



Geschäftsbericht 2014

PrivateBanking

**Raiffeisenbank Lech
am Arlberg**



GESCHÄFTSBERICHT 2014

03	VORWORT – GASTKOMMENTAR
04	AUFSICHTSRAT UND VORSTAND
	DER RAIFFEISENBANK LECH
05	BERICHT DES VORSTANDES
06	FIRMENKUNDEN
07	PRIVATKUNDEN, BANKSTELLE WARTH
08	PRIVATEBANKING
10	BANKBETRIEB
11	BANKBETRIEB, AUS- UND WEITERBILDUNG
12	KUNDENGESCHÄFTSENTWICKLUNG 2004-2014
13	VERMÖGENS- UND FINANZENTWICKLUNG 2004-2014
14	BILANZ
16	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG



TITEL: SCHAFALPE IN LECH
FOTO: BERND FISCHER

Wir bitten Sie um Verständnis, dass wir aus Gründen der leichteren Lesbarkeit sowohl im Geschäftsbericht als auch im Gemeinwohlbericht auf Gender-Formulierungen verzichtet haben. Bitte verstehen Sie sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen geschlechtsneutral.

Gemäß UGB weisen wir darauf hin, dass es sich bei diesem Geschäftsbericht um einen Auszug aus dem in gesetzlicher Form erstellten Jahresabschluss handelt, der geprüft und bestätigt wurde. Die Veröffentlichung des Jahresabschlusses in der Raiffeisenzeitung erfolgt 2015.

Raiffeisenbank Lech / Arlberg · registrierte Genossenschaft mit beschränkter Haftung
Dorf 90 · 6764 Lech am Arlberg · BLZ 37449
Telefon +43 (0) 5583 / 26 26 · Telefax -150
info@lechbank.com · www.lechbank.com

Bildnachweise:
Raiffeisenbank Lech
(GB: S. 1, 3; GWB: 1, 13, 14, 15, 19, 21, 23, 24, 26)
Marcel Hagen (GB S. 4, 6, 8-10; GWB: S. 3-5, 12)

Grafische Gestaltung / Layout:
Bernd Wölfle · www.woelfler.com

Druck: Gugler* Druck
Dieser Bericht wurde mit Cradle-to-Cradle®-Produkten (by gugler*) gedruckt. Sämtliche Druckkomponenten (ausgen. Bindung) sind für den biologischen Kreislauf optimiert.

Dieses Papier stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen. www.pefc.at



greenprint*
klimapositiv gedruckt



Warth und Lech verbindet weit mehr als nur eine Straße und ein Skigebiet.

Ein alter Warther hat gesagt: „Jeder Tag ohne Warth ist ein verlorener Tag.“ Diese Heimatverbundenheit und der Stolz auf die eigene Identität hat die Wartherinnen und Warther immer schon geprägt. Die Erklärung liegt in der eigenen Geschichte.

Ähnlich wie in Lech waren es auch in Warth Pioniere, die auf kargen Bergwiesen ihre neue Heimat geschaffen haben. Die Voraussetzungen für die Landwirtschaft waren nicht einfach. Dennoch gelang es, ein Auskommen zu finden und die langen und harten Winter zu überstehen. Das Fuhrwerksgeschäft trug zusätzlich etwas dazu bei, auch wenn es nicht viel war.

Ein Pfarrer und seine „Schneeschuhe“

1894 war es wiederum ein Pionier, der die Geschichte in eine neue Richtung lenkte. Der Warther Pfarrer Johann Müller hatte sich aus Skandinavien diese neuartigen „Schneeschuhe“ schicken lassen. Das Vorarlberger Volksblatt berichtete: „Kein Mensch weiß, wie man sich mit diesen über zwei Meter langen Dingern fortbewegen soll.“ Pfarrer Müller fand es heraus und zog als erster Skifahrer historische Spuren in die schneedeckten Hänge des Tannberg. Bald unternahm er auch die erste Skitour zu seinem Kollegen nach Lech. Das war die eigentliche Geburtsstunde der Skiverbindung Warth-Lech.

Der moderne Wintertourismus ist geboren

Auch wenn das fremdartige Fortbewegungsmittel anfangs von der Bevölkerung kritisch beäugt wurde, war die rasante Entwicklung des Skilaufs nicht mehr aufzuhalten. Fremde kamen, um den Skilauf zu erlernen. Der moderne Wintertourismus im Arlberg-Tannberg-Gebiet war geboren.

Der Tourismus bringt Wohlstand

Warth und Lech haben eine ähnliche Geschichte. Die beiden Orte verbindet viel. Ab Mitte der 20er-Jahre wurde beiderseits kräftig in den Tourismus investiert. Die neue Einnahmequelle brachte den Wohlstand. Dennoch wurde nicht auf die eigene Identität vergessen. Das ist es auch, was die Qualität des heutigen Tourismus in der Region ausmacht. Es ist nach wie vor ein Tourismus der Einheimischen mit vielen, seit Generationen familiengeführten Betrieben.

Eine Genossenschaft als Motor

Die Raiffeisenbank als Genossenschaft der Menschen in der Region hat viel zur positiven wirtschaftlichen Entwicklung und zum heutigen Wohlstand beigetragen. Für Warth ist es wichtig eine eigene Bank im Ort zu haben. Als Nahversorger für die Einheimischen und unsere Gäste, als Partner bei Finanzierungen, aber auch als Arbeitgeber. Anfänglich mit Alwin Drexel, nun mit Helmut Strolz und Anna-Maria Strolz waren bzw. sind waschechte Warther im Einsatz, die die Gegebenheiten im Ort und die Bedürfnisse der einheimischen Bevölkerung gut kannten und kennen.

Gute Partnerschaft

Wir schätzen die gute Partnerschaft mit der Raiffeisenbank Lech sehr. Gerade in der heutigen Zeit ist es wichtig, einen Partner im Dorf zu haben, der zu uns steht, die Wirtschaft unterstützt, aber auch die Vereine und das Dorfleben fördert. Eine Bankstelle wie wir sie haben ist in einem Tourismusort wie Warth nicht mehr wegzudenken.

Warth und Lech verbindet weit mehr als nur eine Straße und ein Skigebiet. Darauf sind wir stolz.

Stefan Strolz
Bürgermeister in Warth



GASTKOMMENTAR VON
STEFAN STROLZ,
BÜRGERMEISTER IN WARTH

AUFSICHTSRAT 2014:

STEFAN SCHNEIDER, VORSITZENDER
VOLKER GRABHER, STV. VORS., BIS 12.06.2014
JULIA HUBER, STV. VORS., AB 12.06.2014
RAIMUND BISCHOF, AB 12.06.2014
FRIDOLIN LUCIAN, BIS 12.06.2014
MAG. CHRISTOPH PFEFFERKORN
GEORG STROLZ
STEFAN STROLZ, AB 12.06.2014

VORSTAND 2014:

DIREKTOR MARKUS WALCH (L.)
DIREKTOR GEORG GUNDOLF (M.)
DIREKTOR STEFAN SCHNEIDER (R.)



Gerade bei Gegenwind ist es wichtig, die Segel richtig zu setzen.

Die See ist rauh, der Wellengang hoch. Vielfach herrscht starker Gegenwind. Und dennoch haben wir den Hafen gut erreicht und peilen selbstbewusst bereits die nächsten Ziele an. Trotz widrigster Rahmenbedingungen am Finanzmarkt haben wir ein gutes Jahresergebnis eingefahren, weil wir vorausschauend – noch in ruhigeren Zeiten – die Segel richtig gesetzt haben.

Milliardenspiele

Negativschlagzeilen beherrschen die Nachrichten. Ob Griechenland oder Hypo Alpe Adria, es ist erschreckend „normal“ geworden, von Milliarden-Euro-Beträgen zu sprechen. Versäumnisse und Fehler der Politik werden nun gerne pauschal den Banken zugeschoben. Es fehlt oft an Demut. Und es fehlt an Verantwortung gegenüber den Steuerzahldern.

Verantwortung

Die Verantwortung gegenüber den Menschen haben bereits unsere Vorgänger angenommen. Bei der Gründung unserer Bank im Jahr 1901. Als Genossenschaft zur Stärkung der Region. Diese Verantwortung tragen wir aus Überzeugung weiter. Es ist nach wie vor unser Auftrag, für die Menschen der Region da zu sein und danach zu handeln.

Starke Wurzeln

Der Baum, der 1901 gepflanzt wurde, ist inzwischen fest verwurzelt. Lech hat sich von einem armen Bauerndorf zu einer der erfolgreichsten Wintertourismusregionen der Welt entwickelt. Die Raiffeisenbank Lech hat diese Entwicklung von Anfang an begleitet. Nun gilt es, das Erworbene zu bewahren: Den Wohlstand, aber

auch unsere Heimat und unsere Identität. Gleichzeitig richten wir den Blick nach vorne und gehen gemeinsam mit unseren Kunden immer wieder neue Schritte.

Zweite Gemeinwohnbilanz

Mit unserer zweiten Gemeinwohnbilanz wollen wir erneut ein Zeichen setzen und die Werte, die wir als Bank leben, die Verantwortung gegenüber unserer Heimat, den Menschen und der Natur für alle sichtbar machen. Den aktuellen Gemeinwohlbericht können Sie einsehen, indem Sie dieses Druckwerk wenden.

2014 war ein gutes Jahr

Wir blicken sehr zufrieden auf das Geschäftsjahr 2014 zurück. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen und einer Leitzinspolitik nahe der Null konnten wir etwa das Kundengeschäftsvolumen auf hohem Niveau halten und zum Vorjahr sogar leicht ausbauen. Auch Bilanzsumme, Eigenmittel und Kundenausleihungen konnten leicht gesteigert werden. Das Kundenwertpapiervolumen verringerte sich hingegen aufgrund der angespannten Marktsituation um 1.8 %.

Die Ergebnisse 2014 aus dem Kundengeschäft sowie der Vermögens- und Finanzentwicklung können Sie in diesem Bericht ab der Seite 12 in Form eines 10-Jahres-Vergleichs nachlesen.

Dank

Wir, der Vorstand der Raiffeisenbank Lech, bedanken uns bei allen, die Anteil am positiven Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 hatten: Unseren Kunden für ihre Treue, unseren Mitarbeitern für ihren großen Einsatz.


Markus Walch
Vorstandsdirektor


Georg Gundolf
Vorstandsdirektor


Stefan Schneider
Vorstandsdirektor

2014 war kein einfaches Tourismusjahr. Dennoch überwiegen Zufriedenheit und Optimismus.



VORSTAND MARKUS WALCH

2014 war ein Jahr der Wetterextreme. Der Niederschlag, der im Winter in Form von Schnee fehlte, kam dafür im Sommer als Regen. Auch der spät gelegene Ostertermin stellte die Tourismusbetriebe vor starke Herausforderungen.

Schwierige Wintersaison

Die Vorzeichen für eine gute Wintersaison konnten nicht besser sein. Die neue Skiverbindung Lech-Warth machte viele optimistisch. Doch es zeigte sich wieder, dass Skifahren ein Outdoorsport ist und das Kommen der Gäste stark von der Schneesituation abhängig ist. Das Internet und ihre Webcams, die Schneebereichte auf den Websites, machen vieles transparent. Der Trend zu spontaneren und kurzfristigeren Buchungen ist klar zu spüren. Die bescheidene Schneelage im Winter 2014 sorgte in der Folge auch für Einbußen. Die Nächtigungen gingen zurück. Und dennoch ist es ein „Jammern“ auf hohem Niveau. Tiefer gelegene Skiregionen hat es deutlich stärker getroffen.

Der Sommer trotzt dem Regen

Einem schneearmen Winter folgte ein verregneter Sommer, was anfangs nichts Gutes erahnen ließ. Doch trotz der Wetterkapriolen konnte das zweitbeste Ergebnis der vergangenen Jahre eingefahren werden. Auf den zweiten Blick nicht überraschend. Die Investitionen in den Sommer machen sich nun bezahlt. Es zeigt sich, dass Lech hier auf dem richtigen Weg ist. Gäste schätzen das breite Angebot, die Natur, den Sport, das Wandern, aber auch immer öfter das hochkarätige Kulturangebot. Der Sommer in Lech liegt wieder im Trend. Vor allem auch dank der Betriebe. Immer mehr richten ihren Fokus auch auf die Sommersaison. Mit gesunder Motivation und einer positiven Einstellung lassen sich auch im Sommer Betriebe erfolgreich und gewinnbringend führen. Weitere starke Impulse, da sind wir uns sicher, wird der neue Golfplatz bringen.

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Die Investitionstätigkeiten waren 2014 wider Erwarten etwas gebremst. Vermutlich hat der schwierige Winter für etwas Unsicherheit und damit für entsprechende Zurückhaltung bei den Investitionen gesorgt. Obwohl noch lange nicht von einem Investitionsstau gesprochen werden kann, erwarten wir hier mit Ausblick auf 2015 eine Trendwende.

Die Raiffeisenbank Lech sieht qualitative Verbesserungen im Tourismus sehr positiv und ist gerne bereit, für Investitionen auch die entsprechenden Mittel bereitzustellen. Die Zinsen sind so tief wie noch nie. Zugegeben: Als Bank macht uns das etwas zu schaffen. Umso mehr freuen wir uns aber, unseren Firmenkunden ein freundliches Investitionsklima und ausgezeichnete Konditionen bieten zu können.

Partner bei Förderungen

Durch Förderungen werden Investitionen oft wesentlich einfacher. Doch was für Förderungen gibt es und welche davon sind für ein bestimmtes Projekt relevant? Unsere Förder-Experten begleiten Sie gerne durch den sprichwörtlichen Förder-Dschungel. Gemeinsam mit unseren Firmenkunden konnten wir so im vergangenen Jahr einiges erreichen. Die Fördervolumina 2014 waren beträchtlich.

Gemeinsam für eine starke Region

Als Firmenkunde der Raiffeisenbank Lech stärken Sie unsere Region. Wir bieten rund 30 Arbeitsplätze und sind ein wichtiger Nahversorger. Ein beträchtlicher Teil des erwirtschafteten Gewinns fließt zurück zu den Menschen in Lech, Zürs und Warth. Die Raiffeisenbank Lech sponsert heimische Vereine und Institutionen. Sie unterstützt unsere Schulen und fördert unsere Kinder. Wenn Sie die Raiffeisenbank Lech als Partner für Finanzierungen wählen, setzen Sie damit auch ein positives Zeichen für die Zukunft unserer gemeinsamen Heimat.

Wir wollen unsere Privatkunden begeistern.

Ein guter Film braucht verschiedene Zutaten: Eine gute Story, einen guten Regisseur, eine kompetente und engagierte Filmcrew, glänzende Haupt- und Nebendarsteller. Würden wir selbst einen Oscar für die beste Nebenrolle vergeben, dann wäre das einer für unser Privatkundengeschäft.

Die gute Story ist unsere eigene Geschichte, von der Gründung als Genossenschaftsbank im Jahr 1901 bis heute. Als moderne Bank in einer touristisch geprägten Region sind in den vergangenen Jahrzehnten das Firmenkundengeschäft und das PrivateBanking in den Fokus gerückt. Das sind unsere beiden Hauptdarsteller. Doch ein guter Film hängt eben auch vom Nebendarsteller ab: Unserem Privatkundengeschäft. Und hier zeigt sich wie wichtig es ist, dass Haupt- und Nebendarsteller miteinander harmonieren, sich gegenseitig unterstützen. So ist das auch im Bankgeschäft: Unsere Privatkunden profitieren von unserer Kompetenz im Firmenkundengeschäft und PrivateBanking. Grenzen verschwinden und wir nutzen unser übergreifendes Know-how, um unseren Privatkunden noch besseren Service bieten zu können.

Wovon hängt die Service-Qualität noch ab? Richtig! Von den Mitarbeitern und vom Vorstand. Auf unser Beispiel übersetzt wären das Filmcrew und Regisseure. Wir haben eine hervorragende Crew, die voll motiviert und zu Höchstleistungen fähig ist. Der Vorstand führt Regie und kann sich dabei auf die Fähigkeiten seiner Crew verlassen.

Gefallen muss der Film schließlich den Zusehern. Wie auch wir als Raiffeisenbank Lech unsere Kunden begeistern müssen: Mit guten Produkten, mit Top-Dienstleistungen, mit tollem Service, mit freundlichen und kompetenten Mitarbeitern und mit einer kompletten Infrastruktur. Das Ziel kann nur der Oscar sein.

Unsere Bankstelle in Warth. Eine Herzensangelegenheit.

Der Warther Bürgermeister Stefan Strolz hat völlig Recht, wenn er im Vorwort und Gastkommentar sagt, „Warth und Lech verbindet weit mehr als eine Straße und ein Skigebiet.“ Er spricht uns dabei aus dem Herzen. Wir fühlen uns den Warthern stark verbunden. Wir sehen die Bankstelle Warth als wichtiges Bindeglied.

Wir können als Raiffeisenbank Lech unser klares Bekenntnis zu Warth nicht oft genug wiederholen. Mit der Bankstelle Warth, mit unseren Warther Mitarbeitern Helmut Strolz und Anna-Maria Strolz sind wir mitten drin in Warth. Direkt bei den Menschen. Auch wenn der Trend – ob Bank- oder Postfilialen – vielerorts in eine andere Richtung geht, halten wir an unserer Überzeugung fest: Eine Bankstelle in Warth ist wichtig. Sie tut den Warthern gut und sie tut uns gut.

Eine Vision wurde Wirklichkeit

Das Jahr 2014 war ein bedeutendes. Eine Vision wurde Wirklichkeit. Die Skiverbindung Warth-Lech kann durchaus als ein Jahrhundertprojekt bezeichnet werden. Auch wenn der Warther Pfarrer Johann Müller bereits vor mehr als hundert Jahren auf Skiern vom Tannberg zum Arlberg aufbrach – nun ist es wesentlich einfacher. Sowohl Lecher als auch Warther Gäste schätzen die neuen Möglichkeiten. Der Tannberg und der Arlberg sind zu einem der besten Skigebiete der Welt zusammengewachsen. Darauf dürfen wir gemeinsam stolz sein.

Positive Stimmung

In Gesprächen mit vielen Warther Kunden ist eine sehr positive Stimmung zu spüren. Die neue Skiverbindung hat deutliche Impulse gebracht. Die Investitionsbereitschaft ist gestiegen. Wir sind uns sicher, dass Warth sich in den kommenden Jahren weiterhin gut entwickeln wird. Gerne ist die Raiffeisenbank Lech als zuverlässiger Partner dabei.

PrivateBanking in Lech und der Kapitalmarkt 2014.



VORSTAND GEORG GUNDOLF

Auch im Jahr 2014 standen die Kapitalmärkte vor allem unter dem Eindruck historisch niedriger und weiter sinkender Zinsen. Die Europäische Zentralbank senkte den Leitzins auf ein Rekordtief von 0,05 %. Der Ölpreis fiel erstmals seit 2009 unter die Marke von 65 Dollar pro Barrel. Immobilien machten ihrem Ruf als konservativer Anker alle Ehre und legten robust zu. Bei den Währungen dominierte der US-Dollar. Der DAX und der Dow Jones Index erreichten 2014 neue historische Rekordstände. So stellt sich das Kapitalmarktjahr 2014 in aller Kürze dar.

In Summe gesehen war 2014 für uns ein gutes Börsenjahr – und wir sehen zuversichtlich dem kommenden Jahr entgegen. Unser Kundenwertpapiervolumen bewegt sich seit Jahren über der 200 Mio. Euro Grenze. Dieses erfreuliche Ergebnis konnten wir trotz der Krisen, Kriege und Konjunkturschwächen der vergangenen Monate halten. Weitere Zahlen zum Kundenwertpapiervolumen finden Sie ab Seite 12.

Aktien und Anleihen

Die Entwicklung an den europäischen Aktienmärkten glich einer Achterbahnfahrt und mündete letztlich in einem nur leicht positiven Börsenjahr. Der DAX durchbrach erstmals die magische Marke von 10.000 Punkten. Insgesamt reichte es dann aber doch nur zu einem bescheidenen Jahresplus von 2,6 %. Der heimische Aktienindex ATX zählte leider zu den Verlierern – zu eng sind die Verknüpfungen der österreichischen Unternehmen in Richtung Zentral- und Osteuropa. Demgegenüber behielten die weltweiten Aktienmärkte gemessen am MSCI Weltindex, unterstützt durch Währungsgewinne aufgrund der Abwertung des Euro, ihren positiven Aufwärtstrend bei. Die

EZB senkte den Leitzinssatz im Laufe des Jahres insgesamt zweimal auf letztendlich 0,05 % und verdoppelte den „Strafzins“ für von den Banken bei der EZB hinterlegtes Geld auf 0,20 %. Von einer Performanceperspektive konnte man an den Anleihemärkten in 2014 mehr verdienen als an den Aktienmärkten. Diese haben in 2014 von den niedrigen Zinsen mehr profitiert als von steigenden Unternehmensgewinnen. Sowohl Staats- als auch Unternehmensanleihen verzeichneten ein gutes Jahr.

Währungen und Rohstoffe

Die solide konjunkturelle Erholung der Vereinigten Staaten verhalf dem US-Dollar zu einem Jahresgewinn von rund 10 % gegenüber dem Euro. Die militärischen Auseinandersetzungen auf der Krim veranlassten den Westen zu verschärften Sanktionen gegen Russland. Das und der Ölpreis-Verfall drückten den Rubel nach unten. Die Preise für Edel- und Industriemetalle konnten indes unter Schwankungen per Jahresende aufgrund von Währungsgewinnen ein Plus von fast 6 % auf Euro-Basis ausweisen.

Ausblick auf 2015

2015 rechnen wir mit einem insgesamt leicht positiven Kapitalmarktjahr. Niedrige Energiekosten, eine exportfördernde Euro-Entwicklung, ein höheres Wachstum der Ostkernmärkte und die erwartete leichte Konjunkturverbesserung sollten den Kapitalmarkt 2015 positiv beeinflussen. Die Dominanz der Notenbanken wird neben den geopolitischen Risiken auch 2015 die Kapitalmärkte beschäftigen. Die Bewertung an den Aktienmärkten wird sich sukzessive erhöhen, da durch die Nullzinspolitik eine Umstimmung in die Aktienmärkte erfolgt.

DAS PRIVATEBANKING-TEAM
DER RAIFFEISENBANK LECH:
(V.L.N.R.) MELANIE HUBER,
VORSTAND GEORG GUNDOLF
GÜNTER SMODIC, ELISABETH
GANTSCHNIG, SIMON BEISER



Schlank und effizient statt übergewichtig und träge.



VORSTAND STEFAN SCHNEIDER

Mit vorhandenem Potenzial viel erreichen. Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängt zu einem großen Teil von der Effizienz ab. Von der Qualifikation der Mitarbeiter, ihrer sozialen Kompetenz und ihrer Motivation. Von den innerbetrieblichen Strukturen, die ein gutes Miteinander fördern und außergewöhnliche Leistungen so erst möglich machen. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen am Finanzmarkt konnte die Raiffeisenbank Lech auch 2014 die überdurchschnittlich guten Ergebnisse halten und teilweise sogar ausbauen.
Alles eine Frage der Effizienz.

Schlank statt Speck

Übergewicht macht träge. Deshalb wollen wir schlank bleiben. Mit 30 Mitarbeitern sind wir das. Mit unseren Zahlen liegen wir im Ranking der Vorarlberger Raiffeisenbanken ganz vorne, in manchen Bereichen sogar an der Spitze. Wir betreuen mit ca. 24 Mio. Euro pro Mitarbeiter das höchste Kundengeschäftsvolumen, das ist unangefochten Platz 1 im Land. Nur ein Drittel unserer Betriebserträge benötigen wir für den Personalaufwand, obwohl unsere Mitarbeiter im Sektorvergleich überdurchschnittlich entlohnt werden, Top 3. Unsere Cost-Income Ratio beträgt 62%. Da sind wir unter den Top 5. Das ist Effizienz.

Zufriedene Kunden sind die beste Motivation

Wir sind gut aufgestellt. Die Hierarchien sind flach. Im Vorstand begegnen wir den Mitarbeitern auf Augenhöhe. Auf Führungskräfte bzw. Abteilungsleiter verzichten wir bewusst. Wir setzen auf direkte Kommunikation untereinander, auf selbstständiges Arbeiten und schnelle Entscheidungswege. Wir leben eine offene und gesunde Unternehmenskultur.

Völlig untypisch für unsere Branche verzichten wir auf Ziel- und Verkaufsvorgaben. Wir haben gelernt: Es sind nicht die Vorgaben oder Provisionen, die unsere Mitarbeiter motivieren. Es ist die Möglichkeit, frei zu entscheiden und unsere Kunden nach bestem Wissen und Gewissen beraten zu können. Zufriedene Kunden sind die beste Motivation. So entstehen zu Kunden oft enge Beziehungen. Wir nennen das „Bergfreundschaft“ – ehrlich und intensiv gelebte Kundenbeziehungen.

Wir wollen besser sein als andere

Wir wurden bereits als beste Bank Österreichs im Vermögensmanagement ausgezeichnet. Auch für das beste Beratungsgespräch unter 112 getesteten Banken aus Österreich, Schweiz, Liechtenstein, Deutschland und Luxemburg. Das ehrt uns sehr, ist aber Geschichte. Um auch in Zukunft besser zu sein als andere, müssen wir in Bewegung bleiben. Vor allem immer wieder neues Bewusstsein für Servicequalität schaffen.

Kunden positiv überraschen

Mit außergewöhnlich gutem und nachhaltigem Service können wir uns von den Mitbewerbern abheben. Dabei geht es nicht nur um „Basisqualität“ – beraten, informieren, Beschwerden bearbeiten. Das bietet jedes Unternehmen. Wir sprechen auch nicht nur von „Normqualität“ – einen Kaffee anbieten oder zum Geburtstag gratulieren. Das sollte Selbstverständlichkeit sein. Vielmehr geht es schon um „Überraschungsqualität“ – Kunden mit wirklich gutem Service überraschen. Und schlussendlich gibt es die „Service-Excellence“. Das ist der Service-Himmel. Da wollen wir hin.

Aus- und Weiterbildung.

Sprung in eine neue Service-Dimension

Wir haben im Herbst 2014 als internes Projekt die „Service-Challenge“ ins Leben gerufen. Damit wollen wir die Bedeutung der Service-Qualität noch mehr in den Mittelpunkt rücken. Bei einer Start-up-Veranstaltung am 18. Oktober im Innsbrucker Bergiselstadion haben wir dann auch symbolisch den Sprung in eine neue Service-Dimension getan. In Vortrag und Workshop reflektierten wir in Theorie und Praxis, was guter und was schlechter Service ist.

Eine Manner-Schnitte als Sofortbelohnung

Das aufgefrischte Service-Bewusstsein wurde von weiteren Impulsen begleitet. Interne Prozesse wurden optimiert, Standards erneuert. Zahlreiche Ideen kamen dabei von den Mitarbeitern selbst. Freilich, wer eine gute Idee in unsere neu geschaffene Ideenbox warf, durfte sich am integrierten Manner-Schnittomat eine unmittelbare Belohnung ziehen.

Wir freuen uns über Ihr Feedback

Die einzigen, die unsere Service-Qualität wirklich beurteilen können, sind unsere Kunden. Ein kritischer Blick von außen bringt uns weiter. Deshalb laden wir Sie gerne ein, uns Feedback zu geben. Bitte sagen Sie uns persönlich, was Ihnen an unserem Service gefällt und was nicht. Helfen Sie uns, noch besser zu werden.
E-Mail: stefan.schneider@lechbank.com
Telefon: +43 5583 2626

Es ist nicht die Hardware, die uns erfolgreich macht, es sind die Mitarbeiter. Deshalb investieren wir gerne viel Zeit und Geld in die persönliche Entwicklung und die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter. 2014 gaben wir insgesamt 61.056,- Euro für die Fortbildung aus. Dies entspricht einem Betrag von rund 2.035,- Euro pro Mitarbeiter.

Transparenz und Eigenverantwortung

Wir informieren unsere Mitarbeiter laufend zu den aktuellen Bildungsangeboten und legen dabei Wert auf Transparenz und Eigenverantwortung. Ein Musterprofil gibt gewisse Ausbildungsstandards vor. Dazu kann jeder Mitarbeiter nach Interesse weitere Kurse oder Seminare vorschlagen. Gemeinsam wird dann der weitere Weg festgelegt.

Bravo Anna! Bravo Wolfgang!

Wir gratulieren zu hervorragenden Leistungen im Jahr 2014. Anna Stöckler hat im Sommer die Lehre zur Bankkauffrau erfolgreich abgeschlossen. Unser Prokurist Wolfgang Lackner hat nach einem wahren Kraftakt berufsbegleitend sein Jus-Studium absolviert.

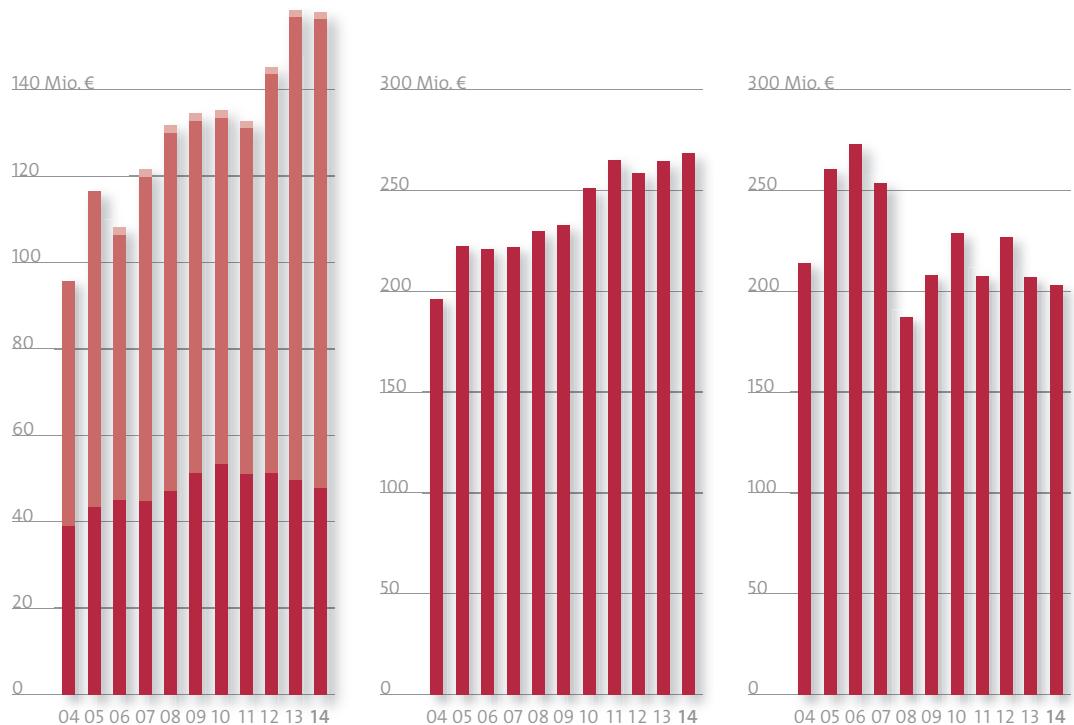
Ein Wechsel und zweimal Kinderglück

Unsere Mitarbeiter sind im Schnitt bereits seit 14 Jahren in der Raiffeisenbank Lech tätig. Es gibt wenig Fluktuation. Auch ein Zeichen für die Zufriedenheit und die Motivation unserer Mitarbeiter. 2014 hatten wir einen Wechsel im Marketing. Martin Jochum wagte den Sprung in die Selbstständigkeit, zu der wir ihm viel Erfolg wünschen. Juliane Mathis hat im Sommer 2014 seine Aufgaben übernommen. Unsere Mitarbeiterinnen Nicole Gumpitsch und Elisabeth Gantschnig haben im November 2014 bzw. Jänner 2015 ihre Karenzzeit angetreten und inzwischen zwei gesunde Kinder auf die Welt gebracht. Wir wünschen viel Glück!

14

JAHRE SIND UNSERE MITARBEITER IM SCHNITT BEREITS BEI DER RAIFFEISENBANK LECH BESCHÄFTIGT.

Die Geschäfts- und Vermögensentwicklung von 2004 bis 2014 auf einen Blick.



KUNDENEINLAGEN

NACH DEM DEUTLICHEN ZUWACHS IM JAHR 2013 VERZEICHNETEN DIE KUNDENEINLAGEN 2014 EINEN LEICHEN RÜCKGANG UM 0.5 MIO. AUF NUN KNAPP 158 MIO. EURO.

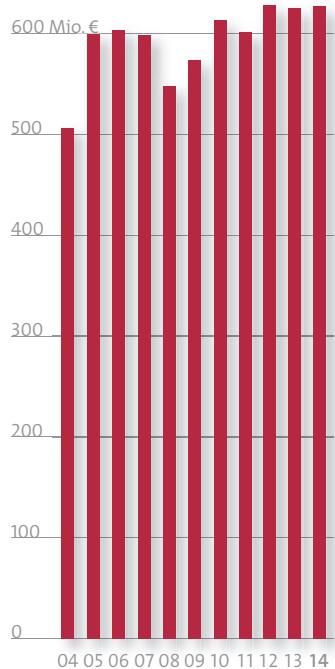
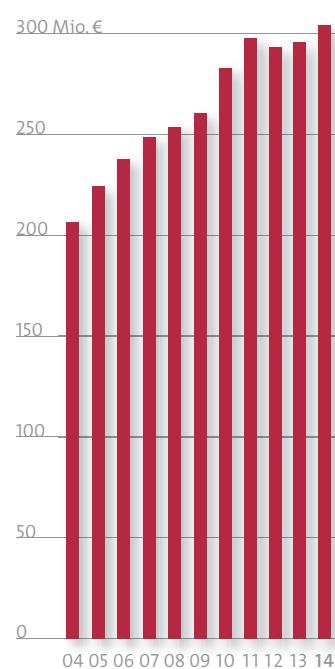
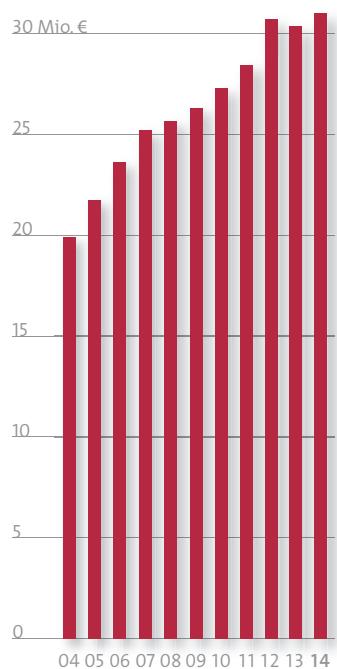
- HOCHWASSERANLEIHE BIS 2016
- GIRO- UND TERMINEINLAGEN
- SPAREINLAGEN

KUNDENAUSLEIHUNGEN

Die Investitionen der Betriebe waren 2014 etwas gebremst. Dennoch konnte das Volumen der Kundenausleihungen leicht um 1.5% auf 268 Mio. Euro gesteigert werden.

KUNDENWERTPAPIERVOLUMEN

Bei schwierigen Marktbedingungen verzeichnete das Kundenwertpapiervolumen 2014 einen leichten Rückgang um 1.8% auf 203 Mio. Euro.



EIGENMITTEL

Mit 31 Mio. Euro konnten die Eigenmittel der Raiffeisenbank Lech 2014 um 0.6 Mio. Euro gesteigert werden. Wir liegen damit weiterhin deutlich über der gesetzlichen Erfordernis von 17 Mio. Euro.

BILANZSUMME

Die Bilanzsumme unserer Bank hat sich im Geschäftsjahr 2014 um knapp 3 % auf 304 Mio. Euro erhöht.

KUNDENGESCHÄFTSVOLUMEN

Das Kundengeschäftsvolumen hielt sich auf konstant hohem Niveau und lag im Geschäftsjahr 2014 bei 627 Mio. Euro.

Aktiva

	2014	Vorjahr in Tsd.
1. Kassenbestand, Guthaben bei Banken	3.556.675,03	4.253
2. Schuldtitle öffentlicher Stellen	0	0
3. Forderungen an Kreditinstitute	34.624.890,07	34.809
4. Forderungen an Kunden	240.746.101,56	239.739
5. Festverzinsliche Wertpapiere	13.768.910,96	4.932
6. Aktien und andere Wertpapiere	35.009,64	728
7. Beteiligungen	4.216.382,36	4.016
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	0	0
9. immaterielle Vermögensgegenstände	855,00	2
10. Sachanlagen	3.310.663,99	3.379
11. eigene Aktien	0	0
12. sonstige Vermögensgegenstände	3.557.066,14	3.515
13. nicht eingezahltes Kapital	0	0
14. Rechnungsabgrenzungsposten	237.001,11	305
Summe der Aktiva	304.053.555,86	295.678

Posten unter der Bilanz

1. Auslandsaktiva	16.466.444,33	15.815
-------------------	---------------	--------

Passiva

	2014	Vorjahr in Tsd.
1. Verbindlichkeiten gegenüber Banken	113.814.673,60	106.327
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	156.307.570,68	156.780
3. verbrieftete Verbindlichkeiten	1.558.382,47	1.558
4. sonstige Verbindlichkeiten	1.018.127,01	1.767
5. Rechnungsabgrenzungsposten	133.436,79	182
6. Rückstellungen	1.246.702,61	1.051
7. nachrangige Verbindlichkeiten	0	0
8. Ergänzungskapital	0	0
9. gezeichnetes Kapital	7.770,00	8
10. Kapitalrücklagen	0	0
11. Gewinnrücklagen	25.205.303,28	23.219
12. Haftrücklage gemäß § 23 Abs.6 BWG	4.254.512,59	4.255
13. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	109.713,50	105
14. unversteuerte Rücklagen	397.363,33	426
Summe der Passiva	304.053.555,86	295.678

Posten unter der Bilanz

1. Eventualverbindlichkeiten	121.210.386,53	91.057
2. Kreditrisiken	13.910.056,88	11.880
3. Verbindlichkeiten aus Treuhandgeschäften	0	0
4. anrechenbare Eigenmittel	31.017.348,93	30.388
5. erforderliche Eigenmittel	17.161.154,94	19.098
6. Auslandspassiva	58.048.808,37	61.411

Gewinn- und Verlustrechnung

	2014	Vorjahr in Tsd.
1. Zinsen und ähnliche Erträge	5.257.617,31	4.714
2. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.303.698,36	-1.393
I. Nettozinsinsertrag	3.953.918,95	3.321
3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	592.308,41	475
4. Provisionserträge	2.467.580,05	2.282
5. Provisionsaufwendungen	-633.728,57	-405
6. Erträge / Aufwendungen aus Finanzgeschäften	92.610,94	471
7. sonstige betriebliche Erträge	252.916,21	206
II. Betriebserträge	6.725.605,99	6.350
8. allgemeine Verwaltungsaufwendungen	-3.765.532,77	-3.610
9. Abschreibungen	-176.460,12	-219
10. sonstige betriebliche Aufwendungen	-256.285,69	-147
III. Betriebsaufwendungen	-4.198.278,58	-3.976
IV. Betriebsergebnis	2.527.327,41	2.374

Gewinn- und Verlustrechnung

	2014	Vorjahr in Tsd.
11./12. Saldo aus Auflösungen / Zuweisungen zu Wertberichtigungen	-280.755,40	-424
13./14. Saldo aus Auflösungen / Zuweisungen aus Wertberichtigungen zu Wertpapieren/Beteiligungen	276.009,56	-29
V. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.522.581,57	1.921
15. außerordentliche Erträge	0	0
16. außerordentliche Aufwendungen	0	0
17. außerordentliches Ergebnis	0	0
18. Steuern vom Einkommen und Ertrag	-493.057,44	-342
19. sonstige Steuern	-67.216,49	-104
VI. Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	1.962.307,64	1.475
20. Rücklagenbewegung	-1.852.594,14	-1.370
VII. Jahresgewinn / Jahresverlust	109.713,50	105
21. Gewinnvortrag / Verlustvortrag	0	0
VIII. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	109.713,50	105

Eine Bank und die Gemeinwohl-Ökonomie. Passt das zusammen? NEIN: Als Bank leben wir u.a. von Zinsen. Die Zahlen im vorangegangenen Geschäftsbericht sind unsere Lebensgrundlage. Manches davon steht etwas im Widerspruch zur Gemeinwohl-Ökonomie. Und JA: Es passt zur Raiffeisenbank Lech. Wir nehmen viel Positives heraus. Wir wählen unsere Lieferanten nach sozialen und ökologischen Aspekten. Wir richten unsere Unternehmenskultur und unsere Produkte danach aus. Wir stärken die Region und sind für die Menschen da. Wir leben unsere Werte. Wir wollen Bewusstsein schaffen und verändern. Schritt für Schritt. Zum Guten.