

**Raiffeisenbank
Im Rheintal**



GESCHÄFTSBERICHT 2020

Gespräch mit den Vorständen	4
Interview mit Thomas Pachole (Geschäftsführer der Mohrenbrauerei)	10
Interview mit Karl-Heinz Zöhrer (Kunde der Raiffeisenbank Im Rheintal)	16
Interview mit Hanno Mäser (Kunde der Raiffeisenbank Im Rheintal)	22
Förderbilanz	26
Unterstützte Projekte	28
Bilanz 2020	48
Gewinn- und Verlustrechnung	50
Impressum	54



4

DIE ZEIT SPRICHT FÜR RAIFFEISEN

Interview mit den Vorständen
Dr. Gernot Erne und Mag. Ingo Madlener



Ein gewachsenes Vertrauen der Kunden, mehr Kreditvergaben, mehr Spareinlagen, jedoch auch höhere Risikokosten. Wirtschaftlich betrachtet, war 2020 ein Erfolgsjahr für die Raiffeisenbank Im Rheintal.

Der Jahresabschluss der Raiffeisenbank Im Rheintal ist ein sehr positiver.

Gernot Erne: Das stimmt. Die Zahlen sind sehr erfreulich – besonders, wenn man dahinterschaut: Denn ihnen liegen zahlreiche persönliche Beziehungen zugrunde. Beziehungen zu den Unternehmen unserer Region und zu Privatkunden in Dornbirn, Lustenau und darüber hinaus. Diese sind es, welche die positiven Zahlen unserer Bank ermöglichen.

Ingo Madlener: Wir konnten der Wirtschaft und den Menschen im vergangenen Jahr mehr Geld für die Realisierung ihrer Vorhaben zur Verfügung stellen: 879 Mio. Euro haben sie sich von uns ausgeborgt. Zugleich vertrauten sie uns mit 810 Mio. Euro mehr Geld an, das wir für sie verwahren und als Kredite in der Region weitergeben durften.

Von den Schwierigkeiten um die Corona-Pandemie ist in der Bilanz nichts zu spüren?

Gernot Erne: Ganz so ist es nicht. Tatsächlich hat die Politik auf Landes- und Bundesebene durch ihre Unterstützungsprogramme für die Wirtschaft dafür gesorgt, dass vieles bei den Unternehmen abgefedert wurde und wir als ihre Bank

damit selbst nicht direkt von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie betroffen sind. Nachdem es schwer ist vorauszusehen, wann die Wirtschaft wieder nachhaltig Fahrt aufnimmt, haben wir wie alle Banken entsprechend vorgesorgt: Die Risikokosten unserer Bank sind dadurch gestiegen, was das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf 5,6 Mio. Euro nach unten drückt.

Kann man ein Resümee des Jahres 2020 ohne das Wort „Corona“ ziehen?

Ingo Madlener: Das vergangene Jahr war zweifellos von der Pandemie geprägt. Es war ein schwieriges Jahr, das für viele Menschen große Herausforderungen brachte: Sie mussten ihren Alltag neu sortieren, manche mussten mit finanziellen Einbußen zurechtkommen, andere bekamen Corona gesundheitlich zu spüren. Das Virus hat das Leben von uns allen bestimmt. Jedoch sind in den vergangenen Monaten auch ganz viele Dinge entstanden, welche Corona überdauern werden. Viele positive Entwicklungen haben an Fahrt gewonnen.

Wovon sprechen Sie hier?

Ingo Madlener: Schon viele Jahre sprechen wir beispielsweise von Digitalisierung. Im vergangenen Jahr hat diese im Alltag vieler Menschen Platz gefunden. Digitale Besprechungen, Videokonferenzen, virtuelle Veranstaltungen – all das gehörte für viele dazu, im beruflichen Bereich, aber auch im privaten. Und zugleich haben diese Erfahrungen mit ...

digitalen Möglichkeiten unseren Blick dafür geschärft, welchen Wert persönliche Nähe hat.

Gernot Erne: Auch unser Zugang zu Produkten hat sich verändert: Was Globalisierung wirklich heißt, wurde uns drastisch vor Augen geführt. Wir spürten plötzlich, was Grenzschließungen, Lieferausfälle und Lockdowns für unsere Einkäufe tatsächlich bedeuten. Ich bin mir sicher, dass sich unsere Einstellung hierzu nachhaltig verändert und immer mehr Menschen infrage stellen, ob kurze Lieferketten nicht doch bei vielen Produkten sinnvoller sind.

Hat dies auch Auswirkungen auf die Bankenbranche?

Gernot Erne: Das Vertrauen der Menschen in Regionalbanken ist im vergangenen Jahr überall in Österreich gestiegen. Die Leute haben gerade 2020 gespürt, was es heißt, einen persönlichen Ansprechpartner zu haben und seine Bank immer zu erreichen – persönlich oder digital.

Ingo Madlener: Unsere Aufgabe ist es, die Menschen diesen Mehrwert jeden Tag spüren zu lassen – in schwierigen und in den einfacheren Zeiten, die nun wieder auf uns zukommen. Mit unseren Beraterinnen und Beratern und unseren Finanzlösungen wollen wir überzeugen.

Mit welchen Finanzlösungen kann dies gelingen?

Ingo Madlener: Die Raiffeisenbank Im

Rheintal ist eine Bank für jede und jeden. Daher bieten wir für alle Lebenslagen die richtige Finanzlösung an. Unser Ansporn ist es, unseren Kundinnen und Kunden keinen Grund zu geben, irgendwann im Laufe des Lebens die Bank zu wechseln. Vom Sumsi Sparer bis zum Private-Banking-Kunden, vom Gründer bis zum Weltmarktführer – bei uns bekommen alle eine passende und kompetente Finanzlösung.

Gernot Erne: 2020 haben wir deshalb auch neue Lösungen ausgerollt: WILL, unsere digitale Vermögensverwaltung, mit der die Menschen bei voller Transparenz und Kosteneffizienz ganz einfach online investieren können, ist ein Beispiel dafür. Darüber hinaus haben wir unser Online Banking verbessert, bieten seit dem vergangenen Jahr neue mobile Bezahlmöglichkeiten an und ermöglichen die digitale Unterschrift, durch die der Kunde Mühe und Papier spart und dort und da den Gang in die Bankstelle.

Es tut sich ganz offensichtlich etwas. Nutzen die Menschen diese Möglichkeiten auch?

Gernot Erne: Jeder kann selbst entscheiden, was er nutzt. Es unterscheidet uns von anderen, dass wir den Menschen die Wahl lassen. Wenn sie einen persönlichen Ansprechpartner wollen, stehen wir vor Ort und auf digitalem Weg bereit. Wenn sie das tägliche Routinegeschäft selbstständig erledigen wollen, können sie die digitalen Möglichkeiten nutzen – dort, wo sie gerade sind.

Ingo Madlener: Tatsächlich war im vergangenen Jahr besonders stark zu erkennen, wie immer mehr Menschen den digitalen Weg gehen. Der allgemeine Trend hat sich in der Pandemie noch verstärkt. So haben die Zugriffe auf unser Online Banking stark zugenommen oder auch die Zahlungen mit Debitkarte oder dem Smartphone. Die Menschen nutzen diese neuen Möglichkeiten.

Wie schaut der Ausblick auf das aktuelle Jahr aus?

Gernot Erne: Wie ein Fazit nicht ohne „Corona“ auskommt, so wäre ein Ausblick ohne das Wort nicht vollständig. Zuerst gilt es, die Pandemie in den Griff zu bekommen. Wir müssen alles daran setzen, Corona medizinisch hinter uns zu lassen. Sodann geht es darum, neu loszulegen. Die starke Wirtschaft in Dornbirn, Lustenau und darüber hinaus und vor allem die Menschen, die hier leben und arbeiten, lassen uns zuversichtlich sein, als Region die Folgen der Pandemie in absehbarer Zeit zu überwinden und neu durchzustarten.

Ingo Madlener: Die Raiffeisenbank Im Rheintal wird dabei ihren Weg weitergehen. Die Menschen beweisen uns mehr denn je, wie aktuell unser Geschäftsmodell als genossenschaftliche Regionalbank ist. Wir werden alles daransetzen, sie auch in den nächsten Monaten darin zu bestärken, und ihnen als ihre Bank zur Seite stehen.



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

2 298
DIGITALE DEBITKARTEN NUTZEN
UNSERE KUNDEN ZUM BEZAHLEN

59%
DER ZUGRIFFE AUF WERTPAPIER-
DEPOTS ERFOLGEN DIGITAL

7 008
MAL LOGGEN SICH UNSERE
KUNDEN PRO TAG IN MEIN ELBA EIN



THOMAS PACHOLE

Geschäftsführer der Mohrenbrauerei Vertriebs KG

Welches ist das Lieblingsbier der Vorarlberger?

Thomas Pachole: Die Vorarlbergerinnen und Vorarlberger sind beim Bier echte Gourmets. Und sie trinken anderes Bier als die übrigen Österreicher. Trinkt man hinter dem Arlberg Märzenbier, bevorzugt man bei uns das stärkere Spezial Bier. Mindestens 12 Grad Plato muss es haben, das ergibt einen Alkoholgehalt von etwa 5,6 Volumenprozent. Und da Alkohol ein Geschmacksträger ist, ist das Bier bei uns daher wesentlich intensiver.

Diesen Geschmack lassen sich die Menschen nicht nehmen.

Ganz genau! Uns ist es wichtig, diese regionale Eigenheit auch zu ermöglichen. Für uns ist es die oberste Prämisse, ein Bier für den besonderen Geschmack der Vorarlbergerinnen und Vorarlberger bereitzustellen. Diese Tradition des Spezialbiers verteidigen wir und brauen ein unverwechselbares Bier.

Wechseln Biertrinker überhaupt ihre Biersorte?

Es stimmt, dass Biertrinkerinnen und -trinker sehr treu sind. Sie sind aber auch sehr kritisch und würden Veränderungen auf Kosten des Geschmacks unmittelbar wahrnehmen. Deshalb ist unser eigener Anspruch an die gleichbleibend hohe Qualität unseres Produkts auch besonders hoch.

Regionalität spielt beim Bier eine besondere Rolle.

Die Identifikation mit Mohrenbier ist

unglaublich hoch. Wir sind den Vorarlbergerinnen und Vorarlbergern sehr dankbar dafür. Ihre Begeisterung für unsere Marke und ihre Loyalität sind es, die uns so erfolgreich machen. Und so ist Mohrenbier ein Kulturgut für unsere Region. Anderswo in Österreich ist diese Treue zur eigenen Biermarke weitaus weniger hoch, aber die Vorarlbergerinnen und Vorarlberger schätzen ihre Biermarke sehr.

Die Mohrenbrauerei und Raiffeisen sind im Sponsoringbereich sehr aktiv. Weshalb betreiben Sie Sponsoring?

Im Grunde genau aus diesem Grund: der hohen Identifikation der Menschen mit uns. Wir wollen den Vorarlbergerinnen und Vorarlbergern etwas zurückgeben und sehen darin auch eine gesellschaftliche Verantwortung von uns. Hinzu kommt bei uns das eigentliche Motiv, weshalb wir überhaupt Bier brauen: Wir wollen gemeinsame Momente schaffen. Bei Veranstaltungen, bei kleinen und größeren Runden. Diese Erlebnisse sind es, welche die Menschen auf positive Art so stark an unser Bier binden.

Welche Trends gibt es aktuell beim Bierbrauen?

Der Trend hin zum Spezialbier ist sehr stark. Wir spüren das am Absatz des Getränks. Hinzu kommt der saure Radler, der ja in Vorarlberg erfunden wurde und sich wachsender Beliebtheit erfreut. Während insgesamt der Biermarkt tendenziell kleiner wird, wächst die Mohrenbrauerei. Hier sind neue Konzepte gefragt. Wir ...

selbst verbessern laufend die Effizienz unserer Abfüllkapazitäten, weshalb wir erst kürzlich eine neue Abfüllanlage angeschafft haben. Aber wir arbeiten auch an einer noch höheren Qualität und an neuen Produkten, wie unserer Limonade „VO ÜS“.

Wie viel Mohrenbier trinkt man in Vorarlberg überhaupt?

180.000 Hektoliter im Jahr. Das bedeutet, 36 Millionen große Mohrenbier trinkt man in Vorarlberg jedes Jahr.

2020 flammte die Debatte um das Mohren-Logo wieder auf. Sie haben mit einer großen Markenstudie reagiert und eine Expertenrunde mit Historikern, Integrationsfachleuten und Betroffenen einberufen. Wie geht es weiter?

Mohrenbier ist ein Ankerprodukt Vorarlbergs. Wir selbst verwalten die Marke, aber die Marke gehört unseren Konsumentinnen und Konsumenten. So tragen wir eine hohe Verantwortung für dieses Kulturgut. Uns ist es sehr wichtig, hinzuhören und das Gespräch zu suchen. Genau deshalb haben wir auch aktiv die Debatte mit Menschen aus unterschiedlichen Bereichen gesucht. Es geht uns beim Bier darum, gemeinsame Momente zu schaffen. Deshalb gilt: Egal, wer du bist, unser Getränk soll dich mit anderen verbinden. Wir sind uns sicher, durch das Hinhören, durch Marktforschung, Expertenrunden und sachliche Analysen einen zukunftsfähigen Weg für unsere Traditionsmarke zu finden.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihren Produkten?

Bier ist ein Naturprodukt. Allein deshalb spielt Nachhaltigkeit eine große Rolle. Wenn es um die Beschaffung der Rohstoffe geht, schauen wir ganz genau hin. Aber natürlich auch bei unserer Verpackung. Aus diesem Grund haben wir vor zwei Jahren eine neue Mehrweg-Leichtflasche für unser Mohren Pfiff sowie die 0,33 Liter Radler-Serie eingeführt. Sie ist nicht nur für den Konsumenten einfacher zu tragen, wir können dadurch auch im Transport Energie einsparen. Generell setzen wir natürlich seit langer Zeit auf die hohe Wiederverwertbarkeit unserer Verpackungen, wir beziehen seit 2013 ausschließlich Vorarlberger Ökostrom, betreiben selbst eine Fotovoltaikanlage und sind auf dem Weg, ein CO₂-neutrales Unternehmen zu werden.

Die Mohrenbrauerei ist ein wichtiger Arbeitgeber in Dornbirn. Wie viele Mitarbeitende beschäftigen Sie?

Wir beschäftigen 145 Kolleginnen und Kollegen. Und sie alle haben eine Begeisterung für unser Produkt. Man spürt es, wenn man durch unsere Produktionshallen geht: Hier ist jeder von unserem Bier überzeugt. Und ich denke, das bemerken auch die Konsumentinnen und Konsumenten.

Ihre Brauerei stößt räumlich ja immer mehr an ihre Grenzen. Wie geht es mit dem Mohren-Areal weiter?

Wir wachsen immer mehr und brauchen dafür Platz – für unsere Produktion, neue

Technologien und auch Lagerplatz.
Aktuell sind wir in der Konzeptionsphase.
Was folgt, ist ein Architekturwettbewerb.

Verraten Sie uns noch, ob es 2021 eine neue Biersorte der Mohrenbrauerei geben wird?

Wir probieren vieles aus. Und tatsächlich planen wir etwas Neues. Ich will nicht zu viel verraten, aber die Vorarlbergerinnen und Vorarlberger dürfen gespannt sein.

Herr Pachole, vielen Dank für diese Einblicke in die Mohrenbrauerei!

Die erfolgreiche „VO ÜS“-Marke ist eine Kooperation der Mohrenbrauerei und der Brauerei Frastanz. Seit Mai 2020 sind die Limonaden in verschiedenen Geschmacksrichtungen im Handel und in der Gastronomie erhältlich.



LÖSUNGEN. MASSGESCHNEIDERT FÜR UNTERNEHMEN.

FINANZIERUNG	VERANLAGUNG & VERMÖGENS- VERWALTUNG	ZAHLUNGS- VERKEHR
AUSLANDS- GESCHÄFT	LEASING	VORSORGE
VERSICHERUNG	FACTORING	FUHRPARK- MANAGEMENT





KARL-HEINZ ZÖHRER

Was bleibt Ihnen vom Jahr 2020 besonders im Kopf?

Karl-Heinz Zöhrer: Corona war natürlich das Thema von 2020. Lockdowns veränderten das Leben von uns allen. Und bei der Arbeit hatte ich mit vielen Kundinnen und Kunden zu tun, die vor veränderten Herausforderungen standen. Dadurch wurden andere Schwerpunkte in der Betreuung und Beratung meinerseits wichtig. Zum Beispiel sprach ich mit meinen Kundinnen und Kunden vermehrt über Themen in den Bereichen Kostenrechnung, Controlling, Finanzierung und Förderungen.

Können wir alle aus der Corona-Pandemie auch etwas lernen?

Ja, demütig zu sein und das Leben der Liebsten und sein eigenes durch entsprechende Maßnahmen zu schützen und vor allem, den Wert des gemeinsamen Mit.Einanders zu schätzen.

Viele Bankgeschäfte können heutzutage ja online erledigt werden. Wie halten Sie das: Bankstelle, digital oder beides?

Beides, ich schätze die kurzen Wege über den digitalen Kanal, aber auch den Kontakt zu meinem Kundenbetreuer in der Raiffeisenbank.

Und beim Bezahlen – Bargeld, Karte, Handy oder Smartwatch?

Bargeld und Karte.

Sie sind Geschäftsführer des Consulting-Unternehmens greenheaven gmbh.

Wen beraten Sie worin?

Meine Kundinnen und Kunden sind typische kleine und mittlere Unternehmen aus verschiedenen Branchen, wie Textil, Metallverarbeitung, Maschinenbau, Lebensmittel, Sozialdienste sowie Druck- und Werbemittel, aber auch Einzelunternehmer aus Vorarlberg und dem deutschen Bodenseeraum. Ich berate und unterstütze bei der Umsetzung und bringe Ideen ein, wenn es um die Verbesserung, Erweiterung, Veränderung organisatorischer Abläufe geht. Als Betriebswirt und Techniker betrachte ich die Prozesse und Kosten gleichermaßen mit dem Ziel der langfristigen Nutzwertsteigerung.

In Ihrer Beratung spielt Nachhaltigkeit immer eine große Rolle, haben Sie bei Ihren Finanzen auch immer die Zukunft im Blick?

Das habe ich, mein Bankberater der Raiba Im Rheintal unterstützt mich hier sehr gezielt nach meinen Wünschen.

2019 haben Sie sich zusätzlich an einem Unternehmen beteiligt. Worum geht es dabei?

Das ist eine Beteiligung an einem jungen Event-Unternehmen, der Airvent GmbH. Unser Credo ist es, Sport zu machen und dabei Spaß zu haben. Wir planen Events und betreiben und vermieten aufblasbare Elemente zur Nutzung zu Wasser und an Land. Nicht nur klassische Hüpfburgen, sondern auch ganze Parcours über 40-50 Meter Länge sind dabei. Neueste Trends sind unter anderem e-Sport-Angebote. Sportlich anstrengend, aber ...

coole Spiele – alleine oder im Team. Unsere Kundinnen und Kunden sind Unternehmen, Vereine, Kommunen, junge Menschen und Erwachsene, einfach jeder, der Sport und Spaß kombinieren will.

Sie waren schon in einigen auch internationalen Unternehmen beschäftigt. Warum ein eigenes Unternehmen gründen?

In 30 Jahren hat sich sehr viel an Erfahrung angesammelt, diese gebe ich meinen Kundinnen und Kunden ihren Anforderungen entsprechend gerne über das eigene Unternehmen weiter. Es macht mir sehr viel Freude, wenn die gemeinsam definierten Maßnahmen umgesetzt werden und meine Kundinnen und Kunden ihre Ziele erreichen und auch übertreffen können.

Und weshalb gerade in dieser Region?

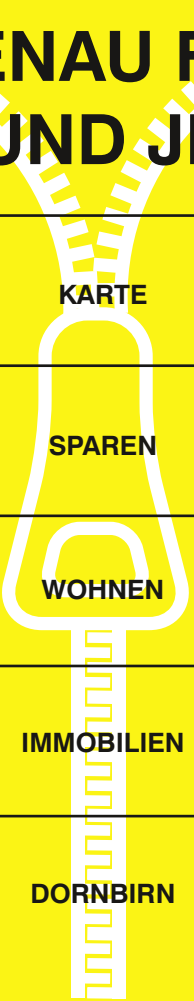
Im Ländle gibt es so viele erfolgreiche Unternehmen aus verschiedensten Branchen, man respektiert sich gegenseitig und es freut mich, wenn ich zu diesem Erfolg beitragen darf.

Wenn wir die Corona-Pandemie hinter uns gelassen haben. Was werden Sie als Erstes unternehmen?

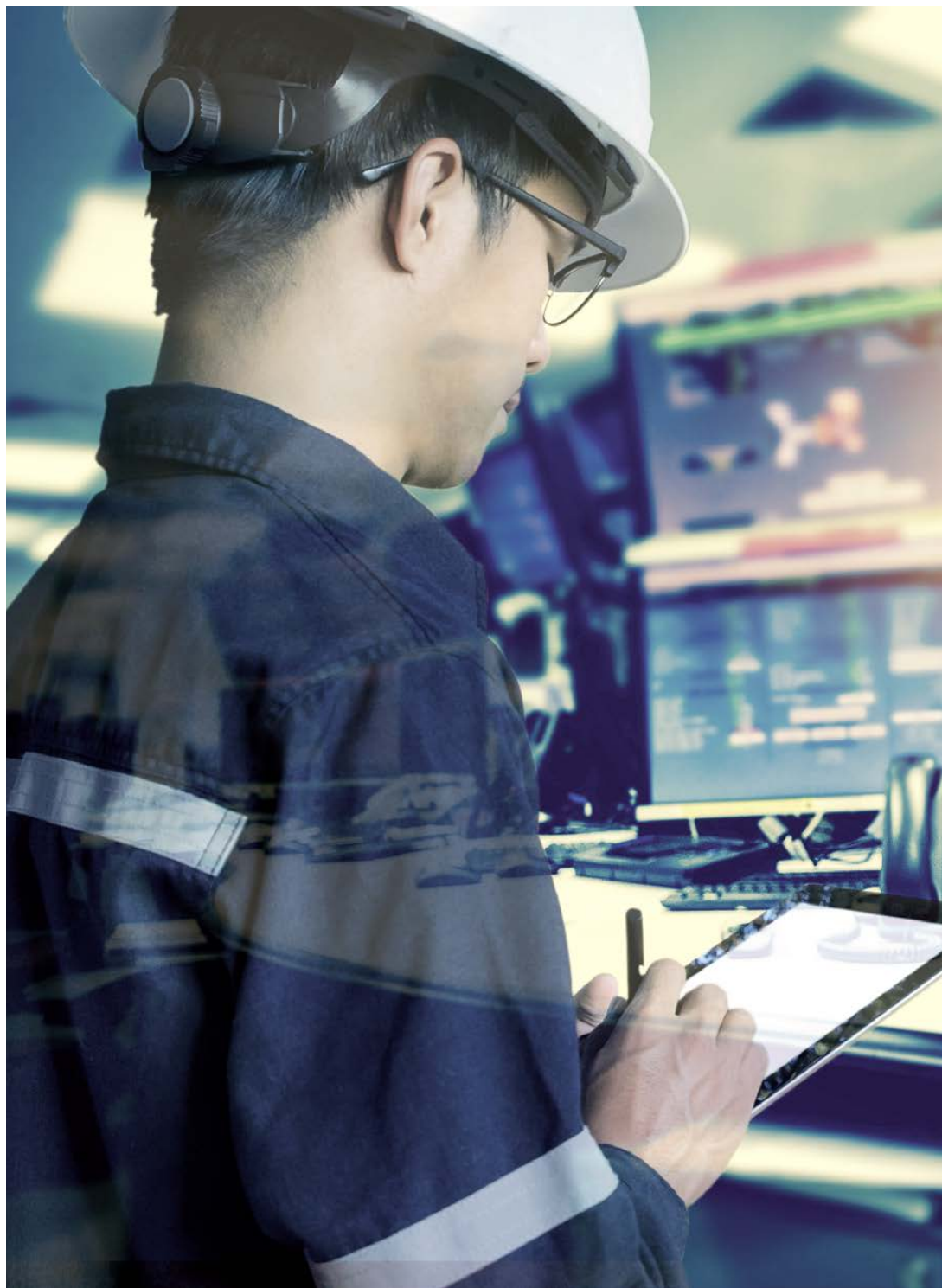
Ein großes Fest mit Familie, Freunden und Nachbarn feiern, ohne corona-bedingte Einschränkungen.

Vielen Dank, Herr Zöhrer, für dieses Gespräch.

LÖSUNGEN. PASSGENAU FÜR JEDEN UND JEDE.



KONTO	KARTE	KREDIT
BERATUNG	SPAREN	ANLEGEN
ONLINE BANKING	WOHNEN	VORSORGEN
VERSICHERN	IMMOBILIEN	MOBILE PAYMENT
LEASING	DORNBIRN	LUSTENAU







HANNO MÄSER

Wie haben Sie Ihren Alltag 2020 neu sortiert?

Hanno Mäser: Im vergangenen Jahr waren wohl alle Menschen gezwungen, ihren Alltag neu zu ordnen. Für mich bedeutete es vor allem einen Rückbezug auf die Familie.

Können wir alle aus der Corona-Pandemie auch etwas lernen?

Die Pandemie ist eine große medizinische und gesamtgesellschaftliche Herausforderung. Tatsächlich aber können wir daraus auch manches mitnehmen. Zum Beispiel eine gewisse Gelassenheit. Auch würde ich mir wünschen, dass die Menschen die Rücksichtnahme gegenüber anderen, die sie in den vergangenen Monaten bewiesen haben, auch in Zukunft beibehalten.

Haben Sie im vergangenen Jahr eine neue Freizeitbeschäftigung gestartet? Haben Sie etwas Neues ausprobiert?

Ja, Telegymnastik. Nachdem man oft nicht nach draußen konnte, mir Bewegung aber wichtig ist, habe ich diese Möglichkeit für mich entdeckt.

Was ist Ihr Favorit beim Bezahlen – Bargeld, Karte, Handy oder vielleicht sogar Smartwatch?

Ich bezahle bar und ebenso mit Karte.

Und was bevorzugen Sie: Bankstelle, digital oder beides?

Eindeutig beides. Für die schnelle Überweisung und den Blick aufs Konto nutze ich Mein ELBA. Wenn es weitergehende

Überlegungen gibt oder ich Fragen habe, bin ich froh, mich an meinen Berater wenden zu können.

Sie waren früher als praktischer Arzt tätig. War es die Liebe zur Medizin oder der Wunsch nach Selbstständigkeit, der Sie stärker antrieb?

Das ist eine einfache Frage. Bei mir stand immer die Liebe zur Medizin und zu den Menschen im Mittelpunkt. Das war es, was mich motiviert hat, meinen Beruf zu erlernen und über viele Jahre mit großer Begeisterung auszuüben.

Eine eigene Praxis zu führen, heißt, ein kleines Unternehmen zu führen. Hatten Sie dafür neben Ihrem Einsatz für Ihre Patienten überhaupt Zeit?

Mithilfe meiner Gattin klappte das.

Als Arzt geht es immer darum, den Menschen nachhaltig zu helfen. Ist Nachhaltigkeit für Sie auch bei Ihren Finanzen wichtig?

Ja, das ist sie. Und zwar in mehrfacher Hinsicht: Einerseits habe ich bei meinen eigenen Finanzen immer den weiten Zeithorizont im Blick, Vorsorge war mir stets wichtig. Andererseits geht es mir auch bei meiner Bank und ihren Lösungen um Nachhaltigkeit. Jeder kann mit seinem Geld die Wirtschaft lenken und das will ich in eine positive Richtung tun.

Würde Sie es jetzt in der Pandemie reizen, noch als praktischer Arzt aktiv zu sein, oder sind Sie froh, mittlerweile die Pension zu genießen?

Nachdem ich immer gerne gearbeitet habe, fehlt mir das schon etwas. Jedoch hat mein Neffe meine Praxis übernommen, wodurch ich immer wieder einmal in die ärztliche Tätigkeit eingebunden bin. Da kann ich mein Heimweh nach der Medizin etwas abstreifen.

Wie verlief generell für Sie persönlich der Umstieg in die Pension?

Das war am Anfang ein wenig ungewöhnlich. Schließlich habe ich auch für meinen Beruf gelebt. Doch habe ich mittlerweile fünf Enkelkinder. Mit ihnen darf ich fast jeden Tag Zeit verbringen. So sind meine Tage auch in der Pension gut gefüllt.

Sie haben selbst zwei Töchter. Wie haben Sie ihnen geholfen, einen vernünftigen Umgang mit Geld zu erlernen?

Ich habe sie ganz bewusst ab einem bestimmten Alter in meine Entscheidungen eingebunden. So konnten sie mitreden, meine Gedanken und die meiner Frau nachvollziehen und selbst einiges mitnehmen, denke ich.

Mittlerweile sind Sie Opa. Kennen Ihre Enkel die Sumsi?

Aber natürlich!

Wenn wir die Corona-Pandemie hinter uns gelassen haben, was werden Sie als Erstes unternehmen?

Ich werde persönliche Kontakte wieder stärker pflegen. Darauf freue ich mich.

Herr Mäser, herzlichen Dank für diese Unterhaltung!

**DEINE BANK.
REGIONAL,
DIGITAL,
ÜBERALL.**

12 513

**MENSCHEN ABONNIERTEN
UNSEREN NEWSLETTER**

6 726

**KONTEN WURDEN AUF KUNDENWUNSCH BEREITS
AUF DEN DIGITALEN KONTOAUSZUG UMGESTELLT**

FÖRDERBILANZ

Die Raiffeisenbank Im Rheintal ist Finanzdienstleister und kompetenter Berater vieler Privatleute und Unternehmen in der Region. Doch als Regionalbank ist sie noch wesentlich mehr: Sie ist Arbeitgeber, wichtiger Wirtschaftsfaktor und Mitgestalter im Rheintal. Das zeigt auch ein Blick auf die Förderbilanz 2020.

Über 600.000 Euro investierte die Raiffeisenbank Im Rheintal 2020 in die Region. Dabei wurden zahlreiche soziale, kulturelle und sportliche Vereine und Projekte unterstützt, außerdem wurde in Bildung investiert. Gab es Arbeiten zu erledigen, wurden Unternehmen aus der Region beauftragt. Die Raiffeisenbank trägt damit aktiv zur Wertschöpfung in der Region bei.

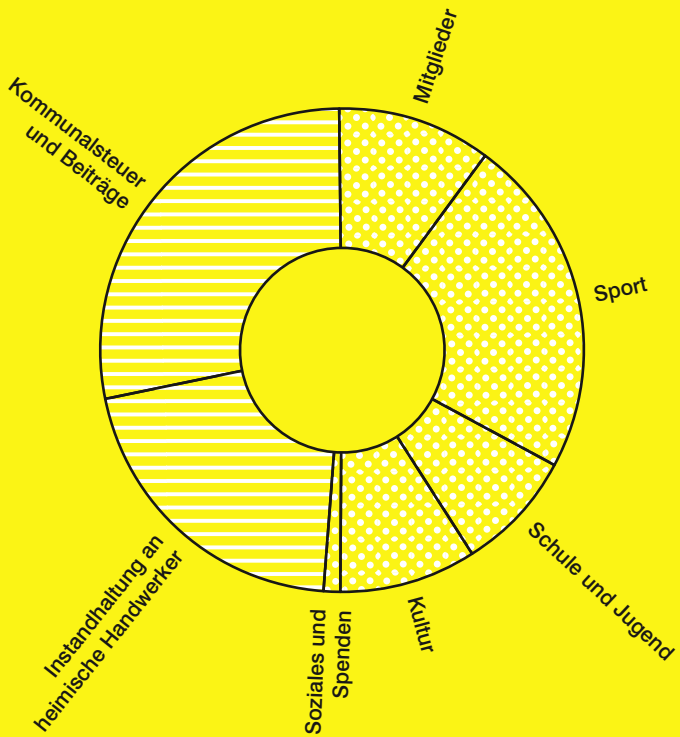
Zudem führen wir als Bank Kommunalsteuern direkt an die Stadt Dornbirn und die Marktgemeinde Lustenau ab. All das offenbart den Wert einer Regionalbank: Neben der finanziellen Nahversorgung und kompetenten Beratung nützt das ehrliche Engagement den Menschen in der gesamten Region.

Seit elf Jahren unterstützt der Sozialfonds der Raiffeisenbank Im Rheintal bedürftige Menschen dabei, ihren täglichen Lebensbedarf zu decken. Das Geld hilft, um Arzt- oder Krankenhausrechnungen und die Kinderbetreuung zu bezahlen, die Heizungs- und Stromkosten zu begleichen oder wenn Sanierungen anfallen.

Im Jahr 2020 wurden über den Sozialfonds der Raiffeisenbank Im Rheintal Unterstützungsansuchen zwischen 200 und 3.500 Euro beantragt, insgesamt wurden 6.883 Euro bewilligt. Meist kommen die Ansuchen von öffentlichen Institutionen wie der Caritas, der BH Dornbirn bzw. dem Sozialamt, dem IFS oder der Beratungsstelle Kaplan Bonetti. Zum Teil wenden sich betroffene Personen aber auch selbst an uns. Wir wickeln die Ansuchen unbürokratisch, rasch und selbstverständlich diskret ab.

600.601 Euro investierte die Raiffeisenbank Im Rheintal im Jahr 2020 insgesamt in die Region – ein gelebter genossenschaftlicher Förderauftrag.

	EUR
Mitglieder	62.641,10
Sport	136.684,00
Schule und Jugend	48.873,00
Kultur	54.203,00
Soziales und Spenden	6.333,80
Direktförderung	308.734,90
Instandhaltung an heimische Handwerker	123.694,00
Kommunalsteuer und Beiträge	168.172,00
Regionale Wertschöpfung	291.866,00
Gesamtförderung	600.600,90



Direktförderung  308.734,90 Euro

Regionale Wertschöpfung  291.866,00 Euro

Gesamtförderung  600.600,90 Euro

ARCHE NOAH-SAMMLUNG KUNST UND NATUR

Das Hohenemser Museum ist das Ergebnis einer jahrzehntelangen Beschäftigung von Textilunternehmer und Konsul Hans Bäumlner mit der bildenden Kunst. Seine Sammelleidenschaft gilt dem französischen und dem deutschen Impressionismus sowie dem deutschen Expressionismus. In der Arche Noah sind mehr als 100 Werke aus 130 Jahren Kunstgeschichte zu erleben. Die Raiffeisenbank Im Rheintal hat vor den Corona-Beschränkungen ihre Kunden zu einer Veranstaltung ins Hohenemser Museum geladen.



SITZWÜRFEL FÜR DIE VS HASELSTAUDEN

Alle Leseratten, Bücherwürmer und Büchernarren in der Bibliothek der Volksschule Haselstauden sitzen jetzt noch besser. Denn die Raiffeisenbank Im Rheintal hat ihnen neue, knallgelbe Sitzwürfel spendiert. Und weil Bücher das Um und Auf für eine Bibliothek sind, hat die Bank die Kids auch noch mit neuem Lesestoff versorgt. Wir wünschen allen Kindern viel Spaß beim Lesen!



TITEL FÜR DEN VC RAIFFEISEN DORNBIRN

Die Corona-Saison war trotz einiger Hürden im sportlichen und organisatorischen Bereich eine herausragende Spielzeit für den Volleyballclub Raiffeisen Dornbirn. Das jüngste Team der 2. Bundesliga sicherte sich in souveräner Manier den Titel. In 16 Ligaspielen mussten sich die Sportlerinnen lediglich ein Mal geschlagen geben.



DORNBIRN UND DER ERSTE WELTKRIEG

Am 2. Juli wurde der neueste Band der „Dornbirner Schriften“ mit dem Titel „Dornbirn und der Erste Weltkrieg“ im Raiffeisenforum Friedrich Wilhelm präsentiert. Auf 252 Seiten finden Leser viele Informationen, alte Fotos, Originaltexte und viele persönliche Eindrücke von Dornbirnern. Das Buch ist eine spannende Pflichtlektüre für alle an der lokalen Geschichte Interessierten.



Interessierte können die „Dornbirner Schriften“ über die Website des Stadtarchivs bestellen.



**WETTBEWERB lustenow!
KÜRT FÜNF PROJEKTE**

Ein handlungsstarkes Förderprogramm mit sechs Monaten Bewerbungszeit und einer Fülle an Leistungen von 17 Netzwerkpartnern – so lässt sich der Gründerwettbewerb lustenow! in wenigen Worten zusammenfassen. Das Projekt, dessen Partner die Raiffeisenbank Im Rheintal ist, will die Ansiedlung innovativer Geschäftskonzepte in der Marktgemeinde fördern. Fünf Projekte wurde 2020 ausgezeichnet und können die Unterstützung der Netzwerkpartner nun nutzen.



US-WAHLEN UND DIE BÖRSEN DER WELT

Im vergangenen Jahr trafen die US-Amerikaner eine einschneidende Entscheidung: Über 200 Millionen Wahlberechtigte waren aufgerufen, ihren Präsidenten zu wählen. Auf Donald Trump sollte Joe Biden folgen. Die Auswirkungen dieser Wahl auf die Börsen diskutierten die Spezialisten von Raiffeisen im November bei einem digitalen Event. Zahlreiche Kunden waren online mit dabei.



STAATSMEISTERSCHAFT

MOUNTAINBIKE-RENNEN AM ZANZENBERG

Im August fand auf dem Dornbirner Zanzenberg die Österreichische Mountainbike-Staatsmeisterschaft statt. Zum ersten Mal wurde auch ein internationales Rennen der Kategorie C1 ausgetragen. Rund 200 Sportler aus 20 Ländern waren mit dabei. Auch das zeigt die hohe Beliebtheit der Mountainbike-Rennen des Radsportvereins Dornbirn am Zanzenberg.



BUNDESWETTBEWERB IM BEACHVOLLEYBALL

In Hohenems trafen sich Auswahlen der Jahrgänge 2005 und jünger zum 2. Bundesjugendwettbewerb im Beachvolleyball. Nach zwei intensiven und spannenden Wettkampftagen Mitte August gewannen die Mädchen aus Niederösterreich und die Burschen aus Wien die Goldmedaille. Die Raiffeisenbank Im Rheintal hat als Sponsor diesen Event unterstützt.



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

**MITARBEITENDE BILDEN DAS
TEAM DER RAIFFEISEN IM RHEINTAL**

116

**EURO INVESTIERTEN WIR IN DIE
WEITERBILDUNG UNSERER MITARBEITENDEN**

77 200



WAS MACHT DICH GLÜCKLICH?

Auch im vergangenen Jahr fand der beliebte Zeichenwettbewerb statt. Er stand unter dem Motto: „Persönliches Glück – was macht dich glücklich?“ Das Corona-Jahr 2020 hat diesem Thema eine besondere Bedeutung gegeben. Kinder aus ganz Österreich reichten ihre Ideen ein. 369 Teilnehmer von ihnen kamen aus sieben Schulen in Dornbirn und Lustenau.



EINE WOCHEN DIE FILZKUGEL JAGEN

Bei strahlendem Sonnenschein und hochsommerlichen Temperaturen konnten sich 18 Kinder im August eine Woche lang im Tennis üben. Der UTC Dornbirn ermöglichte es den Kids im Alter von sechs bis 14 Jahren, den weißen Sport besser kennenzulernen. Neben den täglichen Tenniseinheiten war Unihockey eine lustige Abwechslung. Die Raiffeisenbank Im Rheintal ist Sponsor des UTC Dornbirn.



WETTBEWERB FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT

Dornbirn will smarter werden und die Lebensqualität für seine 50.000 Bewohner nachhaltig verbessern. Genau in diese Richtung geht auch der Wettbewerb „Smart City Dornbirn“. Bei seiner dritten Auflage wurden 23 Prototypen eingereicht: von der smarten Bushaltestelle über die sensorgesteuerte Wasserzisterne bis hin zur Veranstaltungs-App für junge Partygeher. Die Raiffeisenbank Im Rheintal unterstützt diesen Wettbewerb.



BEWEGUNG UND SPORT MIT BUCK UND BULLY

Im Februar ging der Kids Day beim Bulldogs-Heimspiel im Messestadion über die Bühne. Nicht nur Buck und Bully, die beliebten Maskottchen des Dornbirner Eishockey-Clubs, sondern auch die Sumsi und ihre Freunde sorgten für Spaß und süße Naschereien auf dem Eis. Mit Fotobox, Kinderschminken und vielem mehr erlebten die Kids einen buchstäblich coolen Tag.



GÜTESIEGEL

VORREITERROLLE ALS ARBEITGEBER

Mitarbeitende sind mehr als Arbeitskräfte. Sie sind Menschen mit einem eigenen Charakter, individuellen Talenten und persönlichen Lebenssituationen. Nur Unternehmen, die das im Blick haben, können wertvolle Arbeitgeber sein. Die Raiffeisenbank Im Rheintal ist familienfreundlicher Betrieb, ausgezeichneter Lehrbetrieb und mit dem Gesundheitssiegel salvus prämiert.



Ausgezeichneter
Lehrbetrieb 
2022

familien
freundlicher
betrieb


Ausgezeichnet
2020-2021

WORKSHOP FÜR STILSICHERHEIT IM JOB

Beim ersten Eindruck wird jeder in wenigen Sekunden vom Gegenüber gescannt. Genau deshalb ist es wichtig, sich gut zu präsentieren. Doch wie kann das gelingen? Mit Daniela Erath-Mohr, einer stilsicheren Farb- und Typberaterin, hat die Raiffeisenbank Im Rheintal im September einen echten Profi ins Raiffeisenforum Friedrich Wilhelm eingeladen. Mitarbeitende konnten von ihr jede Menge zum berühmten ersten Eindruck und zum richtigen Business-Outfit mitnehmen.



ZEIT FÜR NEUE EVENTS

„Prinz Grizzley and his Beararoos“ spielten eines der wenigen Konzerte, das im vergangenen Jahr am Spielboden stattfinden konnte. Speziell das Frühjahr und der Herbst waren für die Location und ihre Besucher von Absagen und Verschiebungen geprägt. Während der Lockdown-Phasen wurden manche Veranstaltungen gestreamt, doch Saal und Kino blieben das gesamte Jahr zumeist leer. Das ausgefallene Programm soll 2021 oder 2022 nachgeholt werden. Die Raiffeisenbank Im Rheintal ist als Partner mit dabei.



DER NÄCHSTE EVENT KOMMT BESTIMMT

Im vergangenen Jahr mussten die Menschen auf zahlreiche Kultur-Events verzichten. So mussten allein im Conrad Sohm über 100 Veranstaltungen abgesagt oder verschoben werden. Doch die Verantwortlichen des Clubs haben für die nächsten Monate viel vor. Deshalb haben sie die Zeit genutzt, das Conrad Sohm komplett renoviert und neue Ideen geschmiedet. Auf die Raiffeisenbank Im Rheintal konnten sie sich dabei verlassen. Denn die Vorfreude auf den nächsten Event ist bei allen groß.





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

33 246
ZUFRIEDENE KUNDEN ZÄHLT DIE
RAIFFEISENBANK IM RHEINTAL

70%
UNSERER PRIVATKUNDEN
NUTZEN MEIN ELBA

AKTIVA

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken und Postgiroämtern	12.110.722,78	4.483
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei der Zentralnotenbank zugelassen sind	2.344.345,90	2.406
3. Forderungen an Kreditinstitute	129.089.187,34	138.463
4. Forderungen an Kunden	879.407.233,47	816.553
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	9.192.581,52	9.288
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	38.039.423,45	38.025
7. Beteiligungen	11.239.563,73	11.013
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	7.237.710,69	7.238
9. Immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	3.423,72	5
10. Sachanlagen	6.877.832,65	7.139
11. Anteile an einer herrschenden oder an mit Mehrheit beteiligten Gesellschaft	0,00	0
12. Sonstige Vermögensgegenstände	2.692.618,97	2.629
13. Gezeichnetes Kapital, das eingefordert, aber noch nicht eingezahlt ist	0,00	0
14. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	58
15. Aktive latente Steuern	3.825.882,66	3.553
SUMME AKTIVA	1.102.060.526,88	1.040.853

PASSIVA

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	177.028.227,14	193.846
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	810.093.549,48	736.320
3. Verbriefte Verbindlichkeiten	0,00	0
4. Sonstige Verbindlichkeiten	1.131.255,39	1.224
5. Rechnungsabgrenzungsposten	719,04	0
6. Rückstellungen	8.061.186,23	7.903
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	71.496,00	74
10. Kapitalrücklagen	0,00	0
11. Gewinnrücklagen	94.623.441,14	90.858
12. Haftrücklage gemäß § 57 Abs. 5 BWG	10.700.599,00	10.320
13. Bilanzgewinn/Bilanzverlust	350.053,46	308
SUMME PASSIVA	1.102.060.526,88	1.040.853

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

ABSCHLUSS

	EUR	Vorjahr in TEUR
1. Zinsen und ähnliche Erträge	14.437.531,96	13.514
2. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.394.888,96-	1.883-
I. NETTOZINSERTRAG	13.042.643,00	11.631
3. Erträge aus Wertpapieren und Beteiligungen	739.902,22	1.592
4. Provisionserträge	6.838.293,72	6.592
5. Provisionsaufwendungen	1.052.901,70-	1.143-
6. Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften	315.075,24	294
7. Sonstige betriebliche Erträge	763.748,34	850
II. BETRIEBSERTRÄGE	20.646.760,82	19.816
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	12.478.951,41-	13.158-
9. Wertberichtigungen auf die in den Aktivposten 9 und 10 enthaltenen Vermögensgegenstände	483.306,95-	458-
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.130.525,27-	701-
III. BETRIEBSAUFWENDUNGEN	14.092.783,63-	14.317-
IV. BETRIEBSERGEBNIS	6.553.977,19	5.499

ABSCHLUSS

	EUR	Vorjahr in TEUR
IV. BETRIEBSERGEBNIS (Übertrag)	6.553.977,19	5.499
11./ Saldo aus den Auflösungen/Zuweisungen von bzw. zu den	340.173,24-	842
12. Wertberichtigungen auf Forderungen und zu Rückstellungen für Eventualverbindlichkeiten		
13./ Saldo aus den Auflösungen/Zuweisungen von bzw. zu den	611.013,96-	2.369
14. Wertberichtigungen auf Wertpapiere, die wie Finanzanlagen bewertet sind, und auf Beteiligungen		
V. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	5.602.789,99	8.710
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	1.400.375,60-	2.130-
19. Sonstige Steuern, soweit nicht in Posten 18 auszuweisen	14.012,63-	5-
VI. JAHRESÜBERSCHUSS/JAHRESFEHLBETRAG	4.188.401,76	6.575
20. Rücklagenbewegung	3.838.348,30-	6.267-
VII. JAHRESGEWINN/JAHRESVERLUST	350.053,46	308
21. Gewinnvortrag/Verlustvortrag	0,00	0
VIII. BILANZGEWINN/BILANZVERLUST	350.053,46	308

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

14.954
AKTIVE TELEFONATE MIT KUNDEN
TÄTIGTEN UNSERE MITARBEITENDE

14.884
BERATUNGSGESPRÄCHE FÜHRTEN UNSERE
MITARBEITENDEN 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, Raiffeisenlandesbank Vorarlberg, PR und Werbung, 6900 Bregenz / Fotografie: Nina Bröll, Dornbirn / Konzept und Gestaltung: Richard Steiner, Benjamin Kuëss / Druck: Buchdruckerei Lustenau GmbH

