt man einen Geldautomaten? Welche Angaben gehören auf eine Überweisung? Und wieviel wiegt ein Goldbarren im Wert von 50.000 €? Der Boys- und Girlsday beantwortete nicht nur diese Fragen. Neun motivierte Mädels und Jungs konnten das Bankgeschäft hautnah kennenlernen.

„Der Tag bietet nicht nur für die Kids einen Mehrgewinn. Auch wir kommen mit den Jugendlichen ins Gespräch, sehen was ihnen an einem Arbeitgeber wichtig ist und können somit viel für unsere Ausbildungsbetreuung hinzulernen“, meint Bastian Bruns.

Versicherungsscheck:

Was wirklich wichtig ist!



Jetzt kostenlosen
Versicherungsscheck
vereinbaren und ein
iPad Air gewinnen!

Alle wissen es, doch nur wenige tun es – den regelmäßigen **Versicherungsscheck**. Ist der **Versicherungsvertrag einmal unterschrieben**, dann ruht er oft für viele Jahre in einer **Schublade**. Milliarden von Euro überweisen Deutsche Jahr für Jahr an Versicherungen. Längst nicht immer ist das Geld gut investiert. Manche Police ist sinnlos und viel zu teuer. „Gerade bei langfristigen Verträgen vergessen viele Versicherungsnehmer, den Vertrag von Zeit zu Zeit auf Aktualität zu überprüfen. Im Schadensfall kann dies zu einem bösen Erwachen führen. Denn er passt vielleicht nicht mehr zu der aktuellen Lebenssituation“, meint Christian Tiek, Kundenberater im Beratungszentrum in Lathen.

Dabei schützt ein regelmäßiger Versicherungsscheck nicht nur vor finanziellen Risiken, sondern birgt auch so manches Einsparpotenzial.

Was hat sich eigentlich im persönlichen Leben in den letzten Jahren verändert: Beruflich? Familiär? Hausbau? Viele Ereignisse haben unter Umständen eine große Auswirkung auf den eigenen Versicherungsbedarf. „Am besten nimmt man sich eine ruhige Minute und macht eine kleine Liste mit den Veränderungen im persönlichen Leben. Diese Liste ist eine richtig gute Vorbereitung für ein gemeinsames Beratungsgespräch“, so Marco Schneider, Versicherungsexperte der R+V, der den Versicherungsscheck gemeinsam mit unseren Kundenberatern durchführt.

Einsparpotenzial nutzen

Doch auch ohne besondere neue Lebenssituation ist ein Versicherungsscheck sinnvoll, meint der Kundenberater Christian Tiek: „Oftmals bleiben die meisten Versicherungsnehmer aus Gewohnheit für lange Zeit bei ihrem Versicherer und bestehen den Verträgen. Dabei gibt es regelmäßig neue Angebote, die helfen, einiges an Geld zu sparen. Viele Versicherungsnehmer verlieren leicht aus dem Auge, wie viel Geld sie für Versicherungen ausgeben. Dabei machen die Versicherungsprämien kumuliert einen großen Teil des Haushaltsbudgets aus. Durch den regelmäßigen Versicherungsscheck haben unsere Kunden also jährlich ein hohes Einsparungspotential, das oft bis zu dreistelligen Eurobeträgen reicht. Der zweite Grund für einen Versicherungsscheck ist der, dass es auch beim Vergleich von Preis, oder besser Prämie und Leistungen Verbesserungen im Angebot gibt. Versicherungen, die teuer sind, sind nicht gleich die besten. In jedem Altersabschnitt benötigt man unterschiedliche Umfänge an Serviceleistungen, wodurch auch andere, vielleicht neu entwickelte Versicherungsangebote attraktiv sein können.“

„Wir können nur jedem Kunden empfehlen, den Service eines regelmäßigen Versicherungsschecks in Anspruch zu nehmen“, so Marco Schneider. „So kann man sich sicher sein, dass man im Schadensfall finanziell wirklich abgesichert ist. Somit erkennen wir nicht nur sehr schnell die Lücken, sondern auch so manches Einsparungspotenzial.“



Ausgezeichnetes Engagement!

Neu an Bord bei uns: Herzlich willkommen

Wir begrüßen Katrin Haake, Anja Graf & Olga Belyanskiy in unserem Team und wünschen dem Trio einen guten Start und viel Erfolg!



Qualifiziert:

Kristin Heetjans, Thorsten Kruse, Miriam Mühlfeld und Vera Möller haben ihr nebenberufliches Studium zum Bankfachwirt mit Bravour bestanden. Wir sind zusammen mit ihnen stolz auf die Leistungen und gratulieren herzlichst.



Der Erfolg der Volksbank Emstal eG ist der Erfolg unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter! Wir sind stolz auf das große Engagement unseres Teams und freuen uns, dass sich dieses stetig vergrößert.

Spezialisiert:

Wir freuen uns mit Christian Tiek (Diplom Bankbetriebswirt) und Saskia Garbs (Betriebswirtin). Beide haben sich nebenberuflich weitergebildet und mit tollen Leistungen abgeschlossen! Klasse Einsatz!



Neue Aufgaben warten auf Steffi Glander und Tanja Stindt

Beide Mitarbeiterinnen verabschieden sich in den Mutterschutz bzw. in die Elternzeit. Das gesamte Team wünscht Steffi und Tanja eine ganz besondere Familienzeit! Bis bald, ihr Beiden!

Welcome back!

Wir freuen uns, Katharina Teiken nach ihrer Elternzeit wieder bei uns begrüßen zu dürfen. Schön, dass du uns wieder unterstützt, Katharina!



Zerplatzt der Traum vom Eigenheim?

Inflation, steigende Zinsen und Lieferengpässe haben den Bauboom in Deutschland gestoppt. Das hat dramatische Folgen vor allem für den Wohnungsmarkt. Soweit die Fakten, soweit bekannt: Dennoch ist der Traum vom Eigenheim bei vielen jungen Leuten ungebrochen. Wie sehen die Experten die momentane Situation und welche Lösungen gibt es? Mit unserem Baufinanzierungsspezialist Fritz Huntemann haben wir hierüber gesprochen.

Fritz, wenn wir auf das Baufinanzierungsgeschäft schauen, stehen die letzten Jahre in einem extremen Kontrast zueinander.

Das kann man durchaus so sehen. Ich würde gerne mit einem Rückblick starten. Wir befanden uns in den letzten Jahren in einer Ausnahmesituation. Die Nachfrage nach Bestandsimmobilien und Baugrundstücken übersteigt um ein Vielfaches das Angebot. Jedes Jahr erhöhten sich die Baustoffpreise um rund zehn Prozent. Und dann kam mit dem Zinsanstieg der Einschnitt.

Soweit die Rückbetrachtung – wie beurteilst du die momentane Situation?

Das Blatt hat sich gewendet. In den letzten Jahren gab es einen klaren Trend zur Vollfinanzierung. Bei einem Zinssatz rund um ein bis zwei Prozent ergibt sich natürlich eine andere Rate als bei vier Prozent. Als ich mich vor über fünfzehn Jahren auf das Baufinanzierungsgeschäft spezialisiert habe, galt die goldene Regel: 25 % Eigenkapital – 75 % Fremdkapital. Und diese Regel hat wieder Bestand. Was ist somit bei der momentanen Situation sehr wichtig? Frühzeitig sparen! Die Beratung für eine Immobilie beginnt nicht mit dem Termin beim Architekten, sondern im Grunde viele Jahre vorher.

„Junge Kunden mit einem Eigenheimwunsch sollten sich frühzeitig einen Sparplan aufstellen. Unsere Kundenberater unterstützen hierbei gern.“

Aber es gibt noch zwei weitere Punkte. Zum einen wird oft kleiner gebaut. Die Wohnfläche reduziert sich auf teils 100 bis 125 Quadratmeter. Auch bei einigen Förderrichtlinien ist dies bereits mit vermerkt, dass eine gewisse Fläche nicht überschritten werden darf. Aus Sicht der Effizienz sowie den Baustoffpreisen kann hierdurch beim Bau selbst sowie auch zukünftig Geld eingespart werden.

Und zum Schluss: In den letzten Jahren war es üblich, dass bei einem Neubau nicht nur das Haus steht, die Inneneinrichtung passt, sondern auch die

„Frühzeitig sparen! Die Beratung für eine Immobilie beginnt nicht mit dem Termin beim Architekten, sondern im Grunde viele Jahre vorher“, so der Baufinanzierungsexperte.



Garage und der Garten mitgeplant und fertiggestellt wurden. Auch dies wird sich verändern. Aufgrund der Kosten brauchen Bauherren nun einen längeren Atem: Anstatt einer großen Garage reicht vielleicht auch ein Carport und auch eine hochwertige Terrasse wird unter Umständen dann erst einige Jahre später verwirklicht.

In den Medien gibt es zurzeit ein Dauerthema: das neue Gebäudeenergiegesetz. Wie ist eure Sicht auf die Lage?

Zunächst sind wir uns alle einig, dass jeder Schritt zu mehr Klimaschutz richtig ist. Wichtig ist aus unserer Sicht aber auch, Kurzschlussreaktionen zu vermeiden. Wer sich mit der Energieeffizienz des eigenen Hauses beschäftigt, sollte als Erstes einen Termin mit einem Energieberater vereinbaren. Der kann beurteilen, welches Vorgehen zum größtmöglichen Erfolg führt.

In diesem Zusammenhang wird in der Politik auch über Fördermöglichkeiten diskutiert.

Es gibt eine ganze Reihe verschiedener Förderrichtlinien und Programme, die wir im Beratungsgespräch ganz individuell mit den Kunden besprechen. Grundsätzlich ist es sehr gut, dass es diese Möglichkeiten bei uns in Deutschland gibt. In manchen Fällen passt leider die

Theorie mit der Praxis nicht überein. Beispielsweise bietet das KfW-Familien-darlehen einen sehr guten Zinssatz an, nur ist dies wiederum an Einkommensgrenzen gekoppelt, mit denen sich die wenigsten Kunden Wohneigentum überhaupt leisten können – und darüber hinaus beträgt die Zinsbindung zehn Jahre. Das heißt: Die Finanzierung kann nach zehn Jahren für Familien sehr teuer werden und unter Umständen nicht mehr leistbar sein. Bei jeder Beratung ist für uns die oberste Priorität, dass eine Finanzierung nicht zu einer Belastung für die Kunden wird. Deshalb haben wir aktuell auch die Lebenshaltungskosten sehr genau im Blick. Wie viel Geld benötigen unsere Kunden bei den gestiegenen Energiekosten und Lebensmittelpreisen wirklich. Wir hoffen, dass die Regierung noch praxisorientierte Förderungen ergänzt.

Lass uns gern zum Ende den Bogen noch einmal zurück auf die Baufinanzierung spannen. Eine etwas provozierende Frage: Wer kann sich denn heute noch ein Eigenheim leisten?

Im Grunde jeder! Die Parameter haben sich verändert: Das bereits angesprochene Eigenkapital hat eine höhere Bedeutung und auch die Wohnfläche. Wer beides im Blick hat, kann auch heute sein neues Eigenheim realisieren.

Vielen Dank für die Einblicke!



Wir alle kennen und lieben die Geschichten von Menschen, die an ihren Ideen festgehalten haben und erfolgreich wurden. Ob Mark Zuckerberg, Steve Jobs oder Bill Gates – sie alle haben in Garagen, Jugendzimmern und Studentenheimen begonnen und viele Jahre später mit ihren Unternehmen die Welt verändert. Bei Paula Brand ist es zwar keine Garage, sondern das eigene kleine Labor in ihrer Praxis, doch auch sie hat eine Lösung für ein Problem, dass viele Menschen beschäftigt.

Die Idee

Seit vielen Jahren betreibt Paula Brand eine Praxis für Naturkosmetik, Massage und Fußpflege. Ihre Patienten schätzen ihr Wissen über Naturheilmittel und ihre Wirkungen. „Bei den unterschiedlichen Behandlungen im Laufe der Jahre fiel auf, dass viele meiner Patienten unter Nagelpilz leiden“, erzählt die Naturheilexpertin. Der Nagelpilz ist eine Infektion der Zehen- oder Fingernägel und überträgt sich direkt von Mensch zu Mensch. Vor allem in Schwimmbädern, Saunen und Sportstudios ist die Ansteckungsgefahr entsprechend höher. „Viele Menschen rümpfen beim Thema Nagelpilz erst einmal die Nase“, meint Paula Brand schmunzelnd, „dabei betrifft diese Infektion bei der Altersgruppe über 50 Jahre rund 50 %. Leider fehlte aus meiner Sicht auf dem Markt ein geeignetes Mittel, das nicht nur bei Nagelpilz hilft, sondern auch vorbeugend, prophylaktisch eine Infektion verhindert.“ Deshalb geht Paula Brand in die Recherche, sucht nach Wirkstoffen und Zusammensetzungen, um den eigenen Ansprüchen nach einem Rezeptur-Balsam gerecht zu werden.

Das Team

Wenn wir ehrlich sind, steckt hinter vielen erfolgreichen Geschäftsideen ein ganzes Team. Häufig erst im Austausch und



in den Diskussionen wird aus einem Einfall eine Innovation. So ist es auch in diesem Fall. In einem Gespräch mit ihrem Bruder, Manfred Brand, erkennt er das Potential des Nagelbalsams. „Ich weiß wie akkurat und detailverliebt meine Schwester vorgeht, deshalb hat mich das Produkt sofort überzeugt. Die Einführung eines Balsams für Apotheken und Praxen bedeutet eine Menge Bürokratie. Hier braucht es ein gewisses Durchhaltevermögen“, erzählt der Unternehmer Manni Brand. „Dies war für mich im Grunde eine der größeren Herausforderungen und deshalb bin ich froh hierbei Unterstützung zu erhalten“, so Paula Brand. Christian Teiken ist der Dritte im Bunde. Nach jahrelangen eigenen Beschwerden mit Nagelpilzinfektionen brachte Brands Balsam die erwünschte Wirkung. „Ich war einer der ersten Patienten und direkt ‚Fan dieses Produkts‘“, so Christian Teiken. Gemeinsam zu dritt haben sie das Ziel, dass das Balsam noch viel mehr Menschen bei ihren Infektionen hilft.

Der Weg

Ein gutes Produkt trifft auf ein schlagkräftiges Team – in der Theorie wäre die Geschichte „zu Ende erzählt“. Doch in der Realität startet nun erst die wirkliche Arbeit: Wo kann das Balsam abgefüllt werden? Was ist ein passender Name? Das richtige Logo? Wer schützt die Markenrechte? Und wo können

potentielle Kunden das Balsam am Ende auch erwerben? „Wir sind ganz unbedarft gestartet. Wir hatten keine Vorstellung welche Richtlinien und Verordnungen noch auf uns zukommen werden. Nun sind wir zu kleinen Experten in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Markenrecht geworden. Diese Kondition war aus meiner Sicht nur möglich, weil wir wussten ein wirklich gutes Produkt vermarkten zu können“, erklärt Manfred Brand. „Natürlich gab es Rückschläge und auch Kosten, die zunächst nicht mit eingeplant waren. Aber jeder Patient, der unser Balsam wiederkauft, der mir erzählt, wie es ihm geholfen hat, gibt mir das Gefühl, dass die ganze Arbeit es wert gewesen ist“, fügt Paula Brand hinzu.

Der Blick in die Zukunft

Die erste Charge war ein voller Erfolg, das Vertriebsnetz mit Apotheken, die MALUFIN in ihr Sortiment aufgenommen haben, wird stetig ausgebaut und die Weiterempfehlungsquote ist enorm. „MALUFIN ist ein natürlicher Nagelbalsam ohne industrielle Zusatzstoffe. Damit haben wir ein besonderes Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt. Wir befinden uns noch am Anfang, doch der erste Erfolg gibt uns Rückenwind“, sagt Manni Brand. Das Trio bleibt umtriebig. Weitere Produkte sind bereits in der Planung. „Wir sind ein eingespieltes Team und dennoch dankbar weitere Partner an unserer Seite zu wissen, die uns mit ihrer Kompetenz unterstützen“, weiß Christian Teiken. „Von der Geschäftsidee über die Finanzierung bis zur Umsetzung – wir freuen uns diesen Weg mitzugehen. Vor allem wenn er so erfolgreich ist wie bei MALUFIN. Wie Christian, Manni und Paula bereits vorgetragen haben: Der Erfolg des Unternehmens hängt auch von der Vorbereitung ab. Wir unterstützen beim Start in die Selbstständigkeit und erarbeiten zusammen mit unseren Kunden ein Finanzkonzept für die Existenzgründung“, beschreibt Oliver König, Firmenkundenberater im Beratungszentrum Rütenbrock, das Vorgehen der Volksbank Emstal eG bei der Begleitung von Start-Ups.



Natürliche Qualität trifft auf ein Design mit Strahlkraft.

„Wir als Volksbank Emstal eG haben unsere Geschäftsstellen und Beratungszentren hier vor Ort, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wohnen in unserem Geschäftsgebiet und engagieren sich in den Vereinen und Verbänden in der Region. Wir sind mit unserer Heimat eng verwurzelt. Es ist uns ein großes Anliegen, mit unseren Stiftungen die Region zu stärken“, erklärt der Vorstandssprecher Wilfried Freerks.

Es ist das Aushängeschild der Gemeinde und gleichzeitig auch das älteste Bauwerk des Ortes: die kleine Kapelle an der Alten Dorfstraße in Fresenburg. Diese wurde nun samt Glockenturm umfassend saniert. Die Volksbank Emstal eG unterstützte gemeinsam mit der VR-Stiftung das gesamte Projekt mit 18.000 Euro.

Neben Sportvereinen, Kindergärten und Jugendgruppen hat die Volksbank Emstal nun insbesondere das Sanierungsprojekt in Fresenburg unterstützt.

Der Glockenturm und auch die kleine Kapelle waren in die Jahre gekommen. Vor allem der architektonisch besondere Glockenturm aus Holz entsprach nicht mehr den baurechtlichen Vorschriften, hatte an Stabilität eingebüßt und musste aus Sicherheitsgründen dringend erneuert werden.

„Für unseren Ort war dieses Projekt in dieser Größenordnung eine wirkliche Herausforderung. Wir haben im wahrsten Sinne des Wortes „alle Kräfte gebündelt“. Viele haben sich im Ort mit engagiert und eingebracht. Umso mehr haben wir uns über die Unterstützung der Volksbank Emstal eG gefreut. Nur durch solche Spenden konnte die Sanierung in dieser Form überhaupt durchgeführt werden“, meint der Bürgermeister der Gemeinde Fresenburg Gerhard Führs.

„Uns freut es, Fresenburg bei diesem Kraftakt unterstützen zu können. Wir sind richtig begeistert, was die Bürgerinnen und Bürger hier vor Ort geschaffen haben. Und das macht uns an dieser Stelle auch stolz, Teil eines solchen Projekts zu sein“, meint Stefanie Glander, die das Spendenmanagement bei der Volksbank Emstal eG verantwortet und die Gemeinde bei der Antragstellung begleitet hat.

Neuer Glockenturm in der Gemeinde Fresenburg

Die Volksbank Emstal unterstützt das Projekt mit 18.000 Euro



Stolz auf das gemeinsam Erreichte:
Gerhard Fürst (Bürgermeister Gemeinde Fresenburg, Heinrich Ahrens (Aufsichtsrat Volksbank Emstal eG), Stefanie Glander (Spendenmanagement Volksbank Emstal eG), Bernd Terhorst (Mitarbeiter Volksbank Emstal eG) und Wilfried Freerks (Vorstandssprecher Volksbank Emstal eG).



Neubauprojekt:
In den nächsten Monaten geht es los!

Gemeinsames Anstoßen auf die Veränderungen, die in den nächsten Monaten anstehen.

Die Planungen befinden sich in den Endzügen. Unser ambitioniertes Neubauprojekt startet: Die vielen Ideen, intensiven Überlegungen und sorgfältigen Konzepte werden in die Tat umgesetzt.

Hierdurch wird sich auch die Zusammenarbeit des Teams verändern. „Mit dem Start der Bauphase werden die Bereiche in unserem heutigen Verwaltungsgebäude auf verschiedene Gebäude und Räumlichkeiten aufgeteilt. Dies wird für uns eine besondere Herausforderung, weil wir die Philosophie von „offenen Türen“ und „kurzen Wegen“ verfolgen“, erklärt Wilfried Freerks. „Gemeinsame Teamveranstaltungen waren auch in der Vergangenheit immer schon wichtig, werden aber in der Bauphase aus unserer Sicht eine noch höhere Bedeutung erlangen“, vermutet Christopher Musters. „Mit unserem gemeinsamen BBQ auf dem Mitarbeiterparkplatz wollten wir auf gewisse Weise die Zeit anhalten und uns gemeinsamen auf die Veränderungen einstellen. Symbolisch für diesen Schritt haben wir zusammen eine Zeitkapsel gefüllt, die bei der Grundsteinlegung vergraben wird“, berichtet Stefan Möhlenkamp-Röttger.



Platz für was Neues. In den nächsten Monaten entsteht hier sukzessiv die neue Hauptstelle.

Jetzt iPad Air gewinnen!
Versicherungsscheck bei der R+V

Entspannt bleiben, auch wenn mal etwas „daneben-geht“
Mit unserem Versicherungsscheck bares Geld sparen und vielleicht ein iPadAir gewinnen.

Unter alle Mitgliedern, die im dritten Quartal einen VersicherungsCheck durchführen, verlosen wir ein iPad Air!
Viel Erfolg!

Unsere Kühltasche:
Quadratisch, praktisch, frisch!

Der Gutschein für Ihr Mitglieder-geschenk kann ab dem 17.07.2023 in unseren Filialen eingelöst werden.

Vor- & Nachname _____
Vor- & Nachname _____
Vor- & Nachname _____
Vor- & Nachname _____
Vor- & Nachname _____
Nur solange der Vorrat reicht.

Gutschein Nr. 1

Jetzt Chance auf ein iPad Air sichern!

Machen Sie unseren R+V Versicherungsscheck und nehmen Sie an der Verlosung eines iPad Air teil!



Gutschein Nr. 2

Cool bleiben!

Mit unserer Kühltasche kann der nächste heiße Sommertag am See kommen!



Der Emstaler



Unser VR-Gewinnssparen lohnt sich – in vielerlei Hinsicht. Zum Beispiel, wenn unsere Kunden einen schicken, neuen VW up! gewinnen. Miriam Mühlfeld hat den Gewinn mit unserem Kunden aus Wolfsburg abgeholt. Wir wünschen richtig viel Spaß mit dem neuen Auto. Lust auf solche Glücksmomente?

Unser Motto ist: Gewinnen, sparen und helfen. Beim VR-Gewinnssparen hat man alles zusammen. Ein Teil des Spieleinsatzes fließt in gemeinnützige Projekte in unserer Region, der Rest wird gespart. Darüber hinaus: Freuen Sie sich auf tolle Gewinne ... VR-Gewinnssparen geht (VW-)up!

NACHRU F

Unfassbar traurig und mit großer Betroffenheit mussten wir Abschied von unserer langjährigen Mitarbeiterin und Kollegin Beate Nüsse-Fischer nehmen.

Wer findet schon die richtigen Worte, wenn eine allseits beliebte und geschätzte Kollegin nach so vielen Jahren der Zusammenarbeit plötzlich fehlt? Es fällt uns schwer Beate loszulassen, sie hinterlässt eine große Lücke in unserem Team. Aber in unserer Erinnerung ist sie weiterhin lebendig, ihr Lachen klingt in unseren Ohren, ihr Bild ist in unseren Herzen, ihre Worte begleiten uns. Die Verbindung zu ihr bleibt bestehen. Und so nehmen wir Abschied von einer erfahrenen Kollegin und einer wertvollen Freundin.

Danke für alles, liebe Beate!

Impressum

Der Emstaler

Das Mitgliedermagazin der Volksbank Emstal eG
Ausgabe: 31
Erscheinung: Juli 2023
Auflage: 6.000 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
Tel. 05933 608-222

Gestaltung & Fotografie

Volksbank Emstal eG
Matthias Menke
matthias.menke@vb-emstal.de
Tel. 05933 608-224

Druck & Versand

Druckhaus Plagge GmbH
An der Feuerwache 7
49716 Meppen
www.druckhaus-plagge.de