

# Lebenswert



Der  
unterschied  
beginnt beim  
Namen

wir sind den **Menschen verpflichtet:**  
50 Millionen Kunden mit 50 Millionen unterschiedlichen  
Bedürfnissen. Deshalb verkaufen wir nicht einfach Finanzprodukte, sondern  
erklären sie so, dass jeder sie versteht. Da, wo unsere Kunden  
sind, da sind auch wir zu Hause. Deshalb bieten wir nicht  
nur Sicherheit  
für ihr Geld, sondern

**Unterstützung für die ganze Region.**  
ALS Finanzierungspartner Nr.1 fördern wir das Wachstum des  
Mittelstands und einen Großteil der Existenzgründungen  
in Deutschland: Das sichert Arbeitsplätze. Wir entwickeln  
die Lösungen  
von morgen, weil wir

an Sie und die **Zukunft** glauben. Schon heute haben wir  
zum Beispiel die meistgenutzte **Finanz-App**. Erleben  
Sie den Unterschied. Bei Ihrer Sparkasse vor Ort und  
auf [www.sparkasse.de](http://www.sparkasse.de)  
wenn's um Geld geht - **Sparkasse**

# S ist gut, hier zu sein

Bayerisch Eisenstein hat Potenzial. Das sehen wir. Das  
schätzen wir. Das fördern wir. Nicht nur auf Deutsch,  
sondern auch auf Tschechisch und Englisch.

SEITE 04

Ein Haus, das einem selber gehört  
ist der Traum vieler Menschen. Die  
Sparkasse Regen-Viechtach bietet  
Unterstützung bei der Realisierung.  
Egal, ob das Haus am Fuße des Arber  
steht oder in der Nähe von Salzburg.

SEITE 14-15

Die Sparkasse Regen-Viechtach ist  
nicht irgendeine Bank. Wir sind bei  
Ihnen vor Ort. Mit engagierten Mitar-  
beitern, ehrlicher Beratung und viel  
Liebe zur Region.

SEITE 08-09

In mittelständischen Unternehmen ist  
oft die ganze Familie in die Arbeit ein-  
gebunden. Ihre Mitglieder trauen sich  
was. Sie halten zusammen, haben eine  
Vision – und uns an ihrer Seite.

SEITE 10-11

Große Ideen können sein wie Seifen-  
blasen, die in der Sonne schillern und  
zerplatzen. Manchmal aber gründen  
große Ideen fest in der Erfahrung der  
Menschen, die sie haben. Bei der Firma  
KUTERO in Teisnach ist das so. Davon  
sind wir überzeugt.

SEITE 12-13

In Zeiten des demografischen Wandels  
sind ländliche Gemeinden froh über  
jede Familie, die zuzieht und das Ge-  
füge stärkt. Wir freuen uns mit und  
helfen bei der Vermarktung von Bau-  
gebieten. Zum Beispiel in Frauenau.

SEITE 05

Der Bayerische Wald ist anders. Das Hotel Oswald in Kaikenried ist anders. Und wir von der  
Sparkasse Regen-Viechtach sind es auch: Wir sind treue Fans des heimischen Tourismus.

SEITE 06-07

# „Wir haben Potenzial“

Das sagt Charly Bauer (55), seit zwei Jahren ehrenamtlicher Bürgermeister von Bayerisch Eisenstein.

Ein Interview:

**Herr Bauer, was mögen Sie an Bayerisch Eisenstein?**

Ich bin Frühaufsteher und gehe morgens, wenn die Vögel pfeifen, gerne in den Wald. Wald gibt es viel bei uns in Bayerisch Eisenstein. Es ist erwiesen, dass Bäume eine beruhigende Wirkung auf den Menschen haben. Ein dicker Stamm strahlt einfach Sicherheit aus. Wir brauchen weder eine Shopping-Mall noch einen abenteuerlichen Qi Gong-Kurs. Unser Potenzial ist die Natur. Das werden wir künftig touristisch noch stärker vermarkten. Der Ort hat es verdient.

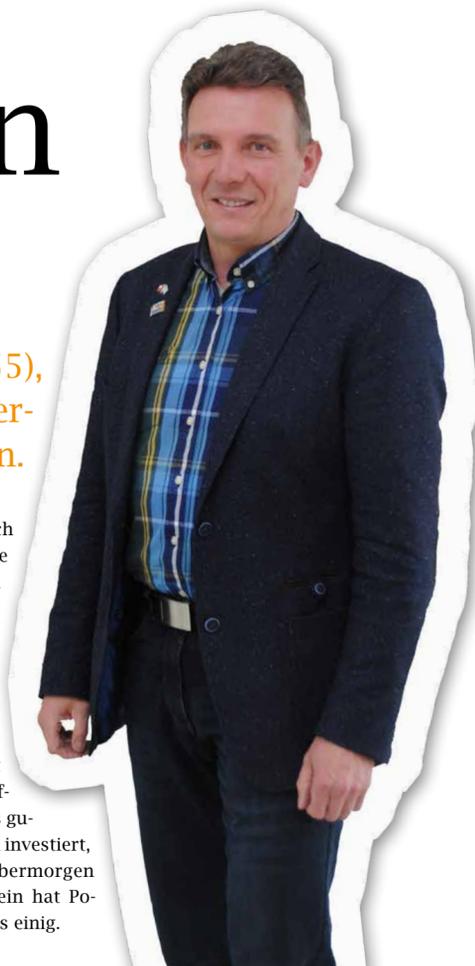
**Was hat Bayerisch Eisenstein noch zu bieten?**

Es gibt unter anderem mehrere Wirtshäuser, Restaurants, Hotels und Pensionen, zwei Sportgeschäfte und einen genossenschaftlich organisierten Dorfladen. Wenn wir Fördergelder bekommen, soll auf der Fläche des ehemaligen Wellenbads ein Freizeitgelände mit Wasserflächen entstehen. Die Bahnhofstraße ist in den letzten Jahren zu einem Schmuckstück der Kultur geworden: Hier reihen sich Kirche, Localbahn-Museum, Glashütte, die Kunsträume Eisenstein und die Naturpark-Welten im Grenzbahnhof aneinander. Eine Besonderheit für einen kleinen Ort mit 1050 Einwohnern – Tendenz steigend – ist auch die Sparkassen-Filiale. Es sieht so aus, als fördere sie den grenzüberschreitenden Tourismus auf ihre Weise.

**Welche Bedeutung hat die Sparkasse für die Gemeinde?**

Sie ist seit Jahrzehnten die einzige Bank vor Ort. Ich glaube, es gibt fast niemanden, der nicht Kunde dort ist. Vor allem ältere Menschen, die im Onlinebanking nicht so versiert sind, schätzen die persönliche Beratung. Wenn man hingeht, muss man manchmal sogar kurz warten bis man dran kommt. Außerdem finanziert sie das Projekt „English Playtime“ mit der vhs. Dadurch lernen unsere Vorschulkinder einmal

pro Woche spielerisch Englisch. Und: Im Zuge der städtebaulichen Sanierung der Anton-Pech-Straße hat die Sparkasse der Gemeinde ein kleines Grundstück gegenüber der Filiale abgekauft. Sie will dort sieben Parkplätze schaffen. Das werten wir als gutes Zeichen: Wenn man investiert, schließt man nicht übermorgen zu. Bayerisch Eisenstein hat Potenzial, da sind wir uns einig.



## „Wennst kimmst, singan's da scho auf Englisch vor“

Das ist das Erste, was Hermann Hilgart (61), Leiter der Eisensteiner Sparkassen-Filiale, vom Projekt „English Playtime“ erzählt. Damit fördert die Sparkasse spielerischen Sprachunterricht für Vorschulkinder.



Zwei Mal im Jahr geht Hermann Hilgart also das Bergerl zum Kindergarten St. Nikolaus hinauf, um den stolzen Mädchen und Buben ihre Urkunden zu überreichen. „Den Kindern macht's Spaß, die Eltern stehen dahinter. Mit Englisch ist es wie mit dem Sparen: Je früher man anfängt, desto mehr kommt heraus“, sagt der Finanzexperte. In der Sparkassen-Filiale sei allerdings mehr das Tschechische gefordert. „60 Prozent unserer Privatgirokonto gehören Kunden aus Tschechien, deshalb haben wir auch zwei tschechisch sprechende Mitarbeiter“, berichtet Hilgart. Der Markt wachse. Etliche Beratungsunterlagen seien bereits übersetzt, Parkplätze in Planung.

# Der Bürgermeister und sein Ja-Sager

Herbert Schreiner und Gunther Haller - eine perfekte Symbiose

„Ich muss nicht wissen, wie alles geht. Ich muss wissen, wer es kann“. Das sagt Herbert Schreiner, seit 2006 hauptamtlicher Bürgermeister von Frauenau. Die ersten vier Jahre seiner Amtszeit kümmerte er sich noch selbst darum, das 1993 erschlossene Baugebiet der Gemeinde zu vermarkten. Dann übertrug er diese Aufgabe der Immobilien-Abteilung der Sparkasse Regen-Viechtach. Damals waren von 40 Parzellen noch 18 frei. Heute sind alle bis auf eine verkauft – und ab Frühjahr 2017 wird ein neues Baugebiet mit sieben Parzellen erschlossen. „Die Sparkasse hat Zeit für diese Arbeit und sehr gute Vermarktungsmöglichkeiten“, erklärt Bürgermeister Schreiner. Zurücklehnen kann er

sich dennoch nicht: Ihm und seinem Gemeinderat obliegt es, das 2700 Einwohner-Dorf für Bauwillige attraktiv zu gestalten.

„Der Trumpf von Frauenau ist die gute Infrastruktur“, erklärt Gunther Haller, Leiter der Immobilien-Abteilung der Sparkasse, und der Bürgermeister zählt auf: Lebensmittelmärkte, zwei Kindergärten, eine Grundschule, ein übersichtliches, familienfreundliches Freibad, gute Ärzte, eine Apotheke, das Krankenhaus im nahen Zwiesel, einen Bahnanschluss zentral im Ort, eine Tankstelle, die neugebaute Sparkassen-Filiale. Dazu kommen die Gläsernen Gärten, das Glasmuseum, hochkarätige und dennoch kosten-

lose Sommerkonzerte, ein lebendiges Vereinsleben und: der „super Fasching, den die Frauenauer auf die Füße stellen.“ Anziehend wirken auch der Quadratmeterpreis von 55 Euro, die 3000 Euro Familienförderung pro Kind – und natürlich die schöne Lage der Baugebiete selbst.

Die Fläche für das neu zu erschließende Gelände hat die Sparkasse für die Gemeinde organisiert. „Das Interesse daran ist jetzt schon groß“, sagt Immobilien-Chef Gunther Haller, „wenn Kaufinteressenten abfragen, welche Bedingungen in Frauenau für Familien gegeben sind, kann ich alles mit JA beantworten.“

Für ihre hervorragende Arbeit hat die Immobilien-Abteilung der Sparkasse Regen-Viechtach 2015 unter allen bayerischen Sparkassen Platz 1 erreicht



# Wo die Entspannung aus allen Richtungen kommt



## Wahrnehmungs-Protokoll von einem Aufenthalt im Hotel Oswald

Wieso sind wir so schnell langsamer geworden?

Wir sehen uns um, horchen hin:

Ausgesuchte Möbel, liebevoll dekoriert. Indirektes, warmes Licht. Musik, die unaufdringlich beschwingt. Das Knistern eines Feuers. Und ein äußerst zuvorkommender Empfang.

„Wir wollen alle Sinne ansprechen“, erklärt Alfons Oswald Junior (33), der mit seinem Vater das Vier-Sterne-Hotel führt, „was die Musik be-

trifft, haben wir für jeden Bereich eigene Playlists zusammengestellt. Alle Lampen sind eingeschaltet. Wenn wir schon einen Kamin haben, brennt darin auch ein Feuer. Es soll alles vorbereitet sein. Es soll immer alles an sein. Auch guter Duft, eine angenehme Temperatur und gute Akustik spielen eine Rolle.“

„Aha“, sagen wir. Und dann: „Stimmt.“

Viele dieser Eindrücke haben wir aufgenommen, ohne uns ihrer bewusst zu sein. Die Entspannung kommt hier nicht nur frontal daher, sondern auch von der Seite, von unten, oben und durch die Hintertür.

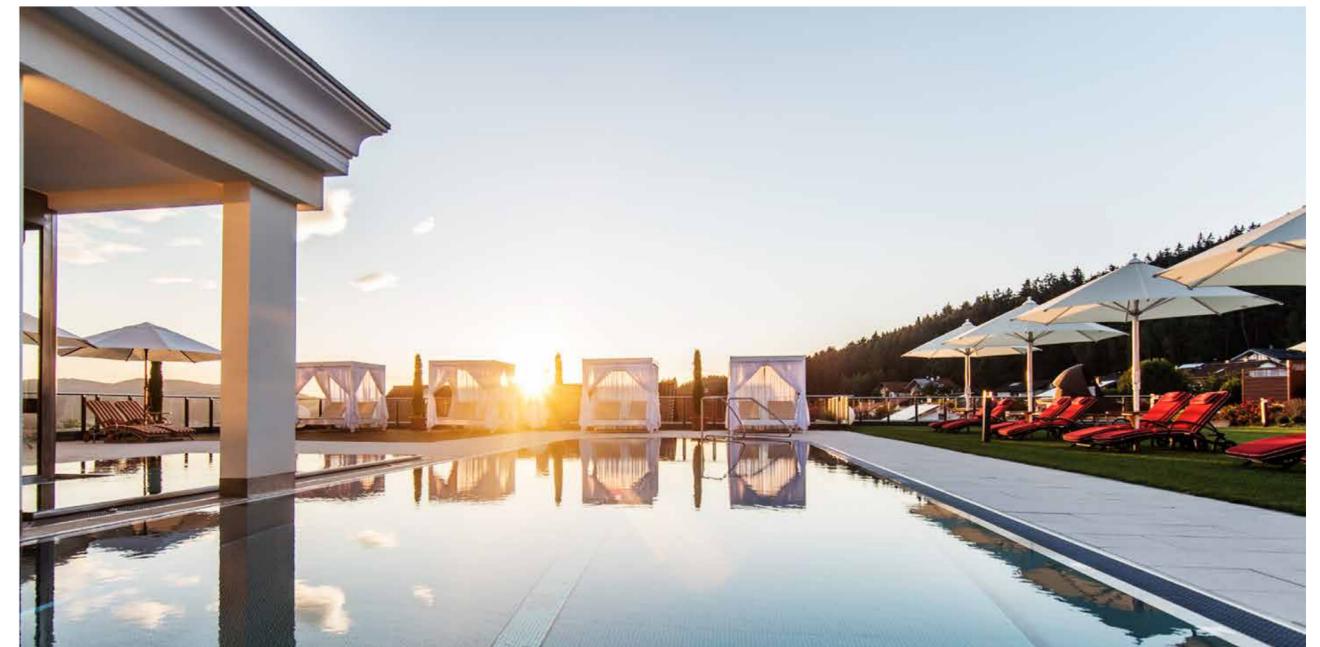
„Wir haben in der Familie ein Gespür dafür“, erklärt Alfons Oswald Junior, „die Bademantelgröße eines Gastes merken wir uns für seinen nächsten Besuch. Braucht jemand ein zweites Kissen, wissen wir das noch vom letzten Mal. Verträgt ein Gast kein Gluten oder isst vegan – unsere Köche gehen darauf ein. Das ist Einstellungssache. Wir wollen die Menschen glücklich machen.“

Seit einem guten Jahr zieht das Hotel auch Feinschmecker nach Kaikenried: Im März 2015 eröffneten die Oswalds eine Gourmet-Stube mit fünf Tischen, gleich im November erhielt deren klassische, französische und regionale Küche einen

Arbeit, Handy, Kinder, Straßenverkehr ... gerade beherrschte der Stress noch unser Leben. Jetzt sind wir in Kaikenried und betreten das Landromantik Wellnesshotel Oswald. Da passiert es: Der Puls geht runter.

## Von Generation zu Generation

1980 übernahm Alfons Oswald Senior die elterliche Metzgerei in Kaikenried. Zwei Jahre später baute er daneben ein kleines Sporthotel. 2006 wurde es zum Landromantik Wellnesshotel umkonzipiert, 2014 aufwändig erweitert und auf höchsten Komfort getrimmt. Die drei Söhne von Alfons Oswald Senior und seiner Frau Rosmarie (59) arbeiten alle mit: Georg (34) führt die Metzgerei, Alfons Junior das Hotel. Andreas wirkt im Restaurant als Sous-Chef.



Sous-Chef Andreas Oswald und Küchenchef Thomas Gerber



## Ein starker Partner

Wer ständig nach vorne strebt, braucht einen Finanzpartner, auf den er bauen kann. So auch das Hotel Oswald. „Unsere Familie arbeitet seit 66 Jahren mit der Sparkasse zusammen. Sie ist meiner Meinung nach im Bayerischen Wald die wichtigste Bank für die Gastronomie und Hotellerie. Ihre Vorstände und Mitarbeiter vertrauen unserem Gewerbe, erkennen gute Entwicklung und schätzen die Bedeutung des Tourismus hoch“, sagt Alfons Oswald Senior (59), „die Sparkasse ist jemand, der einem den Regenschirm nicht wegnimmt, wenn es regnet.“

Michelin-Stern. Die kreativen Köpfe dahinter sind Küchenchef Thomas Gerber und Sous-Chef Andreas Oswald (24), die bei der Auswahl ihrer Zutaten höchsten Wert auf Qualität und Frische legen. An drei Tagen in der Woche hat ihre Gourmet-Stube geöffnet. Leere Tische sieht man selten.

Was die Oswalds so erfolgreich macht?

Eine ausgeprägte Service-Mentalität und ein enger Zusammenhalt in der Familie. „Die Ressourcen sind gut verteilt und wir haben ein gemeinsames Ziel: Wir wollen begeistern“, erklärt Alfons Oswald Junior, „wenn jemand seine kostbare Urlaubszeit bei uns verbringt, fühlen wir uns geehrt.“

Und wie fühlen wir uns jetzt? Bestens aufgehoben.

# Vier Menschen, vier Wege

**Stefan Friedberger (30)**  
aus Straubing,  
Gewerbe-, Wohnbau- und  
Geschäftskundenberater

## Meine Stationen

Nach meinem VWL-Masterstudium in Regensburg suchte ich eine Stelle im Kreditgeschäft. Ich entschied mich für das Trainee-Programm der Sparkasse, wo ich den Kreditbereich und den Marktbereich kennenlernen konnte. Es hat mir gefallen, wie ich an meinem ersten Arbeitstag vom Vorstand und meinem Mentor empfangen wurde. Gemeinsam führen wir zu meiner ersten Geschäftsstelle, wo sie mich den neuen Kollegen vorstellten.

## Meine Arbeit

Ich betreue Geschäftskunden aus Tourismus, Landwirtschaft und dem verarbeitenden Gewerbe, unterstütze sie, wenn es um öffentliche Fördermittel geht, und mache Bonitätseinschätzungen. Ich finde es spannend, passende Finanzierungsmöglichkeiten zu entwickeln und Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu begleiten.

## Mein Leben in der Region

Mein Privatleben findet in meiner Heimatstadt Straubing statt. Die 45 Minuten Fahrt zur Sparkasse nach Regensburg nehme ich gerne in Kauf. Ich bin froh, dass ich eine Arbeit gefunden habe, die meinen Interessen entspricht.

*Ich bin froh, dass ich eine Arbeit gefunden habe, die meinen Interessen entspricht.*



**Simone Bredl (25)**  
aus Viechtach,  
Vertriebsmitarbeiterin in der  
Geschäftsstelle Böbrach

*Ich finde es wichtig, sich an den Bedürfnissen des Kunden zu orientieren.*

## Meine Stationen

Nach dem Abitur habe ich in Passau BWL studiert. Danach wollte ich zurück in die Heimat. 2014 begann ich ein Trainee-Programm bei der Sparkasse. Dabei durchlief ich die Ausbildung zur Bankkauffrau im Schnelldurchgang. Mein Mentor von der Sparkasse hat mich unterstützt.

## Meine Arbeit

Seit 1. Januar berate ich Kunden bei Geldanlagen, Bausparverträgen, Finanzierungen, Altersvorsorge und Versicherungen. Daneben absolviere

ich einen Kundenberater-Lehrgang an der Sparkassen-Akademie, der eine sehr gute Grundlage ist. Ich finde es wichtig, sich an den Bedürfnissen des Kunden zu orientieren.

## Mein Leben in der Region

Ich mag die ländliche Struktur. Der Landkreis Regen hat eine starke Wirtschaft und es geht hier noch familiärer und persönlicher zu als in Ballungsräumen. Das empfinde ich auch im direkten Kundenkontakt als angenehm.

**Alexander Klikushin (39)**  
aus Schaufling bei Deggendorf,  
Kreditsekretariat

## Meine Stationen

Ich komme aus Russland und habe in Omsk Rechtswissenschaften studiert. 2010 folgten meine Frau und ich meinen Schwiegereltern nach, die als Spätaussiedler bereits vorher nach Deutschland gegangen waren. In Sachsen-Anhalt machte ich einen Bachelor in Wirtschaftsrecht. Danach bewarb ich mich deutschlandweit. So bin ich zur Sparkasse gekommen.

## Meine Arbeit

Seit November 2014 bin ich im Kreditsekretariat tätig. Die Aufgaben grenzen an meine bisherigen Kenntnisse an und bieten gleichzeitig viel Neues für mich. Was mir sehr positiv auffällt:

Die Wege zu den Vorgesetzten sind kurz. Wenn man sie braucht, geht man hin und sie nehmen sich Zeit.

*Wenn man sie braucht, geht man hin und sie nehmen sich Zeit.*

## Mein Leben in der Region

Der Bayerische Wald hat Ähnlichkeit mit Sibirien, die Großstadt vermisst ich nicht. Für eine Familie mit zwei Kindern (14 und 5 Jahre alt) ist es besser, auf dem Land zu leben. Hier herrscht weniger Hektik, die Luft ist gut, die Mieten und Grundstückspreise sind erschwinglich. Die deutsche Sprache habe ich gut gelernt, aber Bayerisch ist schwierig.

**Martin Kropf (22)**  
aus Patersdorf,  
Personal und Organisation

## Meine Stationen

Eigentlich wollte ich nach der Realschule eine Ausbildung zum Informatik-Kaufmann machen, doch dann wurde doch eine Banklehre daraus. Danach bildete ich mich zum Sparkassenbetriebswirt weiter.

*Aktuell studiere ich nebenbei an der Sparkassen-Hochschule in Bonn das Fach „Finance“.*

Aktuell studiere ich nebenbei an der Sparkassen-Hochschule in Bonn das Fach „Finance“.

## Meine Arbeit

Ich arbeite in der Abteilung Personal und Organisation. Zu meinen Hauptaufgaben zählt unter anderem die Administration des Bankensystems und die Leitung von Projekten. Ziel ist es dabei, die Sparkasse unbürokratischer und effektiver zu gestalten.

## Mein Leben in der Region

Hier bin ich aufgewachsen, hier lebt meine Familie, hier sind alle meine Freunde. Ich bin gern in der Natur und mache viel Sport, zum Beispiel Fitness, Laufen und Schwimmen.



## „Mein Sohn verkauft mich besser“

Susanna und Dr. Klaus Hock schafften es mit speziellen Harzen zum Erfolg – und vor allem mit ihren Kindern

Eine junge Frau mit Babybauch tritt aus dem Betriebsgebäude im Regener Gewerbegebiet Metten. Ihr folgt ein Mann Anfang 60, in Arbeits-hosen und Karohemd. Die beiden machen keine großen Worte, sind einfach nur da.

„Sind Sie Herr Hock?“, will die Reporterin wissen.  
„Einer davon“, antwortet der Mann.  
„Sind Sie der Chef?“  
„Nein. Mein Sohn ist der Chef. Der kann das besser. Er hat sein Büro in einem anderen Gebäude. Da gehen wir jetzt hin.“  
Wir gehen los.  
Die junge Frau bleibt da, dafür kommt eine andere Frau mit: Mitte/Ende 50.

Langsam klärt sich auf, wer hier wer ist: Die junge Frau – Eva-Maria – ist die Tochter, die anderen beiden sind ihre Eltern, Susanna und Dr. Klaus Hock. 2004 haben sich die beiden Chemiker mit der Herstellung von Fußbodenbeschichtungen und Har-

zen zum Gießen und Versiegeln von Oberflächen selbständig gemacht. „Möglich war das durch die Beratung der Hans Lindner-Stiftung, einen KfW-Förderkredit und die Unterstützung der Sparkasse“, erzählt Klaus Hock. Im Laufe der Zeit kam mit dem Bau von Infrartheizungen ein weiteres Geschäftsfeld dazu.

Mittlerweile haben die Hocks die Geschäftsführung an zwei ihrer Kinder übergeben – Eva-Maria (27) und Franz-Josef (34). Diese haben noch fünf weitere Geschwister zwischen 16 und 32 Jahren. Ob das schon bei der Hochzeit so geplant war?  
„Nein, das hat sich so gefügt. Es war Gottes Wille“, sagt Susanna Hock.  
„Was sie leistet, ist nicht normal“, sagt ihr Mann.

Der Doktor der Chemie und Entwickler mehrerer Patente ist der kreative Tüftler, sein Sohn Franz-Josef (34) der geschickte Kaufmann, der sich um Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung kümmert. „Erst seit Franz-Josef 2009 eingestiegen

ist, geht es in der Firma richtig voran. Er verkauft mich und meine Produkte einfach besser, als ich das konnte. Seit 2006 sind wir ständig am Bauen und Erweitern“, erklärt Dr. Klaus Hock – und merkt gar nicht, wie gut er seinerseits gerade seinen Sohn verkauft. Der wiederum lässt seinen Vater gelassen reden. Understatement ist offenbar vererbbar.

2011 eröffnete die Firma auf Franz-Josefs Bestreben hin einen erfolgreich laufenden Webshop. Programmier hat diesen sein Bruder Hans-Peter (32). Die Firma sichert heute das Auskommen für 14 Mitarbeiter, die Familienmitglieder inbegriffen. Doch nicht von Anfang an lief es so gut. „In den ersten Jahren konnten wir gerade mal die Raten und Zinsen bezahlen“, berichtet Susanna Hock, die neben Kindern und Haushalt noch Buchhaltung macht, „die Sparkasse hielt uns die Stange, und das tut sie bis heute.“

Würden die Hocks wieder gründen? Ja, würden sie.



# Sehen, wie etwas wächst

Erst war da ein Samen in der Erde. Er bekam Licht und Wasser, und es sprießte ein zartes Pflänzchen empor. Heute ist ein Baum daraus geworden, groß und kräftig steht er da. Seine Krone spendet Schatten, seine Wurzeln halten das Erdreich zusammen, seine Blätter wandeln Kohlendioxid in Sauerstoff um. Wird der Baum gefällt, kann sein Holz als nachwachsender Baustoff dienen. Holzbau-Unternehmer aus der Region wissen seine Stärken zu schätzen - und begeistern die nächste Generation gleich mit.

Zimmerei - Holzbau Geiss

## Faszination Vielfalt

„Schon als Bub habe ich Baumhäuser gebaut. Sobald etwas nicht ange-nagelt war, hab ich es in den Händen gehabt“, sagt Zimmermeister Christian Geiss (38) aus Bischofs-mais, „mich fasziniert einfach, was man aus Holz alles machen kann. Und ich mag den Geruch.“ Vor acht Jahren hat sich der 1,90-Mann im Bischofsmaiser Gewerbe-park mit einem Holzbau-Betrieb selbständig gemacht, mittlerweile beschäftigt er 22 Zimmerer, Maler, Bauzeich-ner und Lehrbuben. Seine Frau Syl-via kümmert sich um Buchhaltung und Finanzen. „Ohne sie ginge es nicht“, sagt Christian Geiss. Durch die zwei Fertigungshallen und den modernen Fuhrpark hat sein Be-

trieb relativ große Kapazitäten. Das Steckenpferd sind schlüsselfertige Häuser in Holzständerbauweise. Der Rohstoff kommt hauptsächlich von Sägewerken aus der Region. „In unserer Halle montieren wir die Wände vor. Wenn das Wetter passt, stellen wir sie auf. Deshalb dauert die Bauzeit nur fünf Monate“, er-klärt Christian Geiss, „es gefällt mir, wenn ich einem Gewerk beim Wachsen zuschauen kann.“  
Das kann er auch bei seinen drei Kindern. „Unser Sohn Jonas ist erst neun. Aber er erklärt seit fünf Jah-ren, dass er den Betrieb später mal übernimmt. Die Mitarbeiter sagen schon, er ist der Junior-Chef“, er-zählt der „Senior“ und schmunzelt.



Zuerst wird aber erstmal das neue Bürogebäude mit Ausstellungsraum eröffnet. „Dann haben wir endlich Platz, um noch zwei, drei Leute einzustellen“, sagt Christian Geiss. Unterstützung bekommt er seit der Firmengründung auch von der Spar-kasse: „Das haut super hin.“

Brunner Holzbau

## Wenn der Beruf Berufung ist



Zur Familie gehören auch die Schäferhunde Zamira und Quendy. Sie passen Tag und Nacht auf das Betriebsgelände auf.

„Du hast eine trockene Bauweise, eine gute Wärmedämmung und riesige Gestaltungsmöglichkeiten. Der Baustoff atmet und wirkt sich regulierend auf die Luftfeuchtigkeit aus“ – so fasst Rudolf Brunner (53) die Vorzüge von

Holzbauten zusammen. Seit 2004 betreibt er in Regen ein Holzbau-Unternehmen. Die Selbständigkeit hat sich „aus dem Bauch heraus“ ergeben, die Arbeit mit Holz liegt in

der Familie. Schon Vater und Groß-vater waren Zimmerer, und auch die Söhne haben ein Faible für den nachwachsenden Rohstoff aus dem Bayerischen Wald. Robert (24) ist bereits in den Betrieb eingestiegen, sein Bruder Christoph (26) macht an der FH Rosenheim gerade seinen Master-Abschluss in Holzbau. „Holzbau ist eine Kombination aus harter, körperlicher Arbeit und viel Arbeit im Kopf“, sagt der Senior Rudolf Brunner, „außerdem ist man viel an der frischen Luft und sieht, wie sich das Bauwerk jeden Tag weiterent-wickelt“.

Ehefrau Michaela (50) kümmert sich derweil ums Büro und die Verwal-tung. Alle in der Familie helfen zu-sammen. „Wenn der Beruf Berufung ist, schaut man nicht auf die Uhr“, sagt Chef Rudolf Brunner. Für seine 15 Mitarbeiter legt er die Hand ins Feuer. Und auch für den Bayerischen Wald: „Hier bin ich geboren, hier kennt jeder jeden, hier gilt noch das gesprochene Wort“. Das trifft auch auf Brunners Zusammenarbeit mit der Sparkasse zu: „Da sind wir schon immer, auch privat. Mit unserem Be-rater können wir gut reden, er steht uns mit Rat und Tat zur Seite.“

# Die Eroberung

Rudolf Kuchler Junior hat es eilig. Jeden Moment kann es zu regnen beginnen, und da muss er vorher noch einen Bagger vom neuen Firmengelände an einen anderen Stellplatz fahren. Zusammen mit seinen Eltern führt er die Kuchler Service Unternehmensgruppe, die 150 Mitarbeiter beschäftigt. Doch das ist für Rudolf Kuchler kein Grund, jede Baggerfahrt zu delegieren. Der 33-Jährige ist ein Macher. Gerade hat er seine dritte Firma gegründet. Mit ihr, der KUTERO GmbH und Co. KG, will er demnächst die Welt erobern. Genauer gesagt: Die Unterwelt. KUTERO entwickelt und baut Roboter für Kanalsanierungen.



# der Unterwelt

Ein Interview:

## Herr Kuchler, wie kamen Sie auf die Idee Roboter für Kanalsanierungen zu bauen?

KUTERO entstand aus den Kenntnissen unserer Kuchler GmbH für Kanalsanierungen. Diese musste bisher auf Roboter von einigen wenigen Monopolanbietern zurückgreifen. Die Geräte waren störungsanfällig. Wir haben ihre Schwächen analysiert, eine eigene Konstruktionsabteilung aufgebaut und diese beauftragt, die bisher genutzten Roboter hinsichtlich Haltbarkeit und wirtschaftlicher Produktion zu verbessern. Mit KUTERO bauen wir also Roboter für unsere Kuchler GmbH – und zusätzlich für Fremdanwender.

## Wie funktionieren die Roboter?

Sie arbeiten an einer Schadstelle im Kanalrohr ähnlich wie ein Zahnarzt an einem Loch: Erst bohren sie und bereiten den Grund vor. Dann verfüllen sie das Loch und härten die Masse mit UV-Licht aus. Zum Schluss fräsen sie die reparierte Stelle glatt, erledigen quasi die Kosmetik.

## Spüren Sie den Fachkräftemangel?

Ja, schon. Gerade haben wir über Facebook wieder eine Initiative ge-



startet. Es ist schwierig, fachkundiges und loyales Personal zu finden. Mit mehr Geld können wir die Leute nicht locken. Wer für Geld kommt, geht wieder für Geld. Aber Geld ist nicht alles: Eine von uns in Auftrag gegebene Umfrage hat ergeben, was den Menschen in der Arbeit wichtig ist. An erster Stelle steht Jobsicherheit. Dann kommen Respekt und Perspektiven. Das versuchen wir zu bieten, zusätzlich zu einer attraktiven Vergütung, einem Firmenwagen und einem Arbeitsplatz in einem modernen Neubau inklusive Fitness-Studio. Unsere Mitarbeiter kommen täglich aus einem Umkreis von bis zu 100 Kilometern.

## Welche Werte sind Ihnen wichtig?

Zuverlässigkeit. Das erlebt man erst, wenn die Umstände schwieriger wer-

den. Wir als Firma sind darauf bedacht, zuverlässig zu sein. Wenn wir einmal eine Zusage nicht einhalten können, dann sagen wir ehrlich, warum. Wenn wir als Firma zuverlässig sein wollen, brauchen wir zuverlässige Mitarbeiter.

## Wie gehen Sie mit Risiken um?

Risiko ist kalkulierbar. Wenn's schief geht, ist viel Geld dahin. Das sollte aber die Substanz nicht gefährden. Investitionen sind Gewohnheit. Entweder man mag das, oder nicht. Aber wenn man kein Risiko eingeht, bleibt man stehen. Schauen Sie sich die Scheidungsrate an. Da wäre es doch naheliegend, nicht zu heiraten. Trotzdem heiraten viele Leute. Fürs Heiraten wie für's Geschäft gilt: Wenn man sich nicht traut, kann es sein, dass man was Gutes verpasst.

## Wie findet man heraus, ob jemand zuverlässig ist?

Man stellt ihn ein und gibt ihm Zeit. Nach 100 Tagen wissen Sie, ob jemand zuverlässig ist.

## Was ist Ihre Vision für KUTERO?

Bisher ist die Kuchler Unternehmensgruppe eher ein Service-Partner. Mit KUTERO wollen wir den Einstieg in den Maschinenbau schaffen. Wir wollen komplette Roboter nicht nur für Deutschland und den europäischen Markt fertigen, sondern auch für Nordamerika, Asien und die restliche Welt. Sehr viele Länder haben veraltete Kanalnetze, die reperaturbedürftig sind. Wir haben schon Geräte nach Polen, Griechenland und



## Wie alles anfang:

Die Firmengeschichte der Kuchlers begann im Jahr 1950, als der Großvater ein landwirtschaftliches Lagerhaus für Futter- und Düngemittel gründete. Sein Sohn, Rudolf Kuchler Senior, übernahm den Agrarhandel und bot zusätzlich Transporte und Entsorgungen an. Rudolf Kuchler Junior erweiterte das Leistungsspektrum mit der Kuchler GmbH um den Geschäftszweig Kanalsanierungen, gründete die RestOil GmbH & Co. KG für chemisch-physikalische Abfallbehandlung - und zuletzt die KUTERO GmbH & Co. KG in unmittelbarer Nähe zum TechnologieCampus Teisnach. KUTERO steht für Kuchler Teisnach Robotic. Im April wurde der vierstöckige Neubau mit 2.400 Quadratmetern Bürofläche für Forschung, Entwicklung, Marketing und Vertrieb feierlich eingeweiht.



# Pragmatisch, praktisch, gut

Wenn 200 Kilometer keine Rolle spielen

Was tun, wenn sie in Salzburg arbeiten und er in Traunstein sein Büro hat?

Man sucht einen Wohnort irgendwo dazwischen. So haben es Kristina (29) und Christian Riedl (41) gelöst – und sich eine Doppelhaushälfte in Ainring nahe Freilassing gekauft. „Das war eine pragmatische Entscheidung. Die Grundstückspreise hier im Rupertiwinkel sind hoch. Zu bauen oder ein eigenes Haus zu kaufen, ist fast unmöglich. Die Doppelhaushälfte gefällt uns gut und erfüllt unsere Ansprüche. Wir wohnen in einem ländlichen Umfeld und

haben gleichzeitig die Nähe zu Salzburg“, erklärt Christian Riedl, der aus Ruhmannsfelden stammt und als Landeskorrespondent für den Bayerischen Rundfunk das Berchtesgadener Land und Chiemgau abdeckt. Seine Frau Kristina ist im Red Bull Media House in Salzburg als Redakteurin tätig – und kommt ursprünglich aus Zwiesel. „Natürlich haben wir auch von anderen Banken Finanzierungsangebote eingeholt. Aber entschieden haben wir uns für die Hausbank unserer beiden Herkunftsfamilien, die Sparkasse Regen-Viechtach“, sagt Christian Riedl.

Seit der Geburt der kleinen Mona im Herbst 2015 haben die Riedls nun selbst eine kleine Familie. Da ist es praktisch, einen eigenen Garten mit Terrasse zu besitzen. „Wir können grillen, wann wir wollen. Mit der jungen Familie in der anderen Haushälfte verstehen wir uns super. Es ist einfach ein gutes Gefühl, wenn einem das Haus selbst gehört“, berichtet Christian Riedl.

„Die Kommunikation lief weitgehend über Telefon und E-Mail. Zu wichtigen Terminen haben wir uns persönlich getroffen“, berichtet Stefan Hagengruber (24), Leiter der Sparkassen-Geschäftsstelle Ruhmannsfelden. Er betreute die Riedls nicht nur bei der Finanzierung ihrer Doppelhaushälfte, sondern beriet sie auch in Versicherungsfragen, die das Haus betrafen. „Wir haben der Sparkasse einen Vertrauensvorschuss gegeben. Wir wurden nicht enttäuscht“, fasst Christian Riedl zusammen.



# Mit der Sparkasse auf „du und du“

Mitte April ging es los, jetzt stehen schon die Wände: Karin Reith (31) und Florian Kollmer (30) bauen in Bodenmais gerade ein Einfamilienhaus in Holzständerbauweise.



Obwohl Florian Kollmer als Ingenieur für Geo-Informationssysteme in Landshut arbeitet, bleibt er seiner Heimat treu: „Hier sind unsere Eltern, Geschwister und Freunde“, erklärt der Pendler. Vor einiger Zeit schon nahm er für ein anderes Projekt einen Kredit bei der Sparkasse Regen-Viechtach auf – und machte gute Erfahrungen. Da lag es nahe, auch das Grundstück und den Neubau mit der Hausbank zu finanzieren. „Es wird ein modernes, zweistöckiges Gebäude ohne Keller, mit einer Wohnfläche von 160 Quadratmetern und einer Garage“, freuen sich er und seine Lebensgefährtin, die seit Ende 2015 Eltern eines Bubens sind. Dass sie für sich und ihren Sohn Noah bauen würden, war

nicht von Anfang an klar. „Auch ein Hauskauf wäre in Frage gekommen, aber dann fanden wir im Internet ein erschwingliches Grundstück genau da, wo wir hinwollten“, erzählt Florian Kollmer. Mit Johannes Horn, seinem Berater der Sparkassen-Geschäftsstelle Bodenmais, ist er längst „per du“. „Es war von Anfang an ein direkter, unkomplizierter Kontakt. Deshalb bin ich dabei geblieben“, sagt Florian Kollmer.



# „Wir finden Lösungen“



Die Sparkasse Regen-Viechtach ist erfolgreich, aber ausruhen will sie sich nicht. Ein Interview mit den Vorständen Josef Wagner und Toni Domani

*Die Bürgermeister von Bayerisch Eisenstein und Frauenau berichten auf den Seiten 4 und 5 über Investitionen in die dortigen Sparkassen-Geschäftsstellen. Die Hypobank, Genossenschaftsbanken und auch andere Sparkassen schließen viele Filialen – kann die Sparkasse hier im Landkreis nicht rechnen?*

**Josef Wagner:** Im Gegenteil. Wir rechnen andauernd und sehr genau. Und wir kommen immer wieder zum selben Ergebnis: Wir stehen als Sparkasse Regen-Viechtach nur deshalb so gut und leistungsfähig da, weil wir konsequent auf Kundennähe setzen. Die Menschen im Landkreis sind uns wichtig. Unsere Mitarbeiter sind für unsere Kunden persönliche Ansprechpartner vor Ort, die Sparkasse ist präsent. Das lohnt sich. Für die Kunden und auch für uns.

*Für Geldanleger gibt es kaum noch Zinsen, sparen lohnt nicht mehr. Heben Ihre Kunden ihre Ersparnisse jetzt ab, um sie auszugeben?*

**Josef Wagner:** Unterm Strich steigen die Spareinlagen stärker als in den Jahren zuvor. Viele unserer Kunden legen Geld für die Zukunft und die Altersvorsorge zurück und gleichen den fehlenden Zins mit vermehrten Sparanstrengungen aus. Auf der Suche nach Rendite greifen auch immer mehr Menschen auf staatliche Förderungen zurück, zum Beispiel vermögenswirksame Leistungen, Wohnungsbauprämien, Riesterförderung und Entgeltumwandlung bei der betrieblichen Altersvorsorge.

*Sparen und staatliche Prämien kassieren – klingt interessant, aber auch kompliziert ...*

**Toni Domani:** Interessant ist es wirklich, kompliziert nicht. Unsere Berater kennen sich sehr gut mit der Materie aus. Sie sehen sich die jeweilige Situation des Kunden individuell an. Ihre Aufgabe ist es nicht, Produkte zu verkaufen, sondern Lösungen zu finden, die genau zum Kunden passen. So macht Beratung beiden Seiten Freude. Sollte bei einem Kunden zum Beispiel der Bedarf an Versicherungen gedeckt sein, sagen wir ihm das auch.

*Klingt gut. Aber was ist, wenn man kein Kunde bei Ihnen ist?*

**Toni Domani:** Testen Sie uns!

*Die Sparkasse ist mit Abstand die größte Bank im Landkreis Regen. Was ist für eine erfolgreiche Zukunft besonders wichtig?*

**Josef Wagner:** Über 175 Jahre gibt es mittlerweile die Sparkasse hier im Landkreis, und sie ist wichtiger und moderner denn je – als Berater, Finanzierer, Steuerzahler, Unterstützer und Arbeitgeber. Ich hoffe, dass die Sparkasse dauerhaft den Menschen und der Wirtschaft hier im Landkreis dienen kann. Dazu brauchen wir das Vertrauen und auch die Zusammenarbeit mit den Einwohnern, in den Filialen und auch rund um die Uhr im Internet. Und wir brauchen alle Mitarbeiter mit all ihrem Wissen, ihrem Engagement und ihrer Leidenschaft für die Sparkasse hier.