

Consulting

Unsere Beratungsleistungen für
Genossenschaftsbanken

- von Banker zu Banker -

Version 2022-01

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

- ✓ Wir sind eine bayerische Genossenschaft mit einem Thüringer Geschäftsgebiet.
- ✓ Wir betreuen unsere ca. 8.700 Kunden in drei Geschäftsstellen sowie in unserer Onlinefiliale.
- ✓ Unsere ca. 3.200 Mitglieder sind Eigentümer einer Genossenschaftsbank mit Traditionsbewusstsein und Innovationskraft.
- ✓ Mit ca. 32 Mitarbeitern betreuen wir ein Kundenvolumen von 380 Mio. € bei einer Bilanzsumme von ca. 160 Mio. €.
- ✓ Unsere regionale Verantwortung übernehmen wir durch jährliche Spenden von ca. 25.000 € und Unterstützung vieler sozialer und gemeinnütziger Veranstaltungen und Zwecke.
- ✓ Unsere Tochtergesellschaft, die „RB-Verwaltungs GmbH“, mit ihren 13 Mitarbeitern ist ein regionales Kompetenzzentrum rund um Immobilien.
- ✓ Unser bankeigenes „Café am Schabhof“ sorgt mit 6 Mitarbeiterinnen für regionalen Genuss.
- ✓ Qualität und Kundenbegeisterung stehen bei uns in allen Geschäftsfeldern an oberster Stelle.
- ✓ **Von unserer Kernkompetenz profitieren bereits viele weitere Genossenschaftsbanken.**

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent-Zuverlässig-Regional-Persönlich

Unsere Consulting-Experten

Jan Schmidt



Hendrik Freund

*„Vertrieb ist unsere Leidenschaft!“
„Genossenschaftsbanker von und mit ganzem Herzen“
„Merk-würdig sein und bleiben“*

50 Jahre „jung“, 2 Töchter, 1 Hund
Seit 8 Jahren in der Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Seit 31 Jahren in der Gen. Finanzgruppe tätig
Seit 20 Jahren Trainer/Dozent/Prüfer
Seit 7 Jahren Consulting Genossenschaftsbanken
... einfach „schmidtreissend“!

43 Jahre jung, verheiratet, 2 Töchter, 1 Hund
Seit 24 Jahren in der Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Seit 13 Jahren Vorstand
Seit 12 Jahren Trainer/Dozent/Prüfer
Seit 12 Jahren Geschäftsführer der RBV GmbH
Seit 7 Jahren Consulting Genossenschaftsbanken
Vorstand in der IG kleiner/mittlerer Genossenschaften
„regionaler Patriot“

*„Unser weiteres
Consultingteam besteht
ausschließlich aus
erfahrenen Bankern, die
Ihre Praxis und
Kompetenz täglich in
Ihrer Tätigkeit als
Genossenschaftsbanker
erweitern.“*



Sandra Volkmar
Prozessmanagement



Frank Fischer
EDV- und IT-Administration



Simone Carl
Marktfolge Aktiv

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent-Zuverlässig-Regional-Persönlich

Unser Beratungs-Selbstverständnis



Hendrik Freund und Jan Schmidt

- Wir **beraten und begleiten** nur Themen, die wir selbst umsetzen und beherrschen.
- Wir verstehen uns als **Unterstützer, Ideengeber und Berater**.
- Wir **lassen** andere Banken an unseren Stärken **teilhaben**.
- Wir **machen** unsere Auftraggeber durch unsere Beratungsleistung **besser**.
- Wir sind **authentisch** und zeigen unseren Auftraggebern in unserem **praktischen** Arbeiten, welche Leistung sie von uns erhalten können.
- Unsere Beratung findet **auf Augenhöhe** statt - von Genossenschaftsbanker zu Genossenschaftsbanker.
- Wir **nutzen** im Consulting die **Stärken und Kompetenzen** unserer Mitarbeiter.

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Unsere Referenzbanken – bundesweit



"Dieses Foto" von Unbekannter Autor ist lizenziert gemäß CC BY-SA

- Raiffeisenbank eG Scharrel**
- Volksbank eG Delmenhorst · Schierbrok**
- VR-Bank in Südoldenburg eG**
- Volksbank Vechta eG**
- Volksbank Neuenkirchen-Vörden eG**
- Raiffeisenbank Buch-Eching eG**
- Raiffeisenbank Gefrees eG**
IN DER REGION. FÜR DIE REGION.
- Volksbank Essen-Cappeln eG**
- Volksbank Visbek eG**
- Volksbank Bösel eG**
- VR Bank Augsburg-Ostallgäu eG**
- Raiffeisenbank Mehring-Leiwen eG**
- VR-Bank**
Erlangen – Höchststadt – Herzogenaurach eG
- Raiffeisenbank Nüdlingen eG**
- Volksbank Raiffeisenbank Regensburg-Schwandorf eG**
MEINE BANK, DIE MICH VERSTEHT
- Volksbank Bruhrain-Kraich-Hardt eG**
- Volksbank eG Köthen-Bitterfeld**
- Volksbank eG www.vbloeningen.de**
- VR-Bank Bad Kissingen eG**
- Volksbank Aller-Weser eG**
- Volksbank eG Sulingen · Diepholz · Barnstorf · Bruchhausen-Vilsen · Wagenfeld**
- Volksbank - Raiffeisenbank Vilshofen eG**
- Raiffeisenbank Oberferrieden-Burgthann eG**
- VR Bank Oldenburg Land West eG**
- Volksbank eG Köthen-Bitterfeld**
- Volksbank Dammer Berge eG**
bodenständig · verlässlich · engagiert
- Meine LIEBLINGSBANK**
- Volksbank Olpe-Wenden-Drolshagen eG**
- Volksbank eG Nienburg - Steyerberg - Stolzenau/Uchte - Wunstorf**
- Volksbank Haselünne eG**
- Volksbank eG Bassum · Stuhr · Syke · Weyhe**
- Freisinger Bank**
Volksbank-Raiffeisenbank
- Spar- und Darlehnskasse eG**
Wir schaffen Heimat
- VR BANK Dinklage-Steinfeld eG**
- Volksbank Weinheim eG**

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum

Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Faire Preise und Leistungen für faire Partnerschaft

Transparente
Tagessätze!

Praxiserprobte Konzepte zu
attraktiven Konditionen!

Professionelles Projektmanagement für
eine schnelle Umsetzung!

Begleitung in Präsenz
und Digital!

Hohes Maß an Berufs- und
Lebenserfahrung!

„Wir stehen für eine transparente Preisgestaltung. Das heißt, wir haben fest vereinbarte Tagessätze und rechnen unsere Beratertage entsprechend dem tatsächlichen Aufwand ab.“

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Themengebiete, die wir erfolgreich begleiten

Genossenschaftliche Beratung Privatkunden

Genossenschaftliche Beratung Firmenkunden

Generationenberatung

iPad im Bankeneinsatz

Beratungstool WRZ

Prozesstool smapOne

Vertriebsmanagement – Vertriebshandbuch

agree21-Audit (mehr aus agree21 machen)

Prozessmanagement in agree21

Projektmanagement

FÜHREN in Genossenschaftsbanken

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

„Die Genossenschaftliche Beratung“ -Beraterhandbuch für Privatkunden-



 smapOne®

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

Sie werben mit der Genossenschaftlichen Beratung und vertreten die Meinung, diese in Ihrem Hause eingeführt und umgesetzt zu haben. Jedoch lässt Sie das Gefühl nicht in Ruhe, dass die Qualitätsberatung mit dem Namen Genossenschaftliche Beratung nicht von jedem und auch nicht von jedem gleichermaßen umgesetzt wird. Es ist auch schon eine Weile her, als Sie die Beratungsphilosophie eingeführt haben. Vielleicht haben Sie bisher auch nur die Marketingabteilung mit der Genossenschaftlichen Beratung beauftragt und es fehlt noch gänzlich an einer strukturierten Umsetzung. Im Zuge der Wohnimmobilienkreditrichtlinie haben Sie den Beratungsvorgang für die Baufinanzierung überprüft, aber im ganzen nicht hinterfragt. Gibt es ggf. mittlerweile auch weitere digitale Beratungsmedien, die eingesetzt werden können.

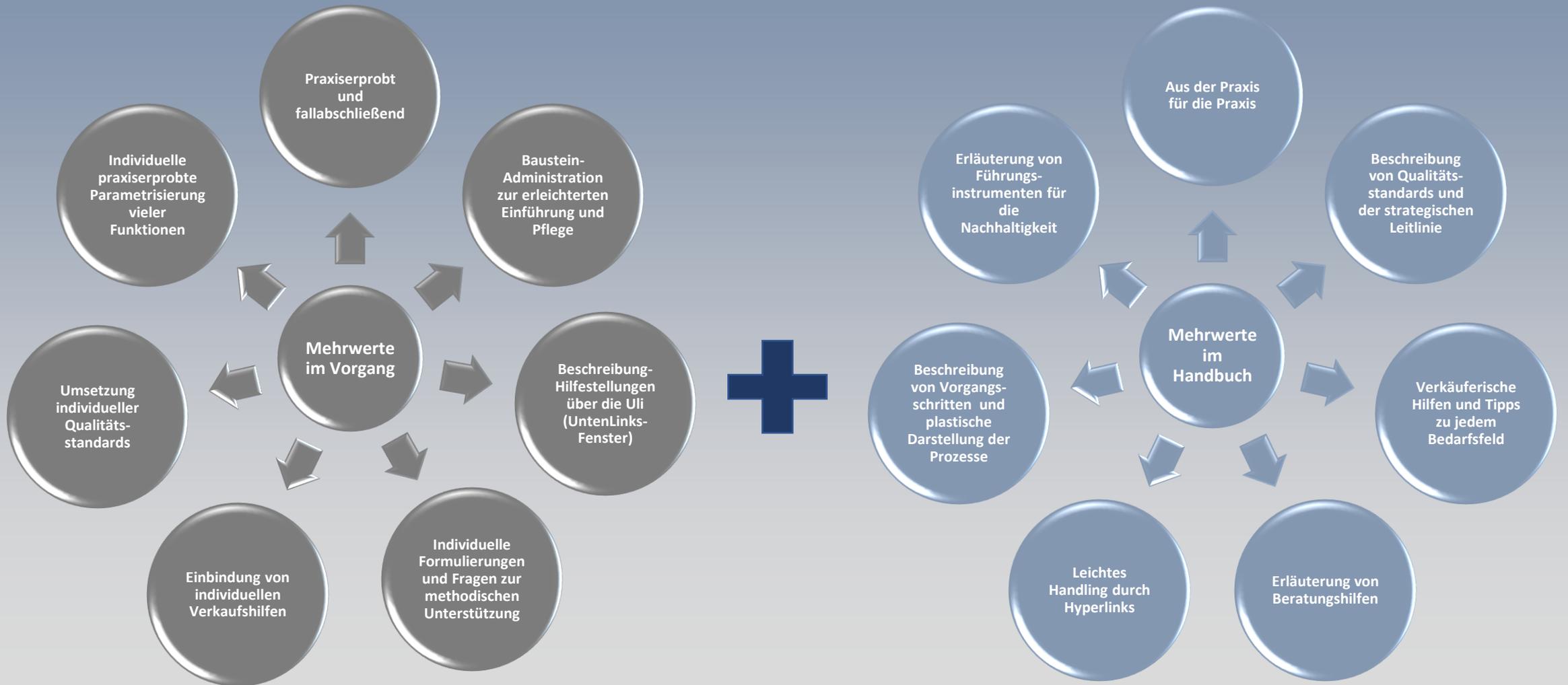
Wenn Sie sich hier angesprochen fühlen, dann nutzen Sie die Möglichkeit die Genossenschaftliche Beratung PK auf den Prüfstand zu stellen und feinzustrieren.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Umsetzungskonzept inkl. Projektplan
- Vorgang unter agree21
- Digitale Beratungstools/-medien smapOne möglich (individualisiert)
- API-Anbindung an agree21 möglich
- Technische Implementierung Vorgang, API, App-Lösung
- Beraterhandbuch für die nachhaltige Umsetzung
- Einführungsbegleitung, Schulung, Training

Zeigen Sie Beratungsqualität und Digitalisierungskompetenz in einem der strategisch wichtigsten Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank!





Muster-Projektplan (ohne App-Lösung)



Konzeptionstag

Home-office

ca. 2-3 Tage technische Implementierung Vorgang und Handbuch

2 Schulungstage Einführung Vorgang und Handbuch

Intensivierungsschulungen / Training-on-the-Job je nach Bedarf

Auftraggeber

Vorstand
Leiter PK
Orga
PK-Berater

Leiter PK
Orga/Admin
PK-Berater

Leiter PK
PK-Berater

Leiter PK
PK-Berater

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

„Die Genossenschaftliche Beratung“

- Beraterhandbuch für Firmen- und Gewerbekunden -



 smapOne®

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum

Viele Banken stehen vor der Herausforderung die Genossenschaftliche Beratung im Firmen- und Gewerbekundengeschäft einzuführen. Die technischen Möglichkeiten und die Standards aus dem Bereich Privatkunden sollen dabei oftmals genutzt werden und die Grundlage bilden. Jedoch fehlt es am nötigen Hintergrundwissen, um das gewünschte Vorgehen unter agree21 und Omnikanalplattform konsequent umzusetzen. Die Möglichkeiten aus agree21-FirmenPlus sind oftmals zu umfassend und dazu sowohl kosten- als auch schulungsintensiv. Häufig fehlt es an der Idee, der Kompetenz und/oder den Kapazitäten, die Ideen und Möglichkeiten einfach und innovativ umzusetzen sowie die Vorteile der zunehmenden mobilen Lösungen wie beispielsweise iPad zu nutzen.

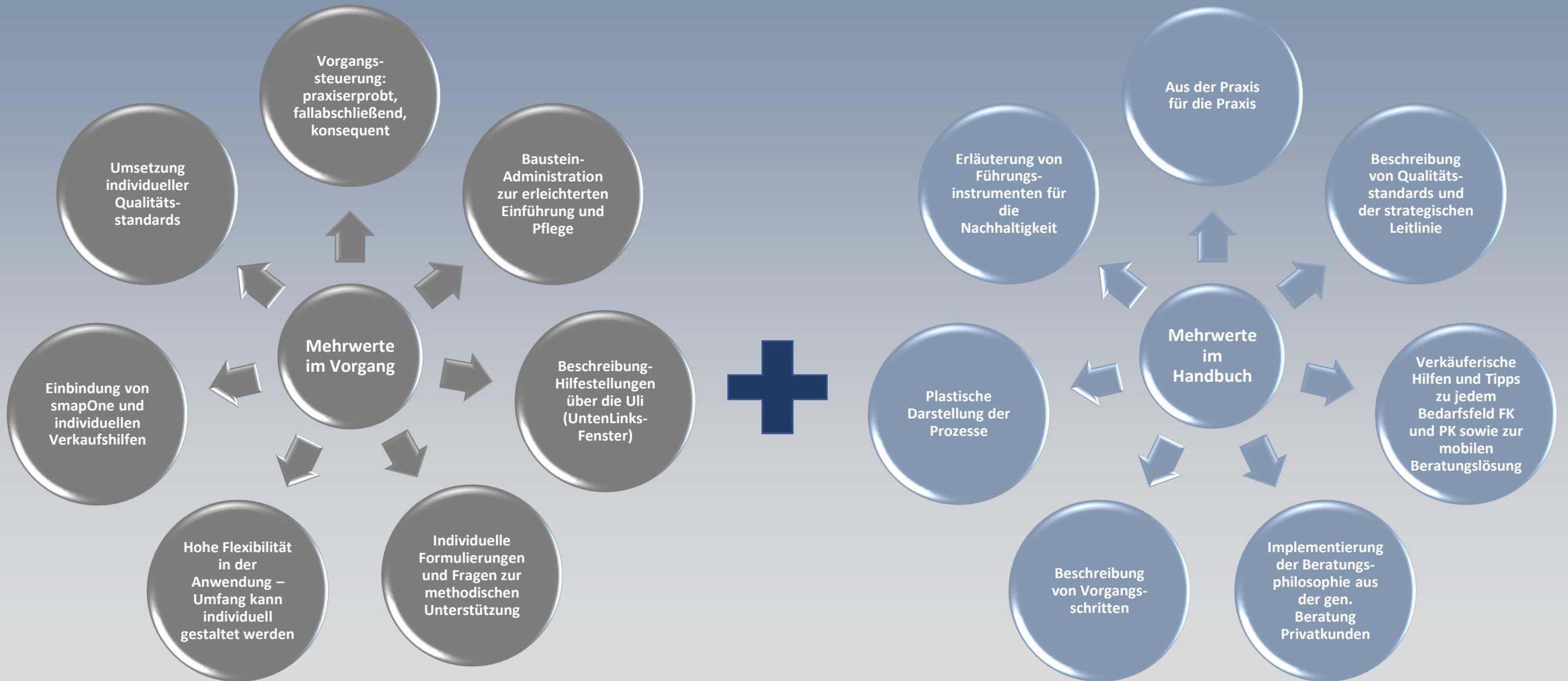
Zum dem Ziel einer Genossenschaftlichen Beratung im Firmen- und Gewerbekundengeschäft unter Einsatz digitaler Medien können wir Sie mit unserem Konzept praxiserprobt, strukturiert und transparent begleiten.

Unsere Leistungen in Stichworten:

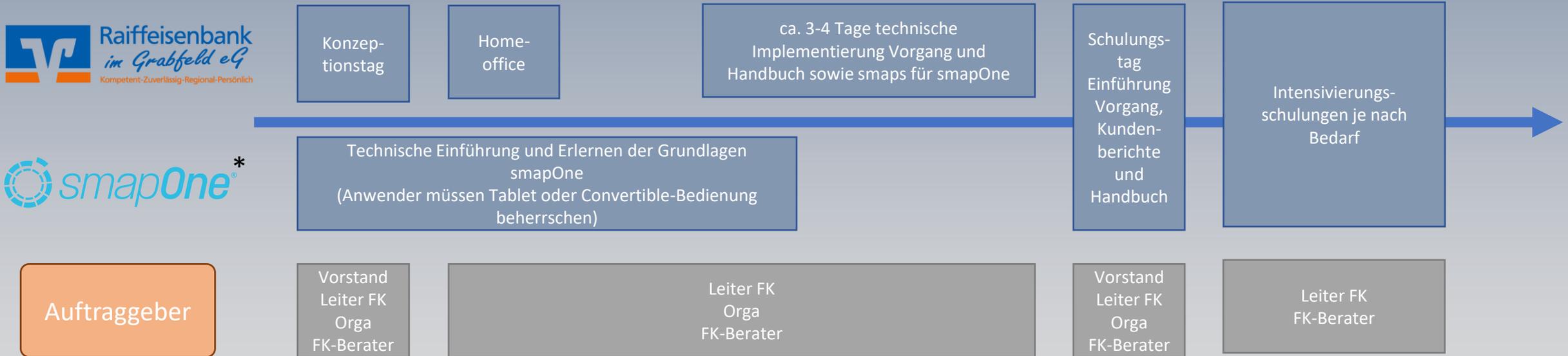
- Umsetzungskonzept inkl. Projektplan
- Vorgang unter agree21
- Digitale Beratungstools/-medien smapOne (individualisiert)
- API-Anbindung an agree21
- Technische Implementierung Vorgang, API, App-Lösung
- Beraterhandbuch für die nachhaltige Umsetzung
- Einführungsbegleitung, Schulung, Training

Zeigen Sie Beratungsqualität und Digitalisierungskompetenz in einem der strategisch wichtigsten Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank!





Muster-Projektplan



In Deutschland ist eine Zunahme der alternden Bevölkerung, wachsende Vermögenswerte und immer größere sowie überregionale Familienverbände festzustellen. Dies führt dazu, dass sich immer mehr Menschen mit Ihrer Erb- und Vorsorgeregulierung auseinandersetzen. Hierbei stehen rechtliche und finanzielle Regelungen im Vordergrund. Die Berufsgruppen der Anwälte und Notare beschäftigen sich oft nur mit den rechtlichen Fragestellungen. Banken mit den finanziellen Angelegenheiten. Oft gilt es pragmatische Lösungen rund um die Vorsorge- und Erbregelung zu finden, wofür die Betroffenen Unterstützung benötigen.

Die Generationenberatung berücksichtigt und behandelt die Wünsche der Menschen zur Regelung aller Themen rund um das Erbe aus finanzieller und rechtlicher Sicht sowie der Vorsorgethemen rund um Vollmachten und Pflege. Es werden Hilfeleistungen angeboten, die es im Notfall ermöglichen, einfach und schnell handeln zu können.

Somit stellt das Geschäftsfeld Generationenberatung für viele Genossenschaftsbanken eine sinnvolle Ergänzung ihres bisherigen Leistungsangebotes dar. Die Einführung eines neuen Geschäftsfeldes bedarf jedoch sorgfältiger Überlegung und Erfüllung formaler Anforderungen. Vielen Banken stellen sich somit die Frage, wie sie die Einführung dieses Geschäftsfeldes angehen sollen. Mit unserem Angebot zur Umsetzung der Generationenberatung bieten wir ein Paket an Lösungen und Unterlagen hierzu an.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Strategiepapier und Arbeitsanweisungen
- Mustervorlagen für Vollmachten und Patientenverfügungen, Honorarvereinbarungen, Testamentsvollstreckung, Dokumentenverwahrung
- Marketing- und Beratungsunterlagen
- Projektbegleitung, Erfahrungsaustausch, Schulung, Coaching
- Implementierung in die Genossenschaftliche Beratung
- Technische/digitale Beratungslösungen

Erschließen Sie ein neues Geschäftsfeld und profitieren Sie von unseren Erfahrungen. Es geht nicht nur um volumensstarke Kunden, sondern es betrifft jeden Menschen!



Bestandteile des Umsetzungspaketes

Arbeitsanweisung Generationenberatung
Stand 01.03.2018

Strategie zum Geschäftsfeld Generationenberatung
Anlage 10 zu A1 – Strategie MaRisk
Stand 01.03.2018

Arbeitsanweisung Testamentsvollstreckung
Stand 01.03.2018

Arbeitsanweisung Dokumentenverwahrung
Stand 01.03.2018

Notfallkonzept im TODESFALL

Notfallkonzept KRANKENHAUS, UNFALL UND PFLEGE

Ich möchte, dass eine von mir bestimmte Person in meinem Sinne handeln kann, wenn ich nicht mehr in der Lage dazu bin.

Ich möchte so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben.

Ich möchte mein Vermögen gerecht verteilen und den Familienfrieden sichern.

Ich möchte selbst bestimmen, wer nach meinem Ableben mein Vermögen bekommt und/oder versorgt werden soll.

Übersicht
Elektronische / Digitale Daten

Pflegeverfügung
Pflegeverfügung

Persönliche Daten
Persönliche Daten

NOTFALLBÜCHER
Generationenberatung
„Morgen sorglos sein.“

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum

Das iPad gewinnt immer mehr an Bedeutung als digitales und mobiles Werkzeug im Bankenalltag.

Oft wird es mehr als Incentive mit wenig Nutzen erkannt, anstatt die zahlreichen Möglichkeiten, die es bereits heute bietet, effizient einzusetzen. Das iPad ist in unserer Bank festes Handwerkszeug vieler Mitarbeiter. Der Einsatz geht weit über die Nutzung von Kalender und E-Mail hinaus.

Beispielhaft setzen wir es für folgende Use-Cases ein:

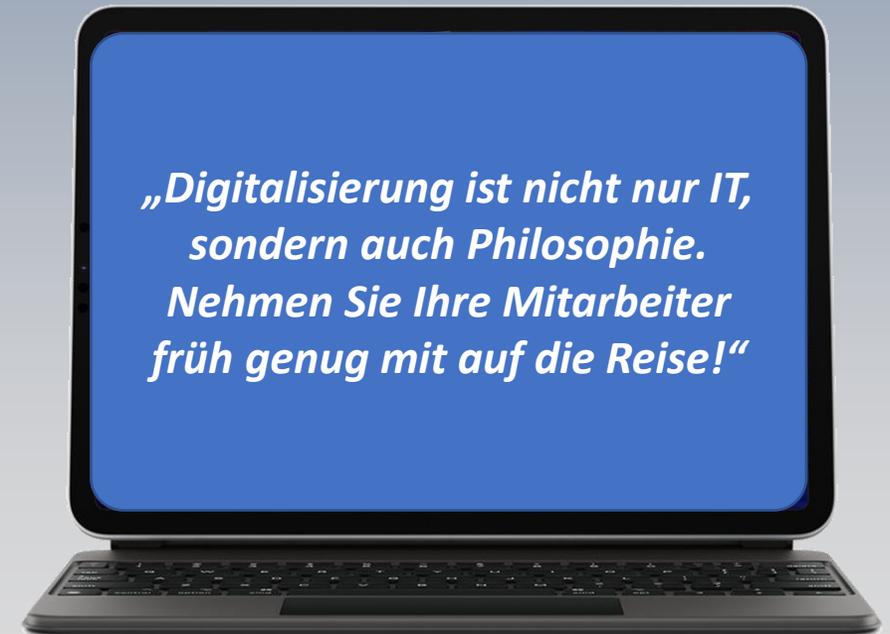
- Beratung
- Prozesse
- Dokumentation
- Cloud-Dienste
- Präsentation
- Organisation

Der konsequente Einsatz von ausgewählten Apps, wie z.B. Notability, PDF-Expert, agree21Doksharing, GoToMeeting, smapOne oder geno.HR rundet die Nutzung ab.

Die zunehmende Anbindung an das Kernbanksystem durch die Omnikanalplattform und API-Schnittstellen macht eine Investition in das iPad für die Zukunft noch interessanter, gerade in Hinblick auf Effizienz- und Ertragssteigerung.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Best-Practice-Austausch
- Ideen-Workshop



Beratungstool WRZ

Prozesstool smapOne

Wir sind ...

Wir bieten ...

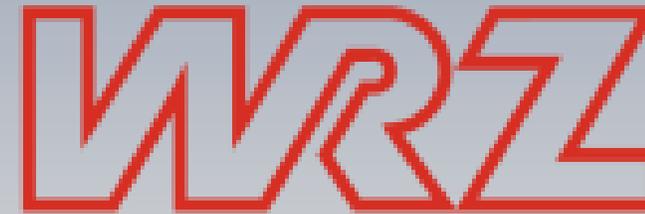
Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich



„Close the Gap“ ist das Motto für die Beratungstools des WRZ. Gemeint ist damit, die Lücke zu schließen, die agree21 in puncto einfache Beratungstools offen lässt.

Mögliche Beratungsthemen sind:

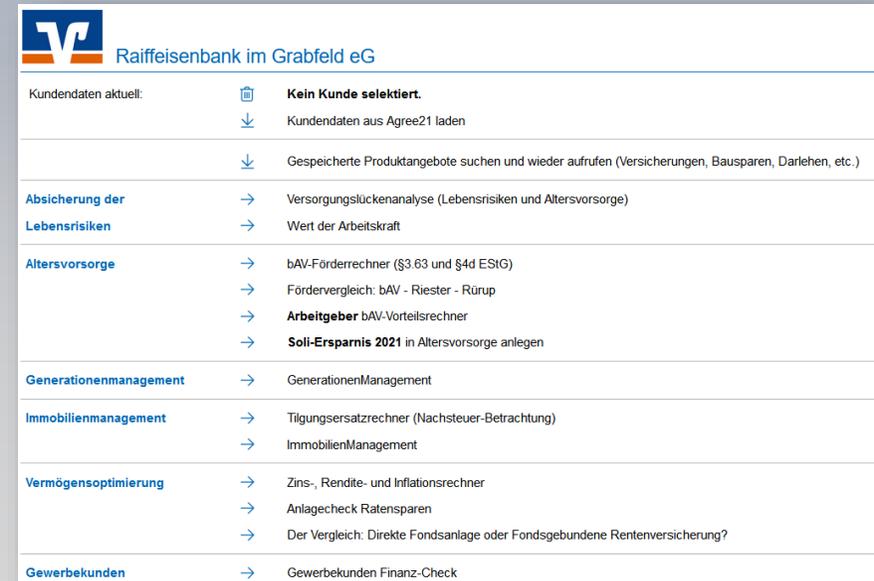
- Absicherung der Lebensrisiken/Versorgungslückenanalyse
- Altersvorsorge/Förderrechner
- Generationenmanagement
- Immobilienmanagement
- Vermögensoptimierung/verschiedene Zins- und Renditerechner
- Gewerbekundencheck

Hier liegt der Fokus auf einfachen Rechentools, die schnell und unkompliziert die Beratung bereichern.

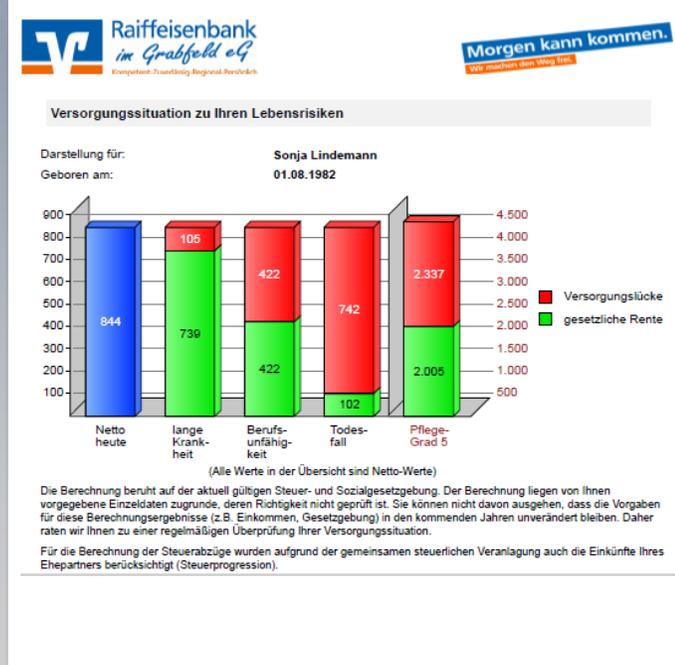
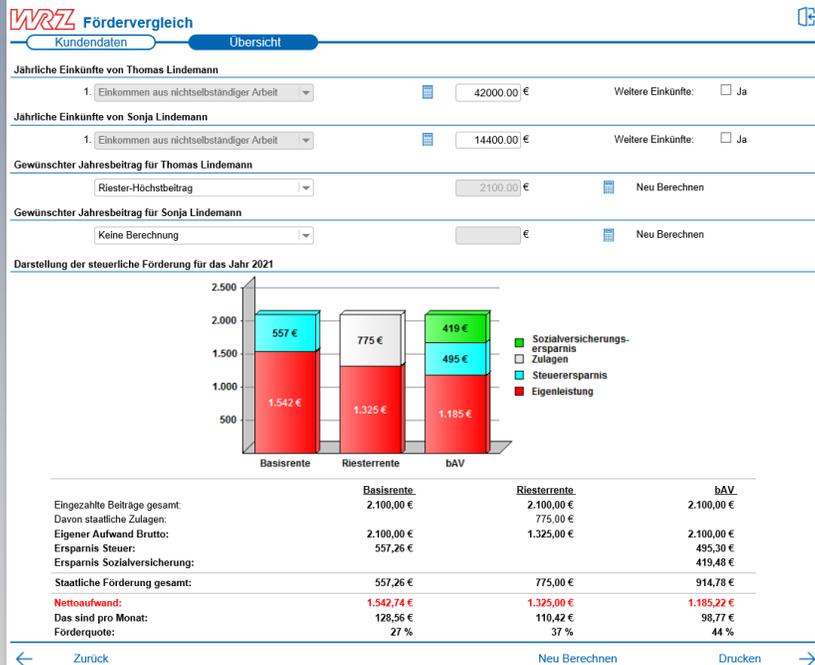
Intuitive und einfache Bedienung, kombiniert mit einer Datenversorgung aus agree21 (API) und Ausdrucken im bekannten VR-Corporate-Design sind für uns die entscheidenden Vorteile. Hinzu kommt die unkomplizierte Installation der webbasierten Anwendung, sowohl auf dem Bankrechner als auch auf mobilen Tablets (z.B. iPad) – kurz: plug&play.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Best-Practice-Austausch (Erfahrungs- und Ideenworkshop)
- Projektbegleitung bei API-Anbindung
- Schulung/Training/Coaching
- Kooperationspartner des WRZ



Raiffeisenbank im Grabfeld eG	
Kundendaten aktuell:	Kein Kunde selektiert. Kundendaten aus Agree21 laden
	Gespeicherte Produktangebote suchen und wieder aufrufen (Versicherungen, Bausparen, Darlehen, etc.)
Absicherung der Lebensrisiken	Versorgungslückenanalyse (Lebensrisiken und Altersvorsorge) Wert der Arbeitskraft
Altersvorsorge	bAV-Förderrechner (§3 63 und §4d EStG) Fördervergleich: bAV - Riester - Rürup Arbeitgeber bAV-Vorteilsrechner Soli-Ersparnis 2021 in Altersvorsorge anlegen
Generationenmanagement	GenerationenManagement
Immobilienmanagement	Tilgungsersatzrechner (Nachsteuer-Betrachtung) ImmobilienManagement
Vermögensoptimierung	Zins-, Rendite- und Inflationsrechner Anlagecheck Ratensparen Der Vergleich: Direkte Fondsanlage oder Fondsgebundene Rentenversicherung?
Gewerbekunden	Gewerbekunden Finanz-Check



Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Empfehlung: Zuverlässig Regional-Partnersbank

Morgen kann kommen. Sie machen den Weg frei.

Einkommen und Familie absichern

Sie wurden beraten von:
Felix Pfiffig
Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Raiffeisenstraße 4
97528 Sulzdorf an der Lederhecke
Telefon: 036948 860-0
eMail: info@rb-grabfeld.de

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Raiffeisenstr. 4
97528 Sulzdorf a. d. L.



[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Wenn Sie auf der Suche nach einer Umsetzungslösung für einfache Prozesse, z.B. aus den Bereichen Beratung, Bankorganisation, Management, Personal, bankfremde Geschäftsfelder (z.B. Immobilien) sind und es Ihnen an einer Softwarelösung und entsprechender IT-Kompetenz fehlt, dann bietet Ihnen smapOne fast unendlich viele Lösungsmöglichkeiten.

Mit dem Baukastensystem von smapOne als so genannte No-Code-Anwendung bauen Sie ohne umfangreiche Vorkenntnisse schnell und einfach Prozesse für Ihre Use-Cases.

Mögliche Use-Cases, die wir bereits nutzen:

- Gewerbe- und Firmenkundenberatung (z.B. Investition)
- Privatkundenberatung (z.B. Jugendfinanzcheck)
- Personalentwicklung (z.B. Mitarbeiterentwicklungsgespräch)
- Hausverwaltung (z.B. Wohnungsübergabe)
- Immobilienprojekte (z.B. Neubau Mehrfamilienwohnhaus)
- Genehmigungsprozesse (z.B. agree-Kompetenzauftrag)
- Projektmanagement (z.B. Maßnahmenplan)
- Mitarbeitermanagement (z.B. Reflexionsbogen)

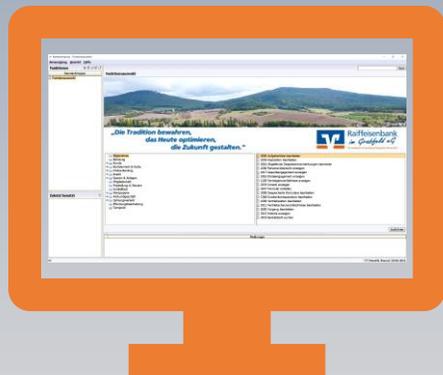
Mit der API-Schnittstelle zu agree21 ist smapOne beispielsweise auf dem iPad eine echte mobile Lösung.

Unsere Leistungen in Stichworten:

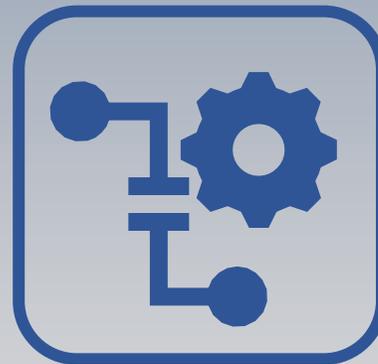
- Best-Practice-Austausch (Erfahrungs- und Ideenworkshop)
- Projektumsetzung inkl. API-Anbindung und iPad-Einsatz
- Schnelle und einfache Einführung vorhandener Use-Cases
- Schulung/Training/Coaching
- Kooperationspartner von smapOne



API-Schnittstelle für smapOne:



Kundendaten



lesen



agree21 - Daten

API-Schnittstelle
application programming interface



Meine smaps ↻ Aktualisieren ⚙ Nutzerverwaltung

 01 agree21-Kundensuche	 05 Agenda allgemein	 05 Maßnahmenpl an allgemein	 10.1 Agenda FK	 10.2 Genossenschaftliche...	 10.3 Liquidität und Zahlungsver...	 10.4 Investition und...	 10.5 Absicherung FK	 10.6 Vorsorge und Mitarbeiterbi...	 10.7 Vermögen und...
 10.8 Maßnahmenpl an FK	 10.9 Kreditunterlagen FK	 12 Immobilienpr ojekte	 15 Agenda PK	 15 Corona-Finanzcheck	 15 Kreditunterlagen PK	 15 Maßnahmenpl an PK	 15 VR-JugendFinanz Check	 20 Bautenstands bericht	 20 Besichtigungsprotokoll...
 50 Mitarbeiter-Entwicklungs...	 50 Motivationsk ompass	 50 Reflexionsbog en FK	 50 Reflexionsbog en PK	 70 Übergabeprot okoll...	 90 Kompetenzauf trag Admin	 90 Prüfungsberic ht Mitarbeiter	 95 Fotoprotokoll	 Schadensaufn ahme	

Formular 25.05 13:08: Investition & Finanzierung

Investitionsplan

Welche Investition(en) sind aktuell geplant?

Kauf eines Reisebusses

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Investition?

Ausbau Reiseangebot

Welche Schritte wurden bereits unternommen?

Angebot für Reisebus bereits eingeholt

Formular 25.05 13:08: Investition & Finanzierung

Investitionsplan voll vorsteuerabzugsberechtigt

Ihre Investitionen

- Reisebus
- Anhänger

[Eintrag hinzufügen](#)

Gesamtinvestition EUR netto
= 225000

Gesamtinvestition EUR brutto
= 267750

Mehrwertsteuer
= 42750

Muss die Mehrwertsteuer vorfinanziert werden?

Ja
 Nein
 Zum Teil

Finanzierungsbedarf MwSt in EUR (Ganzzahl)
= 42750

Besteht zusätzlich Bedarf zur Betriebsmittelfinanzierung?

Ja
 Nein

Finanzierungsbedarf Betriebsmittel in EUR (Ganzzahl)
50000

Ihre Investitionen

Investition	Anschaffungswert EUR netto
1. Investition MAN LION'S COACH L / R08	179.000,00 €
2. Investition Auto/Multi-Transporter H10CCT521KL-KIPP-35	26.000,00 €
Gesamtinvestition EUR netto	205.000,00 €

Zusammenfassung Investitionen

Investitionsbedarf	Beträge
Gesamtinvestition EUR netto	205.000,00 €
Gesamtinvestition EUR brutto	243.950,00 €
Mehrwertsteuer	38.950,00 €

Muss die Mehrwertsteuer vorfinanziert werden?
Finanzierungsbedarf MwSt in EUR
Besteht zusätzlich Bedarf zur Betriebsmittelfinanzierung?
Finanzierungsbedarf Betriebsmittel in EUR
Gesamtinvestitionsbedarf in EUR

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Raiffeisenstr. 4
97528 Sulzdorf a. d. L.

Ihre Investition im Detail

Foto, Bild

1. EINTRAG

Foto



2. EINTRAG

Foto



3. EINTRAG

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Raiffeisenstr. 4
97528 Sulzdorf a. d. L.

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Morgen kann kommen.
Wir machen das Weg frei.



Genossenschaftliche Beratung

Investition und Finanzierung

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Raiffeisenstr. 4
97528 Sulzdorf a. d. L.

Vertriebshandbuch



der



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG

Kompetent-Zuverlässig-Regional-Persönlich

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent-Zuverlässig-Regional-Persönlich

Viele Genossenschaftsbanken stehen vor der Herausforderung, ihre festgelegte Vertriebsstrategie zielgerichtet, konsequent und nachhaltig in agree21 Vertriebsmanagement umzusetzen und nachzuhalten.

Diese technische Möglichkeit wird jedoch häufig nicht in der Quantität und Qualität ihrer Möglichkeiten genutzt. Es fehlt oftmals am nötigen Hintergrundwissen um das gewünschte Vorgehen konsequent umzusetzen. Die Fülle an Informationen und die schnellen Veränderungen der letzten Monate und Jahre stellen zusätzlich eine große Herausforderung dar.

Vielen Mitarbeitern und den zugehörigen Führungskräften fehlt es in diesem Zusammenhang auch an Orientierung und Klarheit in Bezug auf das WIE in der Umsetzung - „WIE kann ich konkret vorgehen, um die Ansprüche unserer Geschäftsleitung und unserer Vertriebsleitung zu erfüllen?“

Ein klar und verständlich gestaltetes Vertriebsmanagement, das für Kontinuität und Nachhaltigkeit steht in Verbindung mit einem ebenso transparenten Vertriebshandbuch, sorgen für eine planbare und nachvollziehbare Umsetzung Ihrer Vertriebsstrategie.

Auch wenn sich die technischen Möglichkeiten seitens der ATRUVIA verändern, so stellt ein schlüssiges agree21 Vertriebsmanagement immer eine gute Basis dar.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Sparringspartner für Ihre Vertriebsplanung
- Projektbegleitung zur Umsetzung Ihres Vertriebsmanagements
- Vertriebshandbuch zur nachhaltigen Umsetzung
- Einführungsbegleitung, Schulung, Training, Coaching

Entwickeln Sie mit uns Ihr Vertriebsmanagement (weiter), um gut gerüstet den Anforderungen an die künftige Vertriebsplanung zu begegnen. Profitieren Sie dabei von unseren Kompetenzen als Vertriebsvorstand, agree21 „Vertriebsmanager“, Führungskräfte, Trainer und Coaches.



Eine mögliche Projektskizze (inhaltlich)



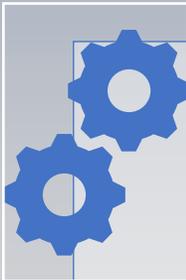
Projektstart

- Projektziele
- Meilensteine
- Projektteam
- Projektressourcen
- Zeitplan



Analyse

- SWOT Vertrieb
- Kundenbefragung
- Interne Auswertungen
- MA-Befragung



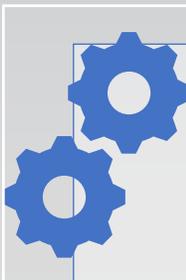
Entwicklungsphase I

- Vertriebsstrategie
- Vertriebsphilosophie
- Vertriebsgrundsätze
- Vertriebsziele (System, Struktur, Tiefe)



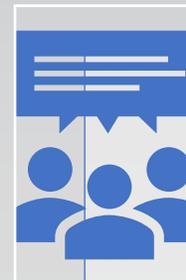
Entwicklungsphase II

- Vertriebsorganisation: Definition Kunde, Haushaltseinheiten, Kundensegmente, Zielmärkte, Hausmeinung, Zielgruppen, Vertriebsmaßnahmen, Beraterzuordnung etc.
- Technische Umsetzung Entwicklungsphase I und II



Entwicklungsphase III

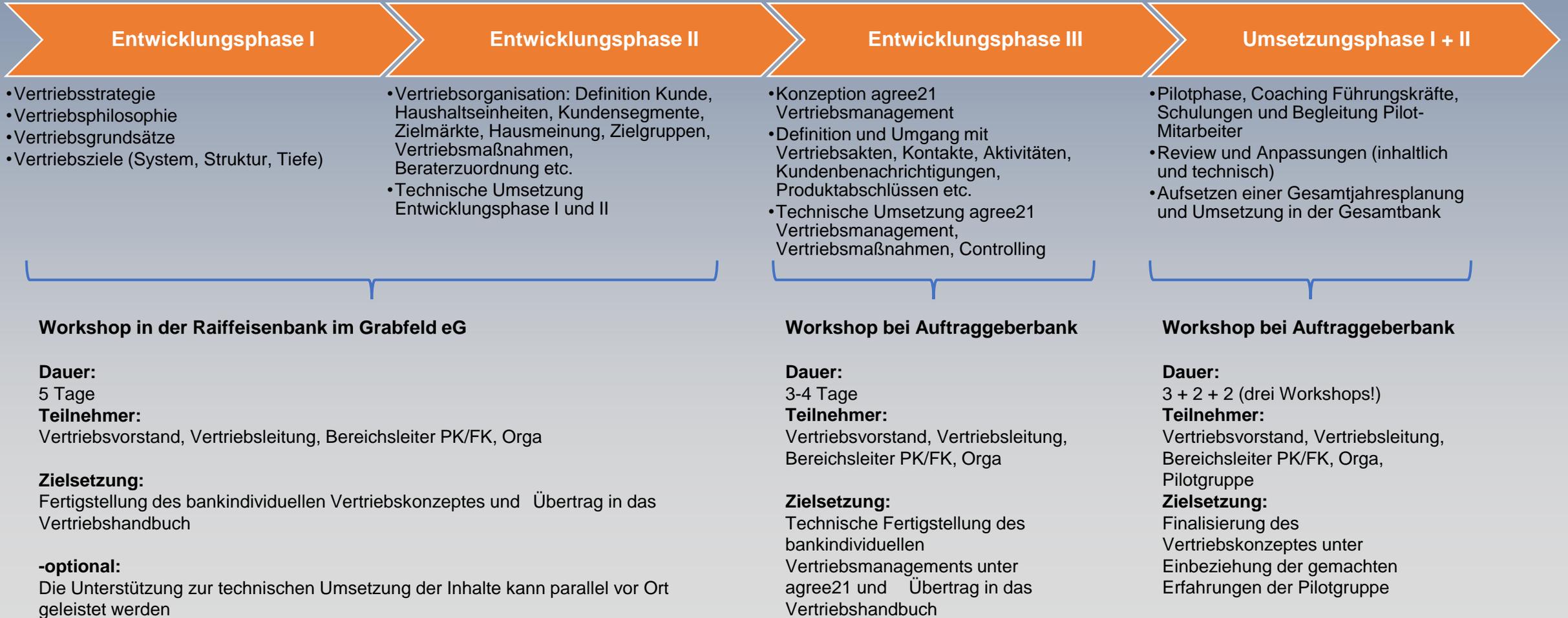
- Konzeption agree21 Vertriebsmanagement
- Definition und Umgang mit Vertriebsakten, Kontakte, Aktivitäten, Kundenbenachrichtigungen, Produktabschlüssen etc.
- Technische Umsetzung agree21 Vertriebsmanagement, Vertriebsmaßnahmen, Controlling



Umsetzungsphase I + II

- Pilotphase, Coaching Führungskräfte, Schulungen und Begleitung Pilot-Mitarbeiter
- Review und Anpassungen (inhaltlich und technisch)
- Aufsetzen einer Gesamtjahresplanung und Umsetzung in der Gesamtbank

Eine mögliche Projektskizze (zeitlich)





Das Kernbankensystem agree21 ist ein komplexes Konstrukt mit einem hohen Grad an Individualität und Flexibilität.

Dies führt dazu, dass die effiziente Nutzung und die Einsatzmöglichkeiten von agree21 oftmals nicht ausgeschöpft werden. In unserem agree21-Audit geht es darum, die Erfahrungen auszutauschen und mögliche Optimierungen zu erkennen. Dabei konzentrieren wir uns im ersten Schritt auf das Feststellen eines Status Quo in der Nutzung sowie des vorhandenen Wissens, der Kompetenzen und Fähigkeiten von agree21 für die Bereiche

- Beratung Privatkunden
- Beratung Firmenkunden
- Marktfolge Aktiv
- Vertriebssteuerung/-management
- Produktion

Dabei bezieht sich die Analyse auf die Nutzung von agree21, nicht ausschließlich auf die Administration.

In der weiteren Vorgehensweise zeigen wir Stolpersteine und Chancen sowie konkrete Handlungsfelder zur Effizienzsteigerung in agree21 auf.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Analyse durch Datenerhebungen in Form von Interviews, IDA-Analysen, Unterlagenprüfungen
- agree21-Technik- und Ablaufscreening
- Zusammenfassung und Aufbereitung der Ergebnisse
- Planung/Moderation Ergebnis-Workshop/Zielbild-Workshop

Der Projektablauf im Überblick:



Mögliche Inhalte im Überblick:



Ergebnis-/Zielbildworkshop im Überblick:



Das Ziel vieler Banken ist es, eine höhere Effizienz bei gleichzeitiger Steigerung von Datenqualität und Vertriebs Erfolg zu schaffen.

Hierfür ist es notwendig, sämtliche Prozesse größtmöglich zu standardisieren und einheitlich in der Gesamtbank umzusetzen. Der Baukasten in agree21 zur Prozessmodellierung über die Vorgangs- und Prozesssteuerung bietet hierzu zahlreiche Möglichkeiten. Das Spannungsfeld zwischen Individualität und Standardisierung ist für jeden Prozessmanager eine Herausforderung.

Wir bieten durch unsere praxisnahe Begleitung zur Geschäftsprozessoptimierung im Kundengeschäft eine Möglichkeit, dass Sie für Ihr Haus eine Standardprozesswelt schaffen, die trotzdem Ihre individuellen Wünsche und Gegebenheiten berücksichtigen kann. Dabei legen wir sehr viel Wert darauf, Wissen und Kompetenz, verbunden mit einem hohen Erfahrungsschatz zu vermitteln. Die Projekte zur Geschäftsprozessoptimierung bestehen aus einem konzeptionellen und einem technischen Teil. Im konzeptionellen Teil geht es darum, mit Ihnen gemeinsam Ihre Prozesse auf den Prüfstand zu stellen und ein Detailkonzept zu erstellen. Im technischen Teil geht es um die konkrete Umsetzung der Prozesse in agree21 bis hin zur Erstellung bankindividueller Menüstrukturen (BIM).

Mit Blick auf die künftigen Entwicklungen in der Omnikanalplattform sehen wir es als wichtig an, auch künftig eine hohe Prozesskompetenz im eigenen Haus vorzuhalten, die nicht nur die technische Administration, sondern auch die Wissensvermittlung und das Nachhalten einer hohen Prozesseffizienz erfüllt.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Analyse der Ausgangssituation
- Konzept für GPO-Aktiv
- Konzept für GPO Kunde/Konto/Passiv
- Administration der Prozesse
- Schulung



Eine mögliche Projektskizze „Geschäftsprozessoptimierung Kunde/Konto/Passiv“ (inhaltlich)



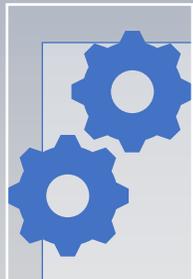
Projektstart - Kickoff

- Projektziele
- Meilensteine
- Projektteam
- Projektressourcen
- Zeitplan



Analyse

- Vorgangsnutzung, Assistenten+-Nutzung
- Prozesscontrollingtool
- Vorgänge sortieren und Verbesserungsvorschläge dokumentieren
- Datenqualität (Ist-Zustand und Vorschläge für Prüfungen erstellen)



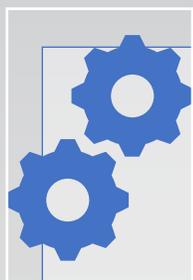
Workshop I

- Definition Datenqualitätsstandards
- Definition und Überarbeitung Prozesse Kunde/Konto/Passiv
- Architektur BIM Markt
- Entscheidungsvorlage erstellen



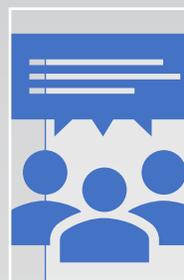
Entscheidungsphase

- Abstimmung Prozesse
- Ablauforganisation
- Aufbauorganisation



Workshop II

- Administration und Bereinigung Vorgänge, Assistenten, BIM, Kompetenzen
- Umsetzung Prüfmechanismen Datenqualität
- Anpassung Arbeitsanweisungen
- Testen der angepassten Vorgänge und neue BIM



Umsetzungsphase

- Schulungen und Begleitung Mitarbeiter
- Review

Eine mögliche Projektskizze „Geschäftsprozessoptimierung Aktiv“ (inhaltlich)



Projektstart

- Projektziele
- Meilensteine
- Projektteam
- Projektressourcen
- Zeitplan



Analyse

- Datenanalyse, Arbeitsanweisungen
- Kreditprozesse, Kompetenzsysteme
- Neugeschäft, Bestandsbearbeitung
- Kreditbestand, Vertriebs- und Produktivitätsanalyse
- Interviews- und Prozessbeobachtung



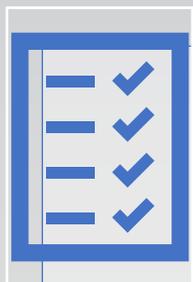
Entscheidungsphase I

- Präsentation der Analyseergebnisse
- Handlungsfelder definieren
- Leitplanken festlegen
- Ziele für Detail- bzw. Einzelprojekte festlegen



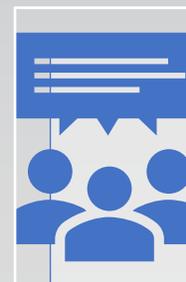
Einzelprojekte Detailkonzeptphase

- Erarbeitung Detailkonzepte der Einzelprojekte
- Neukreditgeschäft
- Bestandsgeschäft
- Problem- und Intensivkreditbetreuung



Entscheidungsphase II

- Präsentation der Detailkonzepte
- Entscheidung über Detailkonzepte
- Zeitplan, Maßnahmenpläne und Ressourcen für die Umsetzung der Detailkonzepte



Umsetzung-Test-Einführungs-Review

- Technische Umsetzung
- Pilotphasen
- Coaching Führungskräfte
- Schulungen, Begleitung Mitarbeiter
- Review



Projektmanagement

Der Erfolg der meisten Projekte liegt in einem guten Projektmanagement.

Wir verstehen darunter nicht nur die Organisation von Projekten sondern auch die Komponenten Führung und Projekttools. Aus unserer langjährigen Erfahrung, sowohl intern als auch bei der externen Projektbegleitung, haben wir zusammengetragen, was für erfolgreiche Projekte wichtig und förderlich ist.

- Durch den gezielten Einsatz ausgewählter Tools lassen sich Projekte effizient und agil durchführen.
- Durch ein einheitliches Nachschlagewerk in Form eines Projekthandbuchs ist der Standard für alle Beteiligten gesetzt und kann besser nachgehalten werden.
- Durch ein gutes Kommunikationstraining werden die Projektleiter befähigt und können so präventiv als auch adhoc bei aufkommenden Reibereien agieren.

Wir setzen hier ganz auf das Motto „Aus der Praxis für die Praxis!“ und schaffen dadurch einen guten Gleichklang bei gemeinsamen Umsetzungsprojekten.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Sparringspartner für Ihre Projektplanung
- Befähigung Ihrer Projektbeteiligten
- Projekthandbuch zur nachhaltigen Umsetzung
- Schulung, Training, Coaching

Entwickeln Sie mit uns Ihr Projektmanagement (weiter), um gut gerüstet in Ihre künftigen Projekte zu gehen. Profitieren Sie dabei von unseren Kompetenzen als Vertriebsvorstand, Projektleiter, Führungskräfte, Trainer und Coaches.

Auszüge aus dem Projekthandbuch

Projektmanagement | Projekt-Tools | Projektphasen

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken

Teilnehmer (klassisches Projektmanagement)

- Auftraggeber
- Projektleiter
- Projektteam

Der Projektauftraggeber - Aufgaben

- ✓ Projektauftrag erteilen, Ziel festlegen
- ✓ Entscheidung über die Benennung des Projektleiters und der Projektmitglieder
- ✓ Festlegung der Ressourcen für das Projekt sowie der Befugnisse des Projektleiters
- ✓ Kontrolle des Projektstandes
- ✓ Entscheidung über Zielkorrekturen oder ggf. erforderliche Projektveränderungen treffen
- ✓ Unterstützung des Projektleiter
- ✓ Verantwortung für die Projektergebnisse sowie deren Verabschiedung und Umsetzung

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken

Projektmanagement-Tools technisch-methodisch

Kanban-Boards über MeisterTask | Dokumentation und Kommunikation über MA-App

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken

Projektmanagement

- Projektmanagement allgemein
- Klassisch vs. Agil
- Projektbeteiligte
- Erfolgsfaktoren
- Spielregeln
- Projektauftrag
- Kick-Off
- Dokumentation

Projekt-Tools | Projektphasen

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken

Projektmanagement-Tools sozial-methodisch

Teamphasen / Teamuhr 3. | Die 4 Seiten einer Nachricht

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken

Projektphasen

Projekte verlaufen in vier Phasen

Projektphase 1 – Vorlauf, Definition

Der Durchführung eines Projekts geht immer die Identifizierung der Notwendigkeit voraus. Dazu zählt die Informationsbeschaffung über die Sinnhaftigkeit, externe Erfahrungen, grundsätzliche Bedingungen, mögliche Ressourcenanforderungen – kurz alles, was nötig ist, um in eine gute Planung einsteigen zu können. Im Rahmen der Vorlaufphase kann es somit noch zu Änderungen bis hin zur Absage kommen.

Die Definition des Projektziels und dem damit verbundenen Projektauftrags stehen hierbei im Vordergrund. Dabei gilt es, das nachstehende Dreieck zu beachten.

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
PROJEKTMANAGEMENT in Genossenschaftsbanken



Das Führungshandbuch der Raiffeisenbank im Grabfeld eG



„Mitarbeiter verlassen nicht das Unternehmen, sie verlassen ihre Führungskraft!“

Diese bekannte Aussage verdeutlicht die hohe und wichtige Bedeutung von guter Führungskompetenz – gerade in der heutigen Zeit. Die letzten Jahre haben deutlich gezeigt, wie stetige und oftmals unerwartete Veränderungen ein hohes Maß an Führungsqualitäten erfordern um die Mitarbeiter in diesen Entwicklungen optimal begleiten und motivieren zu können.

Agilität und Sinnhaftigkeit, sowie Eigenverantwortung und Mobilität sind nur einige Stichworte, die das heutige Führungsverständnis charakterisieren und Führungskräfte als auch Unternehmen vor neue Herausforderungen stellen.

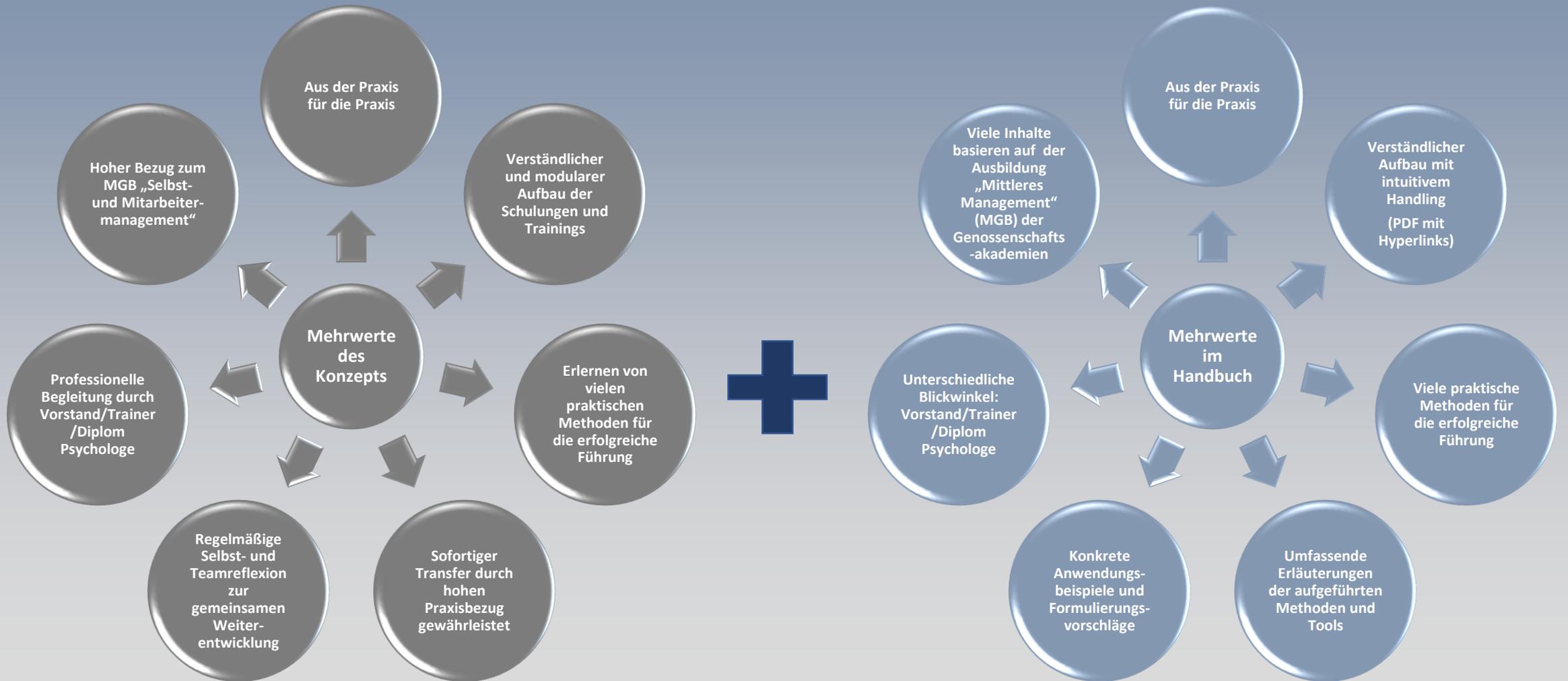
Mit unserem Umsetzungsangebot „Führen in Genossenschaftsbanken“ tragen wir diesen Anforderungen Rechnung. Wir haben, basierend auf der qualifizierten Aufstiegsfortbildung „MGB-Leadership“ der genossenschaftlichen Regionalakademien, die praktische Umsetzung in der Bank noch um ausgewählte Tools ergänzt und zu einem praxiserprobten, modernen und modularen Konzept vereint.

Wir bieten eine umfassende, fundierte und professionelle Umsetzungsbegleitung, die sich stets an Ihren individuellen Vorgaben und Rahmenbedingungen orientiert.

Unsere Leistungen in Stichworten:

- Detailliertes modulares Umsetzungskonzept
- Digitale Führungstools/-medien (z.B. smapOne)
- Führungshandbuch zur nachhaltigen Umsetzung
- Einführungsbegleitung, Schulung, Training, Coaching

Entwickeln Sie mit uns Ihr Führungsverständnis (weiter), um gut gerüstet den Anforderungen an die moderne Personalführung zu begegnen. Profitieren Sie dabei von unseren Kompetenzen als Führungskräfte, Personalentwickler, Trainer und Coaches.



Auszüge aus dem Umsetzungskonzept

Die zeitliche* Prozess-Architektur ...



* Die Reihenfolge der einzelnen Module stellt einen Vorschlag dar und wird auf die individuellen Anforderungen und Vorgaben angepasst. Mehr Informationen zu den einzelnen Modulen sind durch Klick auf die jeweiligen Pfeile erhältlich.

Die Module im Überblick ...



Motivierende Führungsinstrumente – Kurzvorstellung

Inhalt	Anwender	Turnus
<input type="checkbox"/> Erfolgsplanungsgespräch ... ist ein Instrument der „täglichen Führungsarbeit“. Mitarbeiter erfahren Aufmerksamkeit und Wertschätzung. Anstehende Termine, aktuelle Arbeitsstände, persönliches Befinden, Zusammenarbeit etc. werden besprochen.	Führungskraft/Mitarbeiter	wöchentlich oder 14-tägig
<input type="checkbox"/> Strategische Zielvereinbarung ... ist ein Instrument für Führungskräfte. Im Fokus stehen konkrete Vorhaben und Ziele (außerhalb des Tagesgeschäfts), die die Bank weiterentwickeln und die künftige Wettbewerbsfähigkeit sichern!	Führungskraft/Führungskraft	jährlich u. quartalsweise
<input type="checkbox"/> Workplace Learning ... ist ein Instrument um passgenaue PE am Arbeitsplatz durchzuführen. Lernen geschieht absolut praxisrelevant/zielorientiert. Führungskraft und Kollegen sind involviert.	Führungskraft/Mitarbeiter Mitarbeiter/Mitarbeiter	permanent + nach Bedarf
<input type="checkbox"/> Leistungs- u. Entwicklungsgespräch ... ist ein Instrument für die Weiterentwicklung der Fähigkeiten und Kompetenzen des Mitarbeiters. Mittels definierter Kompetenzen werden Maßnahmen generiert.	Führungskraft/Mitarbeiter	jährlich
<input type="checkbox"/> Führungshandbuch ... ist ein Kompass und Ratgeber, das jeder Führungskraft Orientierung bietet („Was ist meine Führungsaufgabe?“). Das Wesentliche wird kurz, prägnant und mit Beispielen beschrieben. Es enthält alle Standards und Instrumente.	Führungskraft	permanent

Prozess-Architektur

Auszüge aus dem Führungshandbuch

Das Unternehmensleitbild

Das Unternehmensleitbild der Raiffeisenbank im Grabfeld eG stellt die Grundlage unseres Handelns dar.

Das Unternehmensleitbild fasst zusammen, wie wir in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden und wie wir es sein wollen. Jeder Mitarbeiter hat seinen Anteil daran, dass genau dies umgesetzt und gelebt wird. Dazu steht die Entscheidung der Führungskraft es Ihre Aufgabe, das Leitbild darauf zu achten, dass es auch von Ihren Mitarbeitern umgesetzt und gelebt wird. Dazu steht die Entscheidung der Mitarbeiter-App als auch im M.I.S. zur Verfügung eine sehr ansprechende Print-Version, die ebenfalls heruntergeladen werden kann.

Jedes Kundengespräch, jede Veranstaltung, jede Begegnung untereinander geben Gelegenheit, zum Ausdruck zu bringen.

Link zur Mitarbeiter-App

Intelligente Fragetechniken

Wer fragt, der führt!

Mitarbeiterentwicklungsgespräch

Sinn & Zweck

- Steuern des Gesprächsverlaufs
- Besser analysieren, mehr erfahren
- Gesprächspartner stärker in Themen einbeziehen

Zeitpunkt

- Alle Gesprächsphasen

Die Teamphasen/Die Teamuhr

Die Team-Uhr lässt sich gut nutzen, um sich als Führungskraft die Teamprozesse zu verdeutlichen. Jedes Team wird diese Phasen durchlaufen. Die Führungskraft hat die Aufgabe, diese entsprechend souverän und professionell zu gestalten.

Nachfolgend sind die Merkmale der fünf Phasen aufgelistet und um förderliche Verhaltensweisen der Teamleitung/Führungskraft ergänzt. Durch die Beschreibung der Teamphasen können die Rahmenbedingungen für den betreffenden Teamprozess gut vorbereitet und positiv beeinflusst werden.

Dennoch auftretende Konflikte und Störungen in der jeweiligen Teamphase können so mit konkreten Maßnahmen aufgenommen und geklärt werden.

Viele der Kommunikationswerkzeuge, die in diesem Führungshandbuch beschrieben werden, lassen sich in diesem Zusammenhang hervorragend nutzen.

Lern- und Veränderungsbereitschaft

Die jeweilige Überschrift der einzelnen Kompetenz ist richtungweisend. Die zugehörigen Aussagen stellen Beispiele dar, um die betreffende Kompetenz auf die zum Erfolg führen. Je nach Person und Funktionen können Ergänzungen/ Änderungen vorgenommen werden.

Die Überschrift einer Kompetenz ist richtungweisend!

Die Beschreibungspunkte aus dem Gesprächsprotokoll stellen einen Auschnitt dar!

- Begegnet Neuem positiv, blickt auf Chancen und Möglichkeiten des Neuen
- präsentiert Neues mehrfach aus, bleibt dran, lernt aus Erfahrungen
- reflektiert eigenes Verhalten, ändert dieses, wenn es ineffektiv ist
- hat Rückmeldungen zum eigenen Verhalten ein und arbeitet aktiv an eigenen Entwicklungsfeldern
- entwickelt sich fachlich und persönlich kontinuierlich weiter, arbeitet sich in neue Themen ein

Melden Sie sich für Ihr Anliegen gerne bei uns:

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
Herrn Jan Schmidt
- Consulting/Training -
Heurichstr. 5
98630 Römhild

Mail: jan.schmidt@rb-grabfeld.de
Mobil: 0170-8346127

[Wir sind ...](#)

[Wir bieten ...](#)

[Wir leisten ...](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich

Impressum
(gilt auch für unsere Omnikanäle)

Anbieter:

Raiffeisenbank im Grabfeld eG
OT Obereißfeld, Raiffeisenstr. 4
97528 Sulzdorf an der Lederhecke

Tel.: 036948 890-0
Fax: 036948 890-88
E-Mail: info@rb-grabfeld.de

Vertreten durch den Vorstand:

Hendrik Freund (Vorsitzender), Heike Reif

Vorsitz des Aufsichtsrates:

Angelika Götz

Rechtsform:

Eingetragene Genossenschaft

Genossenschaftsregister:

GenReg. 0155

Registergericht:

Amtsgericht Schweinfurt

Sitz der Genossenschaft:

OT Obereißfeld, Raiffeisenstraße 4, 97528
Sulzdorf an der Lederhecke

Umsatzsteuer-ID:

DE 233 604 776

**Bitte beachten Sie auch folgende
Dokumente**

[Datenschutzhinweis zur Website](#)

[Nutzungsbedingungen](#)

[Pflichtinformationen](#)

[Ombudsmannverfahren](#)

Wir sind ...

Wir bieten ...

Wir leisten ...

Kontakt

Impressum



Raiffeisenbank
im Grabfeld eG
Kompetent · Zuverlässig · Regional · Persönlich