



Vorwort:

## Liebe Leserinnen und Leser!

In Ihren Händen halten Sie die zweite Ausgabe von „BANKGEHEIMNIS“.

Nichts freut eine Redaktion mehr, als Post von ihren Lesern zu bekommen. Das gilt genauso für uns, die VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG. Ein Schreiben hat uns ganz besonders beeindruckt, da es einige der guten Gründe zusammenfasst, bei uns Kunde und Mitglied zu sein oder zu werden. Unter dem Motto „Volkes Stimme: Unser Ohr am Kunden“ möchten wir gern Auszüge daraus veröffentlichen.

Wir verraten Ihnen auf Seite 2 sogar ein Geheimnis: Unser Ziel - Futura Thüringia! Und dort berichten wir auch ein bisschen stolz, dass die „Genossenschaftliche Idee“ zum immateriellen UNESCO Kulturerbe erklärt worden ist.

Seitdem es Geld gibt, gibt es Finanzskandale. Auch in dieser Ausgabe nehmen wir Sie mit zurück in das Jahr 1636 und berichten über ein echtes Spekulationskarussell. Erfahren Sie mehr dazu auf Seite 3.

Auf Seite 4 nutzen wir die Gelegenheit, um uns Ihnen vorzustellen. Also wenigstens einen kleinen Teil unserer vielen Mitarbeiter. Wer weiß schon, wann wir uns persönlich sehen.

Nichts freut eine Redaktion mehr, als Post von ihren Lesern zu bekommen. Das gilt genauso für uns, die VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG. Ein Schreiben hat uns ganz besonders beeindruckt, da es einige der guten Gründe zusammenfasst, bei uns Kunde und Mitglied zu sein oder zu werden.

Hier einige Auszüge:

„... Früher hatte ich mal drei Konten. Zwei bei bekannten Großbanken und eines bei der Volksbank in meiner Heimatstadt. Letzteres stammte noch aus Schulzeiten. Die anderen beiden kamen während des Studiums dazu. Ein paar Jahre lang benutzte ich mal mehr das eine, dann wieder das andere. Wichtig war mir dabei vor allem, wo der nächste Automat stand, an dem ich ohne Gebühren Geld ziehen konnte. Der Rest war mir egal.“

Heute habe ich zwei Konten. Zum einen noch immer das aus Schulzeiten, zum anderen eines bei der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG, da ich viel in Südhüringen zu tun habe.

Anders als früher, habe ich mich diesmal sehr bewusst dafür entschieden, wem ich mein Geld anvertraue. Warum? Ganz einfach: Am Anfang stand die Finanzkrise 2007. Mir wollte nicht in den Kopf, wieso einige Manager Millionen und Abermillionen versenken können, ohne dafür zur Verantwortung gezogen zu werden. Ganz im Gegenteil! Statt eines Rüffels

regnete es „Boni“-Zahlungen in Höhen, die einem Normalsterblichen die Zornesröte ins Gesicht treiben.

Zuerst ließen die Konsequenzen ein paar Wochen auf sich warten. Als ich dann einen alten Freund in London besuchte, änderte sich das schlagartig. Wir saßen gemeinsam in einem Pub in der City. Obgleich wir beide gut verdienen, überlegten wir uns, die nächste Runde aufgrund der gesalzenen Preise zu ihm nach Hause zu verlegen. Auf dem Weg nach draußen kam uns eine Gruppe junger „Broker“ entgegen und bestellte auf Zuruf den „besten Champagner des Hauses“. Wie wir dann herausfanden, steckte ihre Bank in einer massiven Schieflage. Wieder zuhause, löste ich die zwei Konten bei den Großbanken auf. Irgendwie hatte ich nicht das Gefühl, dass ich solche Auswüchse mitfinanzieren müsse. Irren ist menschlich und jeder macht mal Fehler. Volles Verständnis. Doch muss man sich dafür dann noch feiern?

Damals habe ich mir vorgenommen, von nun an konsequent die Mitgliederversammlungen meiner Volksbank zu besuchen. Ich wollte einfach aus dem Mund unserer Vorstände hören, wie es um meine Bank bestellt ist. Durchgehalten habe ich es nicht ganz. Bei zwei Gelegenheiten habe ich „geschwänzt“. Einmal war ich auf einer Geschäftsreise, ein andermal kam ich aus dem Urlaub zurück und schaffte es nicht, mich aufzuraffen. Immerhin habe

ich es bislang auf siebenmal in neun Jahren geschafft.

Wo ich schon beim Thema „unterwegs“ bin, gleich der nächste Grund, warum ich mit meinen Volksbanken zufrieden bin: Der persönliche Kontakt zu den Mitarbeitern. Ich bin beruflich häufiger in Gegenden der Welt, wo schon mal etwas „wegkommt“. Da habe ich ungern allzu viel Geld auf dem Konto, auf das mit EC- oder Kreditkarte zugegriffen werden kann. Schadensbegrenzung für den Fall der Fälle. Da kann es schnell passieren, dass man sich verkalkuliert und mit leeren Taschen da steht. Bei meinen Volksbanken reicht dann ein einfacher Anruf, um die Sache zu klären. Schon toll, wenn mich meine Kundenberater an der Stimme erkennen.

In diesem Sinne: Besten Dank für Ihre tolle Arbeit! Bevor ich es vergesse. Letztens wurden mir osteuropäische Anleihen mit 2,5% Verzinsung angeboten. Netter Versuch. Komme demnächst vorbei, um noch ein paar Mitgliedsanteile zu zeichnen.“

Das Redaktionsteam „BANKGEHEIMNIS“ bedankt sich sehr herzlich für diesen Leserbrief, den wir mit Genehmigung des Kunden, auszugswise veröffentlichen dürfen.

Sehr gern hören wir auch von Ihnen. Schreiben Sie uns: [service@vrb-meinebank.de](mailto:service@vrb-meinebank.de)

# Futura Thuringia

Bei meiner ersten Begegnung mit einem Bankdirektor war ich acht und stand nach seinem Zaubertrick mit offenem Mund vor dem kleinen Mann. Zuvor war er beim Dorffest zur Gründung der DDR als nasenberingter Tanzbär aufgetreten und hat schließlich als Geldhändler den Zylinderhut abgesetzt und mich, um den Zuschauern zu erklären wie eine Bank funktioniert, zu sich gerufen. Ich musste mei-

Hinaus ging ich (und deshalb die Kindheitserinnerungen an den schwarzbärtigen Zauberer) mit rund 4 m<sup>2</sup> Papier, auf die Herr Siebert nicht nur schwer leserliche Prozentzahlen über Wertpapiere, Kredite, Investitionen, Eigenkapital und Zinsen der VR-Bank geschrieben hatte, sondern auch „Förderung unserer Genossenschaftsbank: Altersversorgung der Mitglieder, Sport, alternative Energie und



ne zwei Groschen, in seinen leeren Zylinderhut legen, und als ich danach hineinlangte, lagen drei Groschen drin. Sie gehörten mir.

An dieses Zaubertrickstück musste ich nach einem Gespräch mit zwei echten Bankdirektoren denken: Stefan Siebert und Jan Wettstein von der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG. (Sie trugen keinen angeklebten Bart, sondern nur ordentlich geknotete Schlipse). Ich ging ins Gespräch mit dem aktuellen Negativurteil über Banken und Sparen. Das bisher sturmsichere Flaggschiff der Banken, die zehnjährige Bundesanleihe, versinkt im Minus. Die Sparkassen wollen 6427 Stellen einsparen. Die Kleinsparer büßten in Europa seit 2010 durch Niedrigzinsen rund 200 Milliarden € ein. Die EZB kauft monatlich über 50 Milliarden Staats- und Unternehmensschulden auf und erhebt für Geld, das Banken bei ihr einzahlen, schon 0,4 % Strafzinsen. Die Staatsschuldner werden belohnt und die kleinen Sparer bestraft.

Gesundheitswesen. Mein Traum: Für jedes Genossenschaftsmitglied ein Platz im bankeigenen Altersheim, sofortige Arzttermine, Kuren...“ Darunter: „In den nächsten zehn Jahren keine Negativzinsen, keine Entlassungen, keine Filialschließungen.

Und auf dem letzten Blatt. „Gründung einer Holding: Futura Thuringia. Aufsichtsratsvorsitzender: der Ministerpräsident. Mitglieder: Die zehn VR Banken, neun Sparkassen und andere Thüringer Banken. Gemeinsame Projekte, Investitionen, Kredite für Wertschöpfungen in Thüringen.“

Zwischen dem Eingang (Passiva) und Ausgang (Aktiva) des Interviews fragte ich, ob sie schon als Kinder vom Beruf des Bankers geträumt hatten.

Stefan Siebert, 1964 geboren und in Dorheim bei Kassel aufgewachsen: „Nein ich wollte Bauer werden. Mit acht habe ich aus einem alten Hühnerhaus einen Karnickelstall gebaut. Konnte sie verkaufen oder gegen Naturalien

tauschen. Die Karnickel waren mein Eigenkapital. Die Rendite waren unter anderem ein Fahrrad und später ein Moped, eine „Honda“, die Simson „des Westens“.

Landwirt wurde er und studierte Betriebswirtschaft. Dabei begeisterte ihn das Genossenschaftswesen. Was kein Wunder war, denn er hatte als Kind auch die Praxis der Raiffeisen-Genossenschaftsbank kennengelernt. Der Bankangestellte kam mit einer Geldkiste in die Dorfkeiße und dort konnten die Bauern ein- oder auszahlen. An diesem Tag wurden Bier und Schnaps nicht bar bezahlt, sondern sofort vom Kassierer verrechnet.

Jan Wettstein, geboren 1975 und aufgewachsen in Gumpelstadt, hat wahrscheinlich das Kaufmännische geerbt, denn die Familie besaß in vier Generationen schon einen kleinen Dorfladen und Mutter arbeitete in der Poststelle. Sein Eigenkapital mit Tauschwert waren damals Exemplare vom „Mosaik“, das es nur unter dem Ladentisch oder mit Postbeziehung gab. Später erhöhte er sein Vermögen, indem er Altpapier sammelte. Auch bei ihm war die Rendite ein Fahrrad und später eine (echte) „Simson“.

Hatte sich Stefan Siebert sehr zeitig für das Genossenschaftswesen begeistert, war es für Jan Wettstein das Kreditgeschäft und die Kundenberatung. Und weil er nicht beraten wollte, ohne Vor- und Nachteile am eigenen Leib ausprobiert zu haben, kaufte er sich damals sein erstes festverzinsliches Wertpapier mit 6% Rendite.

Der westdeutsche Genossenschaftsfan und der ostdeutsche Kreditberater leiten seit vielen Jahren gemeinsam und erfolgreich die VR Bank. „Einen Ost – West – Unterschied in der Arbeit gibt es zwischen uns nicht. Nur die Aufgaben sind dem Temperament entsprechend unterschiedlich verteilt. Während ich mich mehr um die Kunden kümmere, entwirft Stefan Siebert die großen Linien für die Zukunft. Ich bremsen ihn bei praktisch unmöglichen Utopien und er beflügelt mich mit Visionen.“

Nach der Finanzkrise 2008 entwickelten sie eine neue Strategie: Weniger gefährliche Wertpapiere und mehr sichere Investitionen. Nicht mehr abhängig sein von aufgekauften instabilen Staatsschulden und den Zinsen von Wertpapieren, sondern unabhängig und

kontinuierlich Gewinne aus den inzwischen 60 vermietbaren Immobilien und den mittlerweile 11 Windrädern in Thüringen erzielen.

Doch das genügt Siebert noch nicht. Er möchte von der VR-Bank – „weil ich nicht begreife, weshalb hier nach der Wende die effektiven DDR Polikliniken geschlossen werden mussten“ – neue genossenschaftliche Gesundheitszentren – „in Steinbach-Hallenberg haben wir schon begonnen“ – bauen und betreiben lassen. Mit Ärzten, denen wir durch Stipendien ein Studium ermöglichen und die sich dafür verpflichten müssen, hier in unseren Gesundheitszentren zu praktizieren. Alle Fachärzte in einem Haus, die vorrangig unsere Genossenschaftsmitglieder betreuen.“

Für die Verwirklichung der neuen Ideen, mit denen man sowohl einen sicheren Ertrag für die Bank, als auch Gewinne für das Territorium erwirtschaften will, braucht es tägliche vertrauensvolle Arbeit mit den Kunden“, ergänzt Jan Wettstein

„Zurzeit gibt es langfristige Baukredite schon für 1,5 % Zinsen. Doch 2,5 % unseres Eigenkapitals brauchen wir für Personal und Sachkosten. Im Internet bietet man schon Kredite für ein Prozent Zinsen. Aber schließe mal im Internet einen Kreditvertrag über 200.000 € ab. Das ist schon ziemlich sportlich. Oder die Ehepaare, die gemeinsam einen hohen Kredit aufgenommen haben, aber nun vor dem Scheidungsrichter stehen... Mit ihnen musst du dich hinsetzen, reden und versuchen zu helfen. Ein Computer rechnet, aber hilft nicht.“

Das sei ihr Vorteil als Genossenschaftsbank im Territorium.

Ich nicke und frage: „Aber wohin mit dem Spargeld, wenn man es der Bank für 0% Zinsen gibt?“

Jan Wettstein sagt verschmitzt lächelnd: „Mitglied unserer rentablen sicheren Genossenschaftsbank werden. Genossenschaftsanteile bringen an die 5 %...“

Ich trage meine sieben Papierrollen mit Zahlen und Träumen nach Hause.

Landolf Scherzer

1941 in Dresden geboren, lebt als freier Schriftsteller in Thüringen

## Marke des Jahres - EXZELLENT VR-Banken mitten im Pool der TOP-Marken.

Die Übergabe des Qualitätssiegels „Marke des Jahres - Exzellent“ am 20.12.2016 durch das Handelsblatt löste in unserem Haus Begeisterung aus. Denn die Preisverleihung bestätigt unseren eingeschlagenen Weg:

### Kundennähe, Stabilität und Qualität.

Wir befinden uns mit dieser Auszeichnung mitten in bekannten und beliebten Marken (Brands) wie dm, IKEA, adidas oder Samsung. „Im Bankensektor wurden insgesamt 21 Marken berücksichtigt, dabei schnitten die Volksbanken Raiffeisenbanken hervorragend ab: Sie gingen aus den Befragungen mit vorzüglichen BrandIndex-Werten hervor und konnten sich im Ranking als **beste Filialbank** platzieren.“ (Aus: Genossenschaftsverband e.V., Team Marketing: Marketingprogramm 2017, 06)

Bei der Suche nach den beliebtesten Marken Deutschlands befragte das Handelsblatt in Kooperation mit der Agentur YouGov im Zeitraum vom 01.09.2015 - 31.08.2016 mehr als 800.000 Menschen.

### Untersuchte Bewertungsdimensionen:

Allgemeiner Eindruck  
Qualität  
Preis-Leistungs-Verhältnis  
Kundenzufriedenheit  
Weiterempfehlungsbereitschaft  
Arbeitgeberimage

Diese Auszeichnung ist für unser Haus Ansporn, weiter an unserem bewährten, zukunftssicheren Geschäftsmodell festzuhalten und die kommenden Aufgaben mit Nachhaltigkeit und Weitblick gemeinsam mit unseren Kunden und Mitgliedern weiterzuentwickeln.



Die Genossenschaftliche Idee ist zum immateriellen UNESCO Kulturerbe erklärt worden.

Das internationale Komitee der UNESCO für die Erhaltung des immateriellen Kulturerbes der Menschheit hat auf seiner Sitzung im äthiopischen Addis Abeba im Dezember 2016 die Aufnahme der Genossenschaftsidee in seine „Repräsentative Liste“ bekanntgegeben.

„Wir empfinden die Auszeichnung als Vertrauensbeweis für unser genossenschaftliches Geschäftsmodell, welches durch Selbstverantwortung und Transparenz, Kundennähe, Sicherheit, Regionalität und Stabilität geprägt ist“, sagt Jan Wettstein, Vorstand der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG.

# Blüenträume – Blütenwahn

## Ein Königreich für eine Tulpenzwiebel?

Über Nacht ein Vermögen verdienen, ohne dafür die Finger krumm zu machen. Der Traum ist so alt wie die Erfindung des Geldes selbst. Manche zieht es auf die Suche nach der legendären Goldstadt El Dorado in die Ferne, andere bleiben zuhause und versuchen ihr Glück beim Lotto. Vor bald 400 Jahren befeuert Tulpenzwiebeln die finanziellen Phantasien der Niederländer. Mit ungeahnten Folgen.

„Wenn ich wiederkomm, dann bring ich dir Tulpen aus Amsterdam, tausend rote, tausend gelbe, alle wünschen dir dasselbe. Was mein Mund nicht sagen kann, sagen Tulpen aus Amsterdam.“ Als Mieke Telkamp 1959 ihren reichlich süßlichen Schlager sang, wären 2000 Tulpen zwar ein reichlich teurer, doch im Falle eines Falles noch irgendwie finanzierbarer Spaß gewesen.

Ohne Frage hätte Otto Normalverbraucher wohl ein paar Worte mit seinem Kreditberater wechseln müssen, bevor er das ein oder andere Monatsgehalt in Form von Liebesbeweisen in Blütenform verpulvert hätte. Der Industriellenerbe und Gentleman-Playboy Gunter Sachs hingegen würde das Ganze wohl aus der Portokasse beglichen haben. Immerhin ließ er ja schon mal tausende von Rosen auf die Villa seiner angebeteten Brigitte Bardot aus dem Hubschrauber herniederregnen. Doch Rosen, Rosen kann halt jeder...

Ende 1636, Anfang 1637 – genauer gesagt in den wilden Tagen zwischen dem 12. November und dem 3. Februar – jedoch hätte selbst Sachs schwer vorstellbares Vermögen nicht dazu ausgereicht, die in Frage stehende Menge an Tulpen zu erstehen. Bei weitem nicht.

Wenn ein Mensch unter Läusebefall leidet, geht er zum Arzt, um die Plagegeister wieder los zu werden und hält ansonsten vorsorglich den Mund und des Geschehenen. Wenn eine Tulpe unter einer besonderen Art von Blattläusen leidet, verändert sie idealerweise ihre Farbe zu einem flammenden rot und weiß und ist kurz darauf in aller Munde.

Ein Ritter namens Adriaan Pauw hatte das Glück, dass auf seinem Gut gleich alle 12 der damals bekannten Exemplare der Sorte Semper Augustus blühten. Auf dem Höhepunkt der Tulpenmanie wurde für ein einzelnes Exemplar von den seltenen Schönheiten die Summe von 10.000 Gulden geboten. Für das gleiche Geld gingen seinerzeit die feinsten Stadthäuser an den – sicherlich damals schon nicht gerade günstigen – Grachten von Amsterdam über den Tisch.

Apropos Tisch. Den teuersten Bissen des Jahres 1637 wird wohl ein holländischer Seemann genossen haben. Eingeladen auf eine schlichte Portion Fisch – seinerzeit noch ein echtes Arme-Leute-Essen – entging es ihm, dass die auf der Tafel prangende Tulpenzwiebel nicht zum Verzehr gedacht war, sondern einzig und allein der Zurschaustellung des Reichtums seines Gastgebers diente. Offensichtlich war er ein wenig zu lange auf See gewesen und hatte die letzten Modetrends schlichtweg verpasst. Jedenfalls verschlang unser unwissender Freund die an Knoblauch erinnernde Knolle aus gesundheitlichen Gründen gleich mit (mit Skorbut ist nicht zu scherzen). Was er nicht ahnte: Die vermeintliche Beilage schlug nach heutigem Wert mit rund 25.000 Euro zu Buche. Es steht zu befürchten, dass der Abend hernach nicht mehr wirklich harmonisch verlief.

Wir hingegen lehnen uns entspannt in dem Wissen zurück, es hätte noch deutlich schlimmer kommen können...

Dabei hätte es nicht einmal eine Semper Augustus sein müssen. Selbst für die weit weniger rare Viceroy sind wohl folgende Waren geboten worden: 120 Scheffel Weizen, 240 Scheffel Roggen (zusammen mehrere Tonnen), vier fette Ochsen, acht fette Schweine, zwölf fette Schafe, zwei Oxhofs Wein (ungefähr 450 Liter), vier Fuder Bier (je nach dem verwendeten Maß irgendetwas zwischen 4.000 und 8.000 Liter), zwei Fässer Butter und – sage und schreibe – 1.000 Pfund Käse. Alles in allem eine recht sättigende Mahlzeit im Wert von etwa 2.500 Gulden, mehr als 10 der damaligen durchschnittlichen Jahresgehälter. Obendrauf gab es einen kostbaren Anzug, wer will schon ohne das rechte Outfit speisen, einen Silberbecher für stilvolle Gelage und ein Bett zum Ausschlafen nach vollbrachtem Werk. Kein Scherz.

Wie kam es dazu, dass die an sich eher als nüchtern geltenden Niederländer plötzlich einer Massenhysterie verfielen und wahre Unsummen für schlichte Blumenzwiebeln



hinblättern? Kollektiver Haschischkonsum? Nein, die Ursachen der tulpenwoede (Tulpenmanie) waren weit profaner und deutlich menschlicher: Die schlichte Gier nach dem schnellen Geld, ohne dafür einen Handschlag arbeiten zu wollen.

Die Tulpe war erst wenige Jahrzehnte zuvor aus der Türkei nach Mitteleuropa gelangt. Die ersten Exemplare wahrscheinlich im Diplomatengepäck des habsburgischen Gesandten am Hofe von Sultan Süleyman I., Ogier Ghislain de Busbecq. Der flämische Edelmann erwies sich während seines Aufenthalts in Istanbul nicht nur als versierter Verhandlungsführer, sondern darüber hinaus als hervorragender Wissenschaftler. Ganz besonders interessierte er sich für die kelchförmige Blume, die in großer Zahl in den Gärten der Paläste und Villen rund um den Bosphorus blühte und von den Osmanen liebevoll „lale“ genannt wurde (weshalb sie zusätzliche Wertschätzung erfuhr, enthielt ihr Name doch die gleichen arabischen Buchstaben wie der Name Gottes).

Zurück in Wien übergab er dem Hofbotaniker von Kaiser Maximilian II., Charles de l'Écluse, einen Sack voller Zwiebeln und läutete damit eine neue Mode ein, die zunächst allerdings nur kleine Teile des Adels und des vermögenden Bürgertums erfasste: Die Züchtung von Tulpen ihrer Schönheit wegen.

Auf besonders fruchtbaren Boden fiel das Luxusgewächs in den Niederlanden. Dank ihrer weltweit gespannten Handelsnetze und ihrer verlässlichen Währungspolitik (Münzverschlechterungen, in vielen Fürstentümern im Sinne der Selbstbereicherung durchaus üblich, gab es hier nicht), flossen große Mengen an Gold und Silber in die Taschen der ge-

schäftstüchtigen Seefahrernation. Die Gulden klimperten nur so.

Entgegen dem protestantischen Ethos, dass ein gottgefälliges Leben frei von Protz und Prunk sein sollte, wollten viele der aufstrebenden Kaufmannsfamilien ihren neuen Reichtum dennoch demonstrieren. Wenn sie schon nicht an den sittengemäßen streng-schwarzen Gewändern vorbeikamen, so sollten wenigstens ihre Gärten in allen erdenklichen Farben leuchten. Kleine weltliche Abbilder des himmlischen Paradieses.

Eine Mischung aus Eitelkeit und Geld, welch wunderbare Voraussetzung für windige Geschäfte. Schnell erkannten skrupellose Händler die unerhörten Verdienstmöglichkeiten, die die bescheiden aussehenden Tulpenzwiebeln boten und deckten sich ein.

Möglichst günstig kaufen, möglichst teuer verkaufen. Unter normalen Umständen reguliert sich der Markt selbst, die Preisspanne bleibt im Rahmen. Nicht so bei den Tulpen. Da es

Alles taumelte weiter wie im Fieber. Nur in die entgegengesetzte Richtung. Statt „Kaufen, kaufen, kaufen!“ hieß es nun noch „Verkaufen, verkaufen, verkaufen!“ – einen knappen Monat lang herrschte das reine Chaos.

Als sich die Lage am 1. Mai herum wieder beruhigte, waren viele der Blumen und Optionen nicht einmal mehr ein Hundertstel dessen wert, was am Höhepunkt der Euphorie für sie geboten worden war. Am härtesten traf es all jene, die ihr ganzes Vermögen auf diese eine glücksverheißende Karte gesetzt hatten und jetzt vor dem Nichts standen.

Wie immer in Krisenzeiten wurde schnell der Ruf nach dem starken Staat laut, der bitte alles richten möge. Die Regierenden waren klug genug, sich nicht darauf einzulassen. Sie wussten, dass bei den allermeisten Beteiligten eh nichts mehr zu holen war. Pragmatiker waren die Niederländer schon immer. Eine wertvolle Charaktereigenschaft, die sie das harte Leben an der sturmgeplagten Nordseeküste gelehrt hatte.

Statt das Unglück zu beklagen und in Selbstmitleid zu verfallen, besann man sich auf die Haben-Posten auf dem Konto der Nation. Ganz oben stand da der blühende Handel der Vereinigten Ostindien-Kompanie. Zudem produzierte man selbst genug Exportwaren, allen voran Käse. Alles grundsollide. Folglich war das Wirtschaftsleben nicht auf den hochspekulativen Tulpenhandel angewiesen.

Die vordringlichste Aufgabe bestand also darin, das verlorene Vertrauen in die eigenen Strukturen wiederherzustellen. Dies gelang durch eine behutsame Politik der kleinen Schritte und des Ausgleichs. Schiedsgerichte statt Schauprozesse. Das Rezept funktionierte. Binnen weniger Jahre war das niederländische Staatsschiff wieder mit vollen Segeln unterwegs, das „Goldene Zeitalter“ war noch lange nicht zu Ende, eigentlich hatte es gerade erst begonnen.

Heute werden in den Niederlanden rund zwei Milliarden Tulpen pro Jahr gezüchtet. Ein erträgliches Geschäft.



Semper Augustus, Tulip 17th century



**Strom und Erdgas von hier**

**JETZT ZU WERRAENERGIE WECHSELN**

**werraenergie** ...weil's einfach günstig ist!

Zukunft, die ankörnt.

Werraenergie GmbH · August-Bebel-Str. 36-38 · Bad Salzungen [www.werraenergie.de](http://www.werraenergie.de)



**VR-Bank** Bad Salzungen Schmalkalden eG

**Unser Angebot für Sie**

- ✓ **VR-SparBrief 123 bis zu 1% Zins p.a.\***
- ✓ **5% Dividende auf Geschäftsguthaben\*\***
- ✓ **kostenloses Girokonto\***

\* Es gelten weitere Bedingungen. Bitte informieren Sie sich bei unseren Bankern.  
\*\* Voraussetzung ist ein Bestands der Generalversammlung. Seit 2012 wurde jährlich eine Dividende in Höhe von 5% ausgeschüttet.

VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG  
Pestalozzistraße 15 | 36433 Bad Salzungen | Telefon: 03695 678-0 | Fax: 03695 678-109  
E-Mail: [service@vrb-meinebank.de](mailto:service@vrb-meinebank.de)

[www.vrb-meinebank.de](http://www.vrb-meinebank.de)

*Wir kümmern uns!*

## Wir stellen uns vor!

Die stete Erschließung ergiebiger Geschäftsfelder und die durch und durch solide Finanzwirtschaft sind nicht die einzigen „Geheimnisse“ der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG.

Ein Weiteres sind unsere qualifizierten Mitarbeiter. Deshalb stellen wir stets neue Mitarbeiter ein und bilden sie bei uns im Haus aus. Von nichts kommt nichts.

Nur wer wirklich vor Ort ist, kann wissen, was die Kunden wirklich bewegt. Deshalb legen wir sehr großen Wert darauf, dass unsere Bank ein Gesicht hat. Ein Gesicht mit Wiedererkennungswert. Dabei täuschen die korrekten Anzüge und die dezenten Kostüme schnell darüber hinweg, wie unterschiedlich der Charakter jeder einzelnen Filiale sein kann. Nehmen wir zum Beispiel Vacha.



Unsere Filialen haben ein Gesicht: Vacha

## Herr Wilhelm von der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG und der Sprung ins kalte Wasser

Wo andere Banken eine Geschäftsstelle nach der anderen schließen und für bald jede noch so kleine Serviceleistung Geld verlangen, da macht Herr Wilhelm von der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG in Vacha einmal im Monat Hausbesuch im örtlichen Altersheim.

„Das sind wir unseren Kunden einfach schuldig“, erklärt der 27-jährige Filialeiter sein Engagement: „Wie sagte schon Luther: Unser Nächster ist jeder Mensch, besonders der, der unsere Hilfe braucht. Wir wollen unser Motto mit Leben füllen – Wir kümmern uns!“

Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus. Die Tatkraft und die Herzlichkeit mit der Benjamin Wilhelm und seine Mitarbeiter Kim Ißbrücker, Jennifer Hellmann, Erik Herschel und Christian Nelkert zu Werke gehen, werden auf schöne Weise belohnt.

Wo kommt schon regelmäßig eine Kundin vorbei und kümmert sich mit Besen und Harke um die Parkplätze?

Wo gießt eine frühere Angestellte einmal in der Woche die Blumen? Genau: In Vacha!

Im Mittelalter war unser Ort mit seiner steinernen Brücke über die Werra eine wichtige Station für den Handel zwischen Nah und Fern. Von der einstigen Bedeutung zeugen bis heute beeindruckende Bauwerke wie das Rathaus.

Leider geriet Vacha in den Jahren der Teilung völlig ins Abseits. Aufgrund ihrer Nähe zum „antifaschistischen Schutzwall“ wurde die stolze Stadt dem Verfall preisgegeben.

Heute geht es wieder vorwärts. Schritt für Schritt. Ein Haus nach dem anderen. Reichlich Arbeit für die Immobilienabteilung. „Ganz gleich wie lange es braucht, bis wir eine Lösung finden“, freut sich Enrico Wagner. „Es ist für mich immer wieder eine neue Herausforderung, die Träume meiner Kunden Wirklichkeit werden zu lassen.“

Anfang Mai 2016 wurde die Bank selbst zur Baustelle und gründlich renoviert. „Das ist ein klares Bekenntnis für unsere Kunden, dass die VR-Bank hier am Ort bleiben wird“, erläuterte Herr Wilhelm, mit lauter Stimme gegen den Lärm einer Bohrmaschine ankämpfend.

Als der unvermeidliche Staub und die sommerliche Hitze dem Team der VR-Bank zu viel wurden, waren es zum Glück nur wenige Schritte zum Schwimmbad. „Das kriegen wir schon hin“, lachte Frau Ißbrücker damals: „Drei schnelle Sprünge von 5-Meter-Turm ins kalte Wasser. Dann sind wir wieder fit für unsere Kunden.“ Genauso war es und die Geschäftsstelle strahlt seitdem im neuen Outfit.

**In diesem Sinne,  
Ihre VR-Bank**



## IMPRESSUM

Pestalozzistraße 15  
36433 Bad Salzungen

Redaktion: Mike Helios, Juliane Koch, Anne Rogall  
Projektbegleitung: Oliver Wagner-Pikkemaat



„Das Bankgeheimnis“ ist eine Sonderpublikation der VR-Bank Bad Salzungen Schmalkalden eG

[www.vrb-meinebank.de](http://www.vrb-meinebank.de)  
[service@vrb-meinebank.de](mailto:service@vrb-meinebank.de)  
Service-Telefon: 03695 678-0, Fax: 03695 678-109  
Fotos / Skizzen / Cartoons: (wo nicht anders angegeben):  
Michael Reichel, Ralf Böhme  
Druck: Suhler Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,  
Schützenstraße 2, 98527 Suhl