

Raiffeisenbank
Im Rheintal



GESCHÄFTSBERICHT 2021

Gespräch mit den Vorständen	4
Interview mit Arch. Gerhard Aicher (Aicher Ziviltechniker GmbH)	10
Interview mit Armin Schwendinger (Betreiber der Mostschenke Möcklebur)	14
Raiffeisen Mobil	20
Interview mit Christine Schwarz-Fuchs (Präsidentin des österr. Bundesrates)	22
Förderbilanz	28
Unterstützte Projekte	30
Bilanz	48
Gewinn- und Verlustrechnung	50



4

WEITERENTWICKELN, UM AKTUELL ZU BLEIBEN

Interview mit den Vorständen

Dr. Gernot Erne und Mag. Ingo Madlener

Dr. Gernot Erne



Wirtschaftlich gesehen war 2021 ein Erfolgsjahr für die Raiffeisenbank Im Rheintal. Doch das Finanzhaus ist mehr als eine Bank und blickt über den eigenen Tellerrand hinaus. Genau das ist ein Grund für ihren Erfolg. Ist eine Regionalbank noch zeitgemäß?

Ingo Madlener: Mit höchster Überzeugung: ja. Die Menschen in Dornbirn und Lustenau beweisen es. Eine Regionalbank, wie wir es sind, ist gefragt und wird gebraucht.

Stört die Frage nach der eigenen Berechtigung?

Gernot Erne: Überhaupt nicht. Im Gegenteil, es spornt uns an, sie mit aller Klarheit beantworten zu können. Auch für uns ist es wichtig, uns selbst immer wieder zu hinterfragen, zu schauen, was wir besser machen und wie wir uns verändern können. Würden wir stehen bleiben, bräuchte man uns tatsächlich nicht mehr. Weil wir uns weiterentwickeln, wollen uns die Menschen.

Wie schaut diese Weiterentwicklung aus?

Ingo Madlener: Die Erwartungen an eine Bank sind heute völlig andere als noch vor 40, 50, ja sogar zehn Jahren. Viele Finanzdienstleistungen sind allgegenwärtig – das Bezahlen in Geschäften sowie online, Überweisungen, Abhebungen – all das wollen die Menschen 24/7 verfügbar haben. Ein einfaches und zugleich sicheres Online Banking, praktische und zuverlässige Mobile-Payment-Möglichkeiten und rasche SB-Services gehören

zu unserem Repertoire, das laufend erweitert und aktualisiert wird.

Gernot Erne: Zugleich stehen die Menschen immer wieder vor Fragen, für deren Antworten sie jemandem in die Augen schauen wollen. Wenn es um eine Anlage geht, eine Finanzierung, eine Versicherung und einiges weitere, dann ist der persönliche Kontakt zum Berater gefragt. Auch er kann digital stattfinden, doch man möchte ein echtes Gegenüber haben. Damit dieses tatsächlich nutzbare Antworten geben kann, ist hohe Kompetenz gefragt. Oberflächliche Rückmeldungen bringen unsere Kunden nicht weiter. Dafür gibt es andere Informationsquellen. Deshalb investieren wir sehr bewusst in die Aus- und Weiterbildung unserer Berater.

Ist dies das Erfolgsrezept einer modernen Regionalbank?

Ingo Madlener: Es ist ein ganz wesentlicher Bestandteil. Wir kombinieren praktische Services, attraktive Finanzlösungen und hochwertige Beratung miteinander. Eines kommt bei uns jedoch noch hinzu: Wir sind eine Genossenschaftsbank und fühlen uns den Menschen dieser Region verpflichtet. Wir fördern positive Initiativen, unterstützen das Ehrenamt und stehen Vereinen zur Seite. Wir schaffen Arbeitsplätze und bezahlen hier unsere Steuern. Das schätzen die Menschen – heutzutage ganz besonders.

Gernot Erne: Regionalität zählt heute nicht mehr nur bei Lebensmitteln. Die ...

Menschen wollen überall Regionalität, auch bei ihrer Bank.

Ihr Resümee für 2021 ist ein positives?

Gernot Erne: Das vergangene Jahr war für uns alle weiterhin geprägt von Covid-19. Die Pandemie ist eine gesundheitliche Gefahr. Viele stellt sie außerdem vor wirtschaftliche Herausforderungen. Ein ganz wesentlicher Fokus von uns galt und gilt daher, diese Menschen zu unterstützen. Zugleich freut es uns, welchen Aufwind wir im vergangenen Jahr verspürt haben und wie gut Vorarlberg wirtschaftlich durch die Pandemie kommt.

Ingo Madlener: Immer mehr Menschen machen uns zu ihrer Bank. Immer mehr Menschen dürfen wir mit unseren Finanzlösungen überzeugen. Sie legen ihr Vermögen bei uns an und finanzieren ihre Vorhaben mit uns. Mit großer Freude nehmen wir dieses Vertrauen entgegen.

Die wirtschaftlichen Kennzahlen sind Zeugen des Erfolgs.

Ingo Madlener: Richtig. Alle wichtigen Zahlen entwickelten sich 2021 abermals in eine positive Richtung. So vertrauen uns die Menschen nochmals mehr Geld an, nämlich mittlerweile 821 Mio. Euro. Zugleich borgen sie sich auch mehr Geld aus: Mit Ende 2021 stellten wir den Privatpersonen und Unternehmen in der Region 958 Mio. Euro zur Verfügung, um ihre Vorhaben zu verwirklichen und ihre Investitionen zu tätigen. So konnten wir unser Ergebnis der gewöhnlichen Ge-

schäftstätigkeit im vergangenen Jahr um gut 30 Prozent auf 7,4 Mio. Euro steigern.

Ist die Pandemie hier nicht erkennbar?

Gernot Erne: Durchaus. Beispielsweise, weil sich viele Menschen 2021 Gedanken über ihre finanzielle Zukunft und damit ihre private Vorsorge gemacht haben. Viele haben uns angesprochen, haben sich informiert und nutzen inzwischen unsere Angebote im Wertpapierbereich, beim Bausparen, Leasing und bei der Versicherung.

Geht der Erfolg 2022 in diesem Tempo weiter?

Ingo Madlener: Anfang des Jahres waren die Erwartungen in der Wirtschaft ebenso groß wie die Vorfreude der Menschen, wieder neu durchzustarten. Es herrschte viel Optimismus. Die schrecklichen politischen Ereignisse der vergangenen Monate haben uns eingeholt. Der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine ist ein humanitäres Desaster. Dieses wirkt auch auf unsere Region. Viele Unternehmen und auch Private sind davon betroffen. Wir dürfen wirtschaftlich insgesamt für das neue Jahr trotzdem optimistisch bleiben, jedoch sind die Vorzeichen gedämpft. Zuallererst aber muss alles dafür getan werden, der Gewalt in der Ukraine ein Ende zu setzen.

Was hat die Raiffeisenbank im Rheintal im heurigen Jahr hierzulande vor?

Gernot Erne: Wir erfinden uns nicht neu, doch wir entwickeln uns weiter. Wir setzen auch in diesem Jahr alles daran,

nahe bei unseren Kunden zu sein. Diese Nähe messen wir nicht in Kilometern. Uns geht es darum, Lösungen anzubieten, welche den Menschen in ihrem Alltag tatsächlich nutzen – dazu gehören die Erreichbarkeit eines persönlichen und kompetenten Ansprechpartners ebenso wie praktische Finanzlösungen.

Wird es neue digitale Services von Raiffeisen geben?

Ingo Madlener: Selbstverständlich! Erst kürzlich haben wir unser Online Banking rundum erneuert. Wir starteten als erste österreichische Bank vor wenigen Wochen mit einem eigenen Handytarif.

Wir werden außerdem in Kürze eine völlig neue Mobile-Payment-Lösung anbieten, die das Bezahlen mit dem Smartphone in ein neues Zeitalter hebt. Und das war noch lange nicht alles.

Bleibt Raiffeisen dann noch Raiffeisen?

Gernot Erne: Natürlich! Genau das ist Raiffeisen. Wir sind keine neue Erfindung, wir sind keine Mode, aber wir greifen aktuelle Ansprüche der Menschen, sinnvolle Trends und technische Innovationen auf. Wir machen sie nutzbar für unsere Kunden in Dornbirn und Lustenau. Auf das Giebelkreuz ist Verlass – eben, weil es sich weiterentwickelt und verändert.



Mag. Ingo Madlener

**SO PERSÖNLICH,
WIE SIE WOLLEN.
SO DIGITAL,
WIE SIE ES
BRAUCHEN.**

4 400
DIGITALE DEBITKARTEN NUTZEN
UNSERE KUNDEN ZUM BEZAHLEN

966
MAL AM TAG STEIGEN UNSERE
KUNDEN IN MEIN ELBA EIN

6 522
KONTEN, BEI DENEN ELEKTRONISCHE
KONTOAUSZÜGE VERSANDT WERDEN



Mag. Gerhard Aicher

GERHARD AICHER

Aicher Ziviltechniker GmbH

Wie sieht Ihr Traumhaus aus?

Gerhard Aicher: Mein Traumhaus ist eines mit Ausblick aufs Meer.

Worauf legen die Vorarlberger Wert beim Wohnen?

Vorarlberger haben einen hohen Anspruch an Regionalität und die damit verbundene Qualität.

Hat sich dies in den vergangenen Jahren verändert?

Der Bezug zur Regionalität hat sich sicher entwickelt. Er ist in den vergangenen Jahren stärker geworden. Das ist zu erkennen.

Sie planen Privathäuser und Gewerbeimmobilien. Was ist Ihnen lieber?

Es gibt in jedem Bereich sehr spannende Herausforderungen und Aufgaben in unterschiedlichen Größenordnungen. Ein Privathaus erfordert eine sehr persönliche Lösung und eine intensive Beschäftigung mit den zukünftigen Bewohnern. Eine Gewerbeimmobilie wird im Regelfall nach anderen Grundsätzen entwickelt, meistens im Team mit dem Auftraggeber und diversen anderen Experten. Der Prozess ist wesentlich umfangreicher, aber auch dementsprechend spannend.

Wollten Sie schon immer Architekt werden?

Ja, schon als Jugendlerner habe ich meine Begeisterung für Architektur entdeckt.

Was mögen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Ganz klar die große Abwechslung. Diese zeichnet meinen Beruf sicherlich aus.

Können Sie sich an Ihr erstes Projekt erinnern?

Klar, das war die Planung einer kleinen Wohnanlage während der Schulzeit.

Gibt es ein Lieblingsprojekt?

Die Zukunft.

Inwieweit hat sich der Beruf des Architekten in den vergangenen Jahrzehnten verändert?

Der Beruf hat sich in mehreren Punkten verändert: Früher war der Architekt der künstlerische Gestalter, die Ausführung wurde meistens von anderen Baubeteiligten vorgenommen. Heute ist der Beruf wesentlich umfassender, beginnend bei Projektmanagement, Planung und Koordination diverser anderer Projektbeteiligter, aber auch die Herausforderung durch die Digitalisierung verändert den Beruf.

Wohnraum ist ein hohes Gut. Wie, denken Sie, wohnen die Vorarlberger in 50 Jahren?

50 Jahre sind eine lange Zeit. Ich glaube aber, dass das in Vorarlberg sehr geschätzte Eigenheim als Wohnmodell aufgrund der Bodenverknappung und Preissituation keine Zukunft hat. Gemeinschaftliches Wohnen wird sicher verstärkt werden.

Braucht es frische Konzepte, wie wir wohnen?

Es braucht sicher neue Konzepte.

Grundstückspreise, Energiepreise, Lebenserwartung, aber auch Arbeitsplatzlage und einiges weitere machen dies erforderlich.

Hat das Einfamilienhaus eine Zukunft?

Es wird ein wichtiger Bestandteil der Vorarlberger Baukultur bleiben, wenn auch nicht mehr in dem Ausmaß wie heute.

Ist eine neue Bescheidenheit beim Wohnen notwendig?

Ich glaube, wir sind schon mittendrin, was Bescheidenheit anbelangt. Leider auch gezwungenermaßen aufgrund der eben genannten Faktoren.

Inwieweit kann ein Architekt helfen, Wohnen leistbar zu machen?

Durch vernünftige Planung.

Vorarlberg ist bekannt für seine Architektur. Zu Recht?

Ja, sicher.

Als Architekt müssen Sie immer Rücksicht auf die Umgebung nehmen. Ist Ihnen das bei Ihrer Bank auch wichtig?

Die Bank ist ein Teil meiner „Umgebung“, insofern ist mir auch hier sehr wichtig, mit wem ich zu tun habe.

Bargeld, Karte oder Smartphone – wie bezahlen Sie?

Mit der Karte.

Schalter, SB-Bereich oder Online Banking – was ist Ihnen am liebsten?

Online Banking.

Kennen Sie Ihren Raiffeisen Berater?

Ja, natürlich. Was für eine Frage.

Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Aicher!



**DIE BANK FÜR
DIE REGION.
ALLES AUS
EINER HAND.**

14.524
MENSCHEN BEZIEHEN REGELMÄSSIG
UNSEREN NEWSLETTER

17.291
UNSERER PRIVATKUNDEN
NUTZEN MEIN ELBA

Armin Schwendinger



ARMIN SCHWENDINGER

Betreiber der Mostschenke „Möcklebur“

Der Möcklebur hat wieder offen. Wer freut sich mehr: Sie oder die Gäste?

Armin Schwendinger: Wenn es im Frühling wieder wärmer wird, wollen die Leute wieder die Natur genießen und freuen sich auf den Möcklebur. Aber zugegeben, als Wirt freut man sich auch, seine Stammgäste endlich wiederzusehen.

Der Möcklebur ist mehr als eine Mostschenke. Warum ist er ein so beliebtes Ausflugsziel?

Da gibt es sicherlich mehrere Gründe. So haben wir beispielsweise bewusst nie auf Selbstbedienung umgestellt. Der persönliche Kontakt zu den Gästen ist uns wichtig. Wichtige Anziehungspunkte für die Kinder sind der Spielplatz und die Tiere. Wir haben zehn Tierarten auf dem Hof: Kühe, Esel, Schafe, Ziegen, Hühner, Enten, Gänse, Hasen, Pfauen und Bienen. Zudem ist der Spielplatz vom Gastgarten einsehbar. Ebenfalls wichtig ist die Barrierefreiheit.

Sie betreiben Ihre Schenke bereits seit 2002. Waren die vergangenen zwei Jahre die schwierigsten?

Die vergangenen zwei Jahre waren für die Gastronomie allgemein nicht leicht. Die Corona-Auflagen brachten auch uns Umsatzrückgänge. Das Schwierigste war die fehlende Planbarkeit: Termine wurden reserviert und wieder verschoben – zum Teil sogar mehrmals. Und nicht selten wurden die Termine schlussendlich doch wieder gänzlich abgesagt. Dies war auch für das Personal eine große Belastung, weil die Arbeitszeiten meist

nur sehr kurzfristig festgesetzt werden konnten.

Was waren die letzten großen Investitionen in die Mostschenke?

Zu uns kommen sehr viele Besucher mit dem Fahrrad, was sehr erfreulich ist. Nachdem aber in den letzten Jahren die Zahl der Besucher stark gestiegen ist und damit auch die Anreise mit dem Auto zugenommen hat, haben wir in diesem Winter das Parkplatzangebot wesentlich erweitert.

Wollen die Leute immer mehr Bio-Produkte? Spürt man hier eine erhöhte Nachfrage?

Wir liefern Bio-Milch an die Vorarlberg Milch. Das ist der Schwerpunkt der Landwirtschaft. Aber nachdem immer mehr Kunden Bio-Produkte vom Möcklebur nachfragen, haben wir nun auch Fleischpakete vom Bio-Rind und Bio-Kalb aus eigener Erzeugung im Angebot.

Wollten Sie schon immer Landwirt werden? Wie kam es dazu?

Eigentlich war mein älterer Bruder Alfred als Hofübernehmer vorgesehen. Er absolvierte dazu eine Ausbildung in Wieselburg in Niederösterreich. Dabei lernte er nette Leute kennen und wurde schlussendlich in Niederösterreich sesshaft und bewirtschaftete viele Jahre den Hof seiner Schwiegereltern. Da war es für mich klar, dass ich den Hof hier in Dornbirn übernehmen werde.

Was mögen Sie am Landwirt-Sein am liebsten?

Mich fasziniert die Kraft der Natur. Wenn es im Frühling sprießt, die Bäume blühen, die Blätter sich entfalten, ein junges Tier geboren wird oder auch Bäume einem gewaltigen Sturm standhalten, so gibt mir das Kraft, die viele Arbeit auf dem Bauernhof tagtäglich nicht als Last zu sehen, sondern gerne zu tun. Bei einem richtigen Bezug zu den anderen Lebewesen bin ich überzeugt, dass mich nicht nur meine Tiere kennen und auf mich warten, sondern auch die Bäume und anderen Pflanzen, die wir auf dem Bauernhof hegen und pflegen. Wichtig ist der Bezug zum Tier und zu den Pflanzen. Wenn er fehlen würde, wollte ich nicht Bauer sein.

Welches ist Ihr Lieblingstier an Ihrem Hof und warum?

Seit etwa 30 Jahren haben wir Esel auf dem Hof. Die werfen keinen Ertrag ab und müssen trotzdem täglich betreut werden. Vielleicht sind das meine Lieblingstiere.

Sie waren nun einige Jahre auch Aufsichtsrat in der Raiffeisenbank Im Rheintal. Was hatte Sie dazu bewogen?

Als mein Vater aus dem Aufsichtsrat der damaligen Raiffeisenbank Dornbirn ausschied, war es der Bank ein Anliegen, dass auch weiterhin ein bäuerlicher Vertreter im Aufsichtsrat mitwirkt. Durch meine Tätigkeiten als Stadtvertreter und Obmann des Bauernmarkts Dornbirn kannten mich die Vorstände der Bank und so fragte mich eines Tages der

damalige Vorstand Kurt Spiegel, ob ich nicht bereit wäre, im Aufsichtsrat mitzuwirken.

Warum ist der Aufsichtsrat der Bank überhaupt wichtig?

Ich bin nach wie vor überzeugt, dass der Aufsichtsrat die breite Schicht der Mitglieder einer Bank abdecken und nicht nur aus Finanzexperten bestehen sollte. Es ist manchmal gut, Dinge aus einem anderen Blickwinkel zu sehen. Wir im Aufsichtsrat der Raiffeisenbank Im Rheintal sind breit aufgestellt, und ich wünsche mir, dass dies auch nach meinem Ausscheiden so weitergelebt wird. Unsere Raiffeisenbank gehört den Mitgliedern. Als Mitglied einer Organisation möchte ich wissen, wie es um die Organisation steht und welche Geschäfte sie macht. Als Mitglied im Aufsichtsrat habe ich hier wesentlich mehr Einblick als bei einer ein Mal im Jahr stattfindenden Jahreshauptversammlung.

Online Banking oder Berater – was ist Ihnen am liebsten?

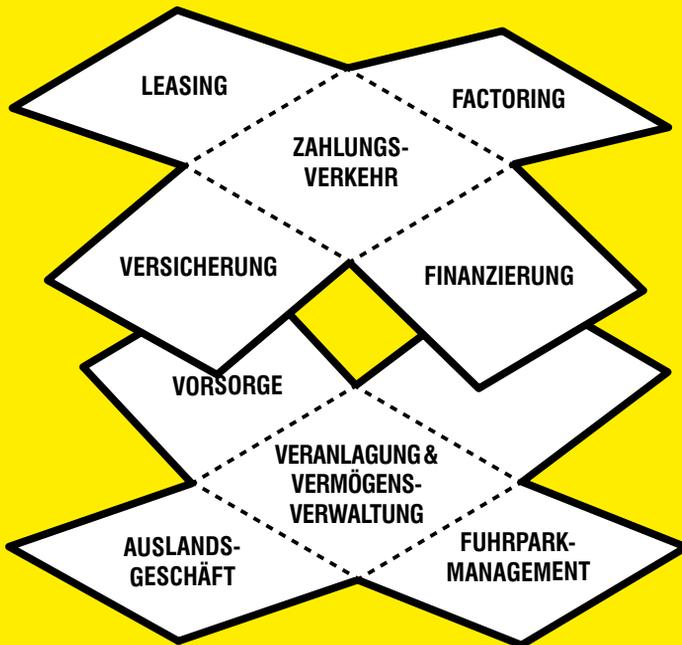
Wie einer unserer Erfolge in der Mostschenke in der Bedienung, nicht der Selbstbedienung liegt – im persönlichen Bezug zwischen Wirt und Gast, so schätze ich auch den persönlichen Bezug zur Bank vor Ort, zum persönlichen Berater. Auch wenn die Kosten anscheinend höher sind als bei automatisierten Prozessen. Ich bezahle Rechnungen auch per Online Banking, treffe aber genauso gerne auf nettes Personal am Bankschalter und kontaktiere bei Fragen lieber meinen

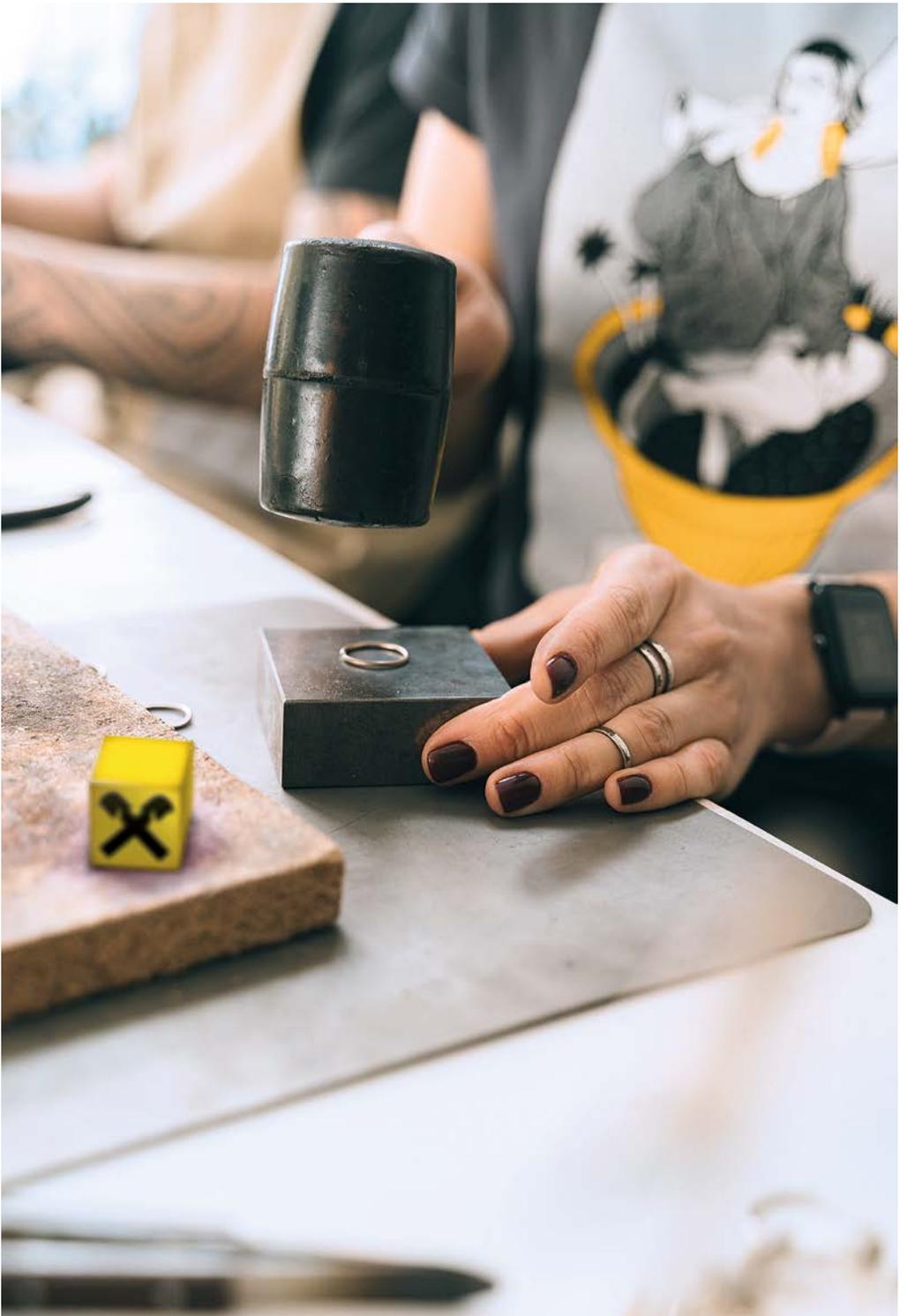
Berater als eine anonyme Hotline. Meiner Meinung nach hebt das eine das andere nicht auf. Ich verstehe jeden, der mit Karte bezahlt, aber derzeit bleibe ich selber doch lieber beim Bargeld. Wer weiß, wie lange noch? Denn nichts ist beständiger als der stete Wandel.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Schwendinger.



VIELSEITIGE LÖSUNGEN FÜR UNTERNEHMEN





MEHR ALS EINE KONTONUMMER

Raiffeisen gibt es jetzt auch zum Surfen und Telefonieren. Mit „Raiffeisen Mobil“ startete die Raiffeisenbank Im Rheintal gemeinsam mit allen österreichischen Raiffeisenbanken vor wenigen Monaten einen eigenen Handytarif. Ein mutiger Schritt.

Wenn es um Innovationen geht, zählen bei Raiffeisen seit jeher die Kunden. Neue technische Möglichkeiten werden nicht umgesetzt, weil sie gerade angesagt sind. Nur wenn sie für die Kunden tatsächlich Mehrwert schaffen, gibt es sie bei Raiffeisen. Heute liegt den Menschen wenig so nahe wie ihr Smartphone. Man hat es ständig bei sich, nutzt es, um mit anderen in Kontakt zu sein und sich zu informieren. Raiffeisen will das vereinfachen und hat darum **Raiffeisen Mobil** aus der Taufe gehoben.

Größtmögliche Einfachheit, maximale Flexibilität und einzigartige Tarifpakete sind die Eckpunkte, die Raiffeisen Mobil zum Mobilfunk-Angebot der neuen Generation für Vorarlberg und ganz Österreich machen. Es gibt drei übersichtliche Tarife, alle können online aktiviert werden. Lange Bindungsdauern und versteckte Kosten gibt es bei Raiffeisen Mobil nicht. So gibt es weder Servicepauschalen, Aktivierungsgebühren noch Mindestbindungen. Die Tarife können monatlich kostenlos geändert und gekündigt werden. Und jeder zwölfte Monat ist ohnedies kostenlos.

Knapp 13 Millionen genutzte SIM-Karten gibt es aktuell in Österreich. Bei einer

Einwohnerzahl von weniger als neun Millionen eine bemerkenswerte Zahl. Doch längst noch kein Grund, als Bank in das Geschäft mit Handyтарifen einzusteigen. Zu Recht stellten viele die Frage, warum Raiffeisen einen Tarif für Smartphones auf den Markt bringt. Auch in Dornbirn und Lustenau kam die Frage auf, weshalb das Giebelkreuz mit diesem Beyond-Banking-Produkt aufwartet. Die Antwort ist denkbar einfach: Raiffeisen will den Menschen Mehrwert bieten – über die eigene Kontonummer hinaus.

So hat man sich Österreichs erfolgreichsten virtuellen Mobilfunkanbieter ventocom als Partner ins Boot geholt, Pläne geschmiedet und Möglichkeiten gesucht. Nach monatelanger Entwicklungsarbeit war das Paket geschnürt: Raiffeisen Mobil. Seit wenigen Monaten gibt es den Handytarif mittlerweile. Die Resonanz hierzulande ist überaus positiv: Zahlreiche Kunden aus Dornbirn und Lustenau sind bereits umgestiegen, neue sind dazugekommen. Sie alle nutzen das Zusatzangebot von Raiffeisen, das ihnen einen Nutzen in Lebensbereichen bietet, die weit über das tägliche Finanzleben hinausgehen.

Raiffeisen Mobil bietet drei übersichtliche Tarife, jeder zwölfte Monat ist kostenlos.

Raiffeisen

imobil



Mag. Christine Schwarz-Fuchs



CHRISTINE SCHWARZ-FUCHS

**Geschäftsleitung der Buchdruckerei Lustenau GmbH
Präsidentin des österreichischen Bundesrates**

Frau Schwarz-Fuchs, Frau Präsidentin? Wie dürfen wir Sie ansprechen?

Christine Schwarz-Fuchs: In Wien ist „Frau Präsidentin“ üblich, aber hier daheim in Vorarlberg bleibe ich für alle weiterhin ganz normal die „Christine Schwarz-Fuchs“.

Wie fühlt es sich an, eine Präsidentin zu sein?

Es ist eine spannende und abwechslungsreiche Aufgabe, die ich mit viel Freude mache. Neben den Plenarsitzungen absolviere ich in Wien und in den Bundesländern viele Gesprächstermine mit MinisterInnen, BotschafterInnen und LandtagspräsidentInnen. Ich bin auch oft im Ausland unterwegs, etwa mit dem Nationalratspräsidenten in Indien, mit den europäischen ParlamentspräsidentInnen in Polen oder mit der Präsidiäle des Bundesrates in den Vereinigten Staaten. Zeitlich ist es teilweise eine Herausforderung, weil ich ja, wie alle Mitglieder des Bundesrates, meinen Beruf weiter ausübe.

Fiel Ihnen die Entscheidung für das Amt leicht?

Ich habe zuvor mit meiner Familie darüber gesprochen, da sich mein Mann aktuell verstärkt um unsere Söhne kümmern muss und ich oftmals nicht zu Hause sein kann. Weil meine Familie das unterstützte, gab es nicht mehr viel zu überlegen. Die Möglichkeit, Präsidentin des Bundesrates zu werden, bekommt man nicht alle Tage.

Sie sind seit zwei Jahren Mitglied des österreichischen Bundesrats. Beschrei-

ben Sie uns Ihre Arbeit in diesem Gremium. Wie ist die Stimmung dort?

In den Sitzungen der parlamentarischen Klubs, an denen Bundes- und Nationalräte gemeinsam teilnehmen, werden Gesetzesvorhaben zunächst in den Parteien diskutiert, anschließend in den Ausschüssen. In den Sitzungen des Bundesrates folgt dann die Diskussion in der Öffentlichkeit bis zur Beschlussfassung. Die Stimmung im Bundesrat war auch schon besser als aktuell, weil insbesondere die Maßnahmen zur Bewältigung der Covid-Pandemie zu teils heftigen Auseinandersetzungen geführt haben.

Was würden Sie als Ihr politisches Steckenpferd bezeichnen? Welche Themen liegen Ihnen besonders am Herzen?

Besonders wichtig ist mir, dass die Menschen in den ländlichen Regionen die gleichen Chancen haben wie die BewohnerInnen der Städte, damit die ländlichen Regionen weiterhin attraktive Lebensräume in Österreich bleiben. Um dort weiterhin eine hohe Lebensqualität zu gewährleisten, braucht es vor allem eine bessere Kinderbetreuung, damit auch junge Familien und vor allem Frauen in den kleinen Gemeinden ihrem Beruf nachgehen können.

Wichtig ist mir auch die Bekämpfung der Klimakrise. Diese Generationenaufgabe birgt nämlich jede Menge Chancen, die wir nutzen müssen. Mit Themen wie Klimaschutz und Energieeffizienz steht und fällt zukünftig die Qualität unserer Wirt- ...

schaftsstandorte. Grüne Technologien sollen uns nicht nur vor der drohenden Klimakatastrophe bewahren, sie können auch neue, nachhaltige Jobs schaffen. Wenn wir das richtig angehen, werden Wirtschaft und Arbeitsmarkt davon profitieren.

Waren Sie schon immer politisch?

Politik war für mich schon als Schülerin eine Leidenschaft. Erste politische Erfahrungen habe ich in der Schülerunion und dann in der Hochschülerschaft gemacht. Mitanzupacken und etwas gestalten zu können, macht mir einfach Freude.

Was halten Sie von Österreichs politischer Kultur?

Auch wenn es derzeit in der Berichterstattung der Medien nicht so scheinen mag, haben wir gegenüber vielen anderen Staaten der Welt immer noch eine gute, tragfähige und vor allem eine funktionierende politische Kultur. Aber es war auch schon besser. Die heftigen Auseinandersetzungen über die Covid-Maßnahmen, insbesondere in sozialen Netzwerken, und die Tendenz, den politischen Diskurs zunehmend juristisch zu führen, haben die politische Kultur sicher nicht verbessert.

Ihre Ausbildung und Ihr Berufsleben führten Sie in die USA und nach Australien. Was hat Sie nach Vorarlberg zurückgeführt? Weshalb mögen Sie Vorarlberg?

Meine Familie hat mich nach Vorarlberg zurückgeführt. Meine Mutter hat einige

Überredungskünste gebraucht, bis ich zurückgekommen bin. Es hat mir im Ausland nämlich sehr gut gefallen. Damals wurde gerade der Neubau der Buchdruckerei Lustenau geplant und umgesetzt und meine Mutter brauchte meine Unterstützung in der Firma. Ich habe es jedoch nicht bereut. Vorarlberg ist sehr lebenswert und ich habe inzwischen auch meine große Liebe hier gefunden, geheiratet und Kinder bekommen.

Wie viel Zeit können Sie derzeit im Ländle verbringen?

Derzeit bin ich zwar schon viel in Wien, aber die meiste Zeit bin ich trotzdem in Vorarlberg. Ich muss hier ja auch ein Unternehmen führen und meine Familie will mich auch noch ab und zu sehen.

Sie sind Geschäftsführerin der Buchdruckerei Lustenau. Wie geht es den Druckereien hierzulande?

Die Druckereien, die viele Werbedrucksorten und Kataloge herstellen, so wie wir, leiden seit der Corona-Krise schon ziemlich. Weil der Tourismus gelitten hat und kaum Messen sowie auch sonst keine Events und Veranstaltungen stattgefunden haben, wurden viel weniger Drucksorten benötigt als vor der Pandemie. Nun hoffen wir jedoch, dass es bald wieder aufwärtsgeht und wieder Normalität einkehrt.

Nachhaltigkeit ist Ihnen in der Buchdruckerei Lustenau wichtig. Warum?

Umweltbewusstes Handeln bedeutet für die Buchdruckerei Lustenau unternehme-

rische Pflicht. Auch die nachfolgenden Generationen liegen uns am Herzen, daher ist es für uns sehr wichtig, auf die Umwelt zu schauen. Über Jahrzehnte hat unser Unternehmen die Geschäfts- und Produktionsprozesse im Sinne des ökonomischen und ökologischen Gedankens optimiert und ausgebaut.

Was kann Papier, was online nicht kann?

Viele Menschen wollen etwas angreifen und in den Händen halten. Es gibt Studien, die zeigen, dass Unternehmen, die Drucksorten als Werbung verwenden, mehr verkaufen als jene Firmen, die nur online ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Manchmal hilft auch nur ein Flyer, um wieder auf einen Online Shop aufmerksam zu machen oder um Aktionen zu bewerben.

Auf die Bank umgemünzt – kann Online Banking die Bank vor Ort auch nicht ersetzen?

Meiner Meinung nach ist bei einer Bank auch der persönliche Kontakt zu einem/einer BankberaterIn wichtig. Wenn man eine Frage hat, will man eine Ansprechperson haben, mit der man reden kann und die man kennt.

Ihre Söhne sind 14 und 16 Jahre alt. Sprechen Sie mit Ihnen über deren Finanzen?

Ja, wir sprechen viel über deren Finanzen. Sie sind beide sehr interessiert. Sie sprechen auch mit ihren KollegInnen über Finanzen und tauschen sich aus,

wer sein (Taschen-)Geld wie anlegt. Auch Bitcoins interessieren sie, aber auch der aktuelle Goldwert.

Online Broker oder Regionalbank – was spricht Ihre Kids mehr an?

Auch meine Kids spricht eine Regionalbank mehr an. Zur Regionalbank haben sie einen persönlichen Bezug, sie kennen die Bank und wissen, wo ihr Geld auf dem Konto liegt.

Bargeld, Karten, Smartphone, Smartwatch – wie bezahlen Sie?

Ich bezahle sowohl bar als auch mit Karte.

Und Ihre Kinder?

Meine Kinder zahlen mit Bargeld, aber öfters auch mit Karte oder mit dem Smartphone.

Schalter, SB-Bereich oder Online Banking – was ist Ihnen am liebsten?

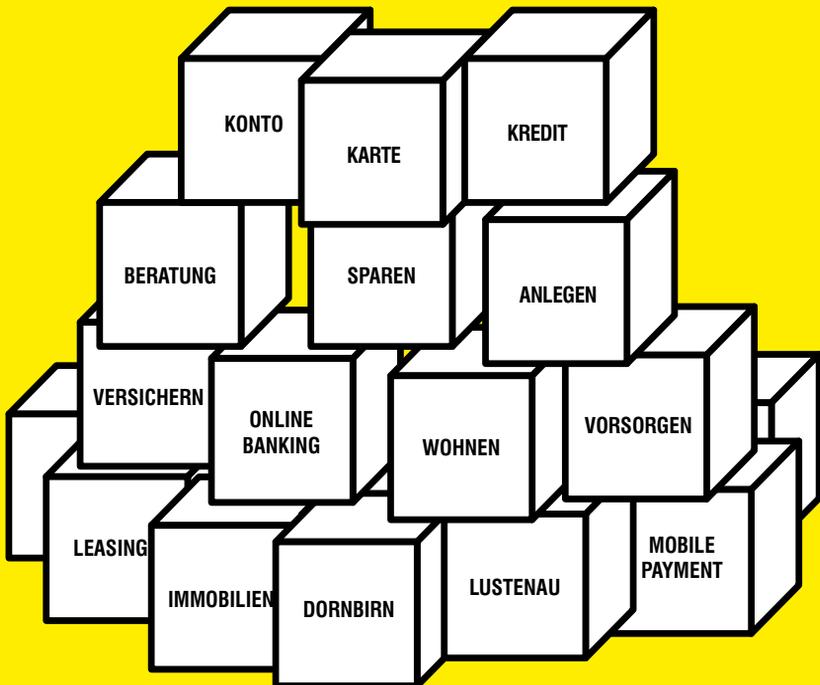
Für die täglichen Bankgeschäfte bevorzuge ich Online Banking, da man das zu jeder Zeit und auch von zu Hause aus machen kann. Aber ich bin trotzdem sehr froh über den Schalterbetrieb und nutze diesen auch manchmal.

Kennen Sie Ihren Raiffeisen Berater?

Ja, selbstverständlich. Ich kenne ihn schon seit vielen Jahren und die Zusammenarbeit ist sehr gut.

Dankeschön für dieses Gespräch!

BAUSTEINE IHRES FINANZLEBENS





FÖRDERBILANZ

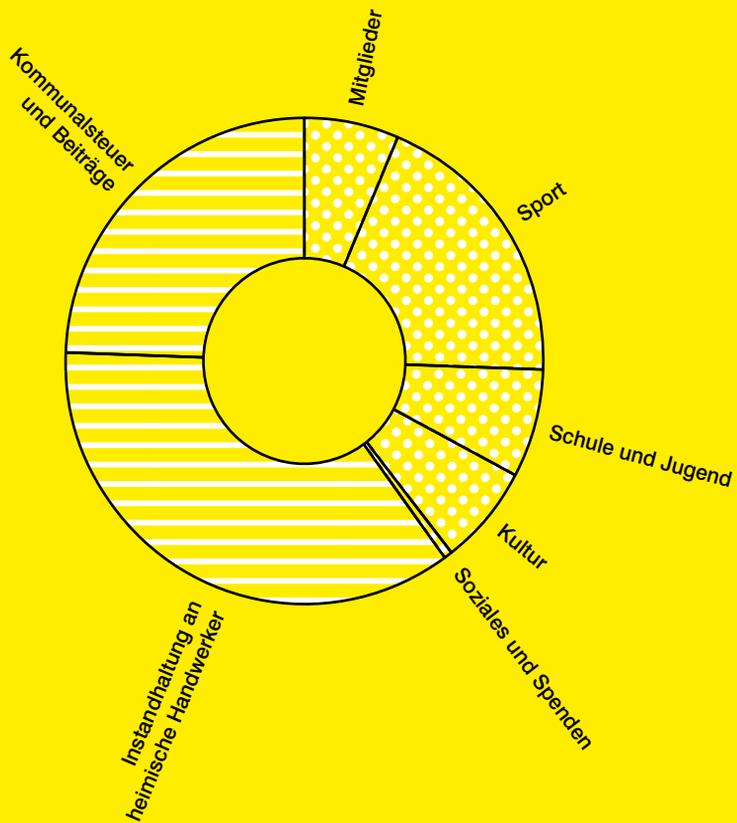
REGIONALITÄT, DIE MAN SPÜRT

Raiffeisen ist eine Bank. Richtig, doch Raiffeisen ist noch mehr: Das Giebelkreuz ist Teil der Region und will den Lebens- und Wirtschaftsraum aktiv mitgestalten. Auch indem es das Ehrenamt und das Vereinswesen der Region unterstützt. 678.951 Euro investierte die Raiffeisenbank Im Rheintal 2021 insgesamt im Rahmen des genossenschaftlichen Förderauftrags.

Es macht einen Unterschied, für welche Bank sich Menschen entscheiden. Ist es die anonyme Onlinebank, ist es die große Aktiengesellschaft oder ist es die genossenschaftliche Regionalbank, der man vertraut? Wie in vielen Bereichen schauen die Menschen auch bei ihrer Bankverbindung immer genauer hin. Sie legen Wert darauf, einer Bank zu vertrauen, die vor Ort ihre Steuern bezahlt, die Arbeitsplätze in den Städten und Gemeinden bietet, die Aufträge regional vergibt, die Vereine unterstützt – aus dem Sport, der Kultur, der Jugend, der Nachhaltigkeit.

Auch deshalb entscheiden sich immer mehr Menschen für die Raiffeisenbank Im Rheintal: 678.951 Euro sind ein starkes Zeichen, wie ernst es der genossenschaftlichen Regionalbank tatsächlich mit ihrer Verantwortung für Dornbirn, Lustenau und die Menschen vor Ort ist.

	EUR
Mitglieder	43.513
Sport	131.678
Schule und Jugend	47.963
Kultur	45.996
Soziales und Spenden	4.057
Direktförderung	273.205
Instandhaltung an heimische Handwerker	241.646
Kommunalsteuer und Beiträge	164.100
Regionale Wertschöpfung	405.746
Gesamtförderung	678.951



Direktförderung  273.205 Euro

Regionale Wertschöpfung  405.746 Euro

Gesamtförderung  678.951 Euro

JUBILÄUMS-SOMMERCUP BEIM UTC DORNBIRN

120 Teilnehmer, neun Bewerbe und neun Wochen: Bereits zum 25. Mal fand im vergangenen Jahr der UTC Sommercup statt. Das jährlich stattfindende Turnier ist für Anfänger und weniger geübte Spieler gedacht. Bei strahlendem Sonnenschein feuerten auch heuer wieder zahlreiche Zuschauer die Sportler an.



TEMPORÄRE GALERIE BEREICHERT STADTBILD

Kunst braucht Raum, Raum braucht Frequenz – unter diesem Motto öffnete die galerie inside von Mai bis Juli Schaufenster zur Kunst. Zwei Monate lang stellten 19 Vorarlberger Künstler in ausgewählten Dornbirner Geschäften ihre Werke aus. So traf Kunst auf Kunden und zugleich fanden Kunstinteressierte ein ansprechendes Warensortiment. Die Raiffeisenbank Im Rheintal unterstützt dieses Projekt und war selbst mit einem Kunstwerk mit dabei: einer Halfpipe der Künstler Bildstein/Glatz auf dem Dach der Bank am Rathausplatz.



FIRMENLANDSCHAFT IN BEWEGUNG

Im September des vergangenen Jahres startete in Bregenz der 11. Business Run. Frauen, Männer und gemischte Teams waren mit von der Partie. 2021 führte die Route direkt am See entlang. Robert Karlinger, Marc Hämmerle, Florian Winder, Werner Schneller, Estelle Rossi, Azra Grahovic (von links) und Anja Dür (nicht im Bild) waren die Raiffeisenbank Im Rheintal am Start.



1. CHANCEN.LUST-TAG FÜR VIERTE KLASSEN

Im Oktober 2021 fand in Lustenau der 1. Chancen.Lust-Tag für alle Viertklässler der drei Lustenauer Mittelschulen statt. Acht Unternehmen im Ort haben sich zusammengeschlossen und luden die Jugendlichen direkt in die Betriebe ein, um sie über die verschiedensten Ausbildungsmöglichkeiten zu informieren – auch die Raiffeisenbank Im Rheintal. Insgesamt besuchten genau 187 Schüler für jeweils einen Halbttag ein Unternehmen.



AUFSTIEG IM VISIER DER LADIES FC DORNBIRN

Mit viel Talent, Teamgeist und Leidenschaft hat sich die Ladyschaft des FC Dornbirn in den vergangenen Jahren von der Landesliga über die Vorarlbergliga bis in die 2. Bundesliga hochgespielt. Bei unglaublichen 36 Siegen in Folge trafen die Spielerinnen mehr als 400 Mal ins Tor. Die Raiffeisenbank Im Rheintal unterstützte das Team bei seinem Erfolgslauf als neuer Trikotsponsor.



EINE WOCHEN SPORT UND SPASS BEIM SOMMERCAMP

Wie jedes Jahr luden der FC Lustenau und die Raiffeisenbank Im Rheintal zum Beginn und zum Abschluss der Ferien zu den beliebten Sommercamps „School is out“ und „Fit for School“. Mitte Juli konnten sich Kinder im Alter von vier bis zwölf Jahren eine Woche lang austoben. Neben Fußball standen Basketball, Baseball, Tischtennis, Badminton, Hip-Hop und Zumba auf dem Programm.



EINE INVESTITION
IN DIE ZUKUNFT

Zahlreiche Schüler haben auch im vergangenen Jahr die Workshops des Vorarlberger Finanzführerscheins besucht. Dort wird ihnen Wissen vermittelt, das sie zu einem verantwortungsbewussten Umgang mit Geld ermächtigt. Denn damit lässt sich das Risiko für Ver- und Überschuldungen von Jugendlichen und jungen Erwachsenen verringern. Der Lehrlingsausbilder der Raiffeisenbank Im Rheintal, Roger Pal, führte die Teilnehmer der MS Lustenauerstraße durch den Tag.



VIELE KREATIVE KÜNSTLER

Im Mai fand die Jurierung des diesjährigen Raiffeisen Jugendwettbewerbs in der Raiffeisenbank Im Rheintal statt. Die Kleineren malten zum Motto: „Wie wollen wir leben?“, die Größeren beschäftigten sich mit der Frage: „Kann Architektur die Welt verbessern?“. Die Gewinner des Wettbewerbs durften sich über Messepark-, Smyths- und Cineplexx-Gutscheine freuen.



**WAS EINER
NICHT SCHAFFT,
DAS SCHAFFEN
VIELE.**

**MITARBEITER BILDEN DAS
TEAM DER RAIFFEISENBANK IM RHEINTAL**

113

**EURO INVESTIERTEN WIR 2021 IN DIE
WEITERBILDUNG UNSERER MITARBEITER**

124 900



VOLLEYBALL: GSIBERGER BEACHCUP 2021

Ende Juni veranstaltete der Volleyball Club Blum VBC Höchst im Lustenauer Parkbad für Beachvolleyballerinnen aus ganz Österreich und deren Fans ein Nachwuchsturnier „ABV Tour JUNIOR U15“ und für die „Profis“ ein „ABV Tour PRO 80 Turnier“. Beim „Gsiberger Beachcup 2021“ waren Teams aus Tirol, Kärnten und vor allem dem Ländle dabei. Auch die „Rheindelta-Beachvolleyballerinnen“ waren beim heimischen Turnier dabei und zeigten ihr Können.



ERFOLGREICH ANLEGEN IM NEGATIVZINSUMFELD

Im Oktober 2021 lud die Raiffeisenbank Im Rheintal zum Vortrag des Anlageexperten Valentin Hofstätter ins Freudenhaus nach Lustenau ein. Thema: Das anhaltende Tiefzinsumfeld hat die Rendite auf risikolosen Anlagemöglichkeiten wie dem Spargbuch praktisch verschwinden lassen. Valentin Hofstätter gab dem Publikum einen spannenden Einblick in die aktuelle Marktlage. Eingerahmt wurde der Abend durch Kulinarik, Kabarett und Musik.



JUGENDTRAINING MIT MARCO ROSSI

Von Rankweil in die NHL – die beste Eishockey-Liga der Welt. Dieser Traum ging 2020 für Marco Rossi in Erfüllung. Zur Vorbereitung auf seine Debutseason bei den Minnesota Wild absolvierte er Trainingsblöcke in der Eishalle in Lustenau und organisierte gleichzeitig das Marco Rossi Camp in Lustenau. Die Raiffeisenbank Im Rheintal unterstützte die Veranstaltung und lud Eishockey-Interessierte im Alter von 10 bis 18 Jahren zum Training mit Marco Rossi ein.



SPIELBODEN FEIERTE 40-JÄHRIGES BESTEHEN

2021 verlängerte die Raiffeisenbank Im Rheintal die langjährige Sponsorpartnerschaft mit dem Spielboden Dornbirn. Der Spielboden wurde 1981 als Verein und Forum für Jugend und Kultur gegründet. Bereits seit den 1990er-Jahren unterstützt die Raiffeisenbank Im Rheintal die Kulturstätte.



F.M. HÄMMERLE – FIRMA & FAMILIE

Peter Melichar, Historiker im vorarlberg museum, berichtete im Mai 2021 im Raiffeisenforum Friedrich Wilhelm in Dornbirn von seinen Forschungsergebnissen zur Unternehmerfamilie und Firma F.M. Hämmerle. Die in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gegründete Firma war schon um 1900 eines der größten Textilunternehmen der Monarchie. F.M. Hämmerle prägt Dornbirn, die Landschaft, die Stadtentwicklung, die Politik und die Gesellschaft bis heute.



STAATSMEISTERSCHAFTEN TEAM-TURNEN 2021

260 Sportler in 25 Teams waren beim offiziellen Training zu den Staatsmeisterschaften im Team-Turnen im November 2021 mit dabei. Nach zwei Jahren konnte erstmals wieder ein Messen mit anderen österreichischen Teams veranstaltet werden. Dementsprechend gut war auch die Stimmung unter den Mannschaften und im Publikum.



SINNVOLLE GESCHENKE BEIM KÄSSELELEEREN

Sparen ist sinnvoll. Die Geschenke, welche die Kids am Weltspartag 2021 bei der Raiffeisenbank Im Rheintal erhalten haben, sind es ebenso. Bei der Auswahl der Geschenke verzichtete die Bank auf Plastik und batteriebetriebene Geräte. Eine beliebte Attraktion war das große Glücksrad, bei dem weitere Preise und Gutscheine auf die jungen Besucher warteten.



ZANZENBERGRENNEN WAR PUBLIKUMSMAGNET

Bereits zum 18. Mal lockte der MTB-Event etwa 170 Biker auf den Zanzenberg. Das Zanzenbergrennen ist bekannt für seinen schwierigen Technikbewerb und die selektiven Strecken. Auf dem gut einsehbaren Rundkurs konnte das Publikum die Athleten beinahe auf der gesamten Strecke sehen und anfeuern. Das Zanzenberg-MTB-Rennen ist ein Teil des Austria Youngsters Cup, der höchsten österreichischen Jugend-MTB-Rennserie.



AKTIVA

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken und Postgiroämtern	5.887.202,60	12.111
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind	2.283.071,13	2.344
3. Forderungen an Kreditinstitute	116.304.741,86	129.089
4. Forderungen an Kunden	958.297.765,76	879.407
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	6.135.621,84	9.193
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	38.879.815,66	38.039
7. Beteiligungen	13.038.431,73	11.240
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	7.237.710,69	7.238
9. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	2.054,23	3
10. Sachanlagen	6.579.842,35	6.878
11. Anteile an einer herrschenden oder an mit Mehrheit beteiligten Gesellschaft	0,00	0
12. Sonstige Vermögensgegenstände	2.761.866,33	2.693
13. Gezeichnetes Kapital, das eingefordert, aber noch nicht eingezahlt ist	0,00	0
14. Rechnungsabgrenzungsposten	6.987,54	0
15. Aktive latente Steuern	3.806.399,04	3.826
SUMME AKTIVA	1.161.221.510,76	1.102.061

PASSIVA

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	219.289.139,29	177.028
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	820.761.175,44	810.094
3. Verbriefte Verbindlichkeiten	0,00	0
4. Sonstige Verbindlichkeiten	1.330.474,69	1.132
5. Rechnungsabgrenzungsposten	0	1
6. Rückstellungen	8.178.958,84	8.061
6a. Fonds für allgemeine Bankrisiken	0,00	0
7. Ergänzungskapital gemäß Teil 2 Titel I Kapitel 4 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013	0,00	0
8. Zusätzliches Kernkapital gemäß Teil 2 Titel I Kapitel 3 der Verordnung (EU) Nr. 575/2013	0,00	0
8b. Instrumente ohne Stimmrecht gemäß § 26a BWG	0,00	0
9. Gezeichnetes Kapital	69.728,00	71
10. Kapitalrücklagen	0,00	0
11. Gewinnrücklagen	100.041.533,74	94.623
12. Haftrücklage gemäß § 57 Abs. 5 BWG	11.200.000,00	10.701
13. Bilanzgewinn/Bilanzverlust	350.500,76	350
SUMME PASSIVA	1.161.221.510,76	1.102.061

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

ABSCHLUSS

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Zinsen und ähnliche Erträge	13.412.395,93	14.438
2. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	788.142,26-	1.395-
I. NETTOZINSERTRAG	12.624.253,67	13.043
3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	2.032.318,12	740
4. Provisionserträge	7.406.129,12	6.838
5. Provisionsaufwendungen	1.004.717,08-	1.053-
6. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften	312.094,86	315
7. Sonstige betriebliche Erträge	635.168,68	764
II. BETRIEBSERTRÄGE	22.005.247,37	20.647
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	13.145.628,88-	12.479-
9. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände	390.131,24-	483-
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.732.586,81-	1.131-
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN	15.268.346,93-	14.093-
IV. BETRIEBSERGEBNIS	6.736.900,44	6.554

ABSCHLUSS

	EUR	Vorjahr in TEUR
IV. BETRIEBSERGEBNIS (Übertrag)	6.736.900,44	6.554
11./ Saldo aus den Auflösungen/Zuweisungen von bzw. zu den	416.995,83	340-
12. Wertberichtigungen auf Forderungen und zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten		
13./ Saldo aus den Auflösungen/Zuweisungen von bzw. zu den	293.177,09	611-
14. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, und auf Beteiligungen		
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	7.447.073,36	5.603
15. Außerordentliche Erträge	0,00	0
16. Außerordentliche Aufwendungen	0,00	0
17. Außerordentliches Ergebnis (Zwischensumme aus Posten 15 und 16)	0,00	0
18. Steuern vom Einkommen und Ertrag	1.510.348,57-	1.400-
19. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 18 auszuweisen	18.783,88-	15-
VI. JAHRESÜBERSCHUSS/JAHRESFEHLBETRAG	5.917.940,91	4.188
20. Rücklagenbewegung	5.567.440,15-	3.838-
VII. JAHRESGEWINN/JAHRESVERLUST	350.500,76	350
21. Gewinnvortrag/Verlustvortrag	0,00	0
VIII. BILANZGEWINN/BILANZVERLUST	350.500,76	350

**EGAL WO,
EGAL WANN.
WIR BLEIBEN
IM GESPRÄCH.**

19 069

**AKTIVE TELEFONATE MIT KUNDEN FÜHRTEN
UNSERE MITARBEITER IM VERGANGENEN JAHR**

14 436

**BERATUNGSGESPRÄCHE FÜHRTEN UNSERE
MITARBEITER MIT IHREN KUNDEN**



Raiffeisenbank Im Rheintal eGen

Dornbirn

Bankstelle Rathausplatz

Rathausplatz 8
6850 Dornbirn

Bankstelle Hatlerdorf

Arlbergstraße 1
6850 Dornbirn

SB-Bankstelle Haselstauden

Stiglingen 1
6850 Dornbirn

Lustenau

Bankstelle Kirchdorf

Kaiser-Franz-Josef-Straße 4
6890 Lustenau

SB-Bankstelle Rheindorf

Bahnhofstraße 5
6890 Lustenau

+43 5572 3818-0
rheintal@raiba.at
raibaimrheintal.at
blog.raibaimrheintal.at



Hinweis: Gemäß § 28 1 (2) 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 in der Raiffeisenzeitung wird noch erfolgen.

IMPRESSUM Raiffeisenbank Im Rheintal eGen. Rathausplatz 8, 6850 Dornbirn / Firmenbuchgericht: Feldkirch, Firmenbuchnummer: 63205z, GISA-Zahl: 27511213 / Projektleitung, Redaktion und Text: Raphael Kiene, Raiffeisen Landesbank Vorarlberg, PR und Werbung, 6900 Bregenz / Fotografie: Nina Bröll (S4, 7), Marcel Hagen (S10, 14, 17, 22) / Konzept und Gestaltung: Richard Steiner, Benjamin Kuëss / Druck: Buchdruckerei Lustenau GmbH

