

ONLINE-BANKING FILIALE
BERATUNG MITGLIEDSCHAFT
INNOVATION FUSION
DIGITALISIERUNG PRIVATKUNDEN
CHANCEN
GENOSSENSCHAFT NÄHE
FIRMENKUNDEN REGION
MITARBEITER ZUKUNFT
Ausbildung REGULATORIK



NICHT BLOSS BANKER. SONDERN NACHBAR.

Wir kennen Sie, Sie kennen uns: So einfach können Finanzen sein.

Impressum

Herausgeber:
VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen
Hauptstraße 186
51465 Bergisch Gladbach
www.vrbankgl.de

Verantwortlich:
Vorstand und Marketing
info@vrbankgl.de

Druck:
Heider Druck GmbH
Bergisch Gladbach
Auflage: 1.500 Exemplare (Juni 2018)

Bildnachweise:
Susanne Prothmann (S. 4-5)
Rheingest Werbeagentur (S. 6-7)
joke Technology GmbH (S. 8-9)
Deutscher Kinderschutzbund Ortsverband
Rösrath e.V. (S. 16)
Michael Porr (S. 17)
Uwe Miserius (S. 19)
VR Bank (S. 2-27)

Gestaltung:
Angela Haake-Weiler
AHA Multikunst
www.haawei-net.de

- 3 Chancen – Zitate
- 4 Interview mit dem Vorstand
- 6 Unternehmensporträt: Rheingest Werbeagentur
- 8 Unternehmensporträt: joke Technology
- 10 Geldanlage: Renditechancen in Zeiten des Niedrigzins
- 12 Omnikanalvertrieb: Neue Wege im Kundendialog
- 14 Personal: Vielfältige Chancen für Wissensdurstige
- 16 Das Ehrenamt: Chancengeber in der Region
- 18 Rückblick: Unser Jahr 2017
- 20 Bericht des Vorstands
- 26 Bericht des Aufsichtsrats

Chancen. Chancen? Chancen!

Im Alltag wird eine Chance häufig als günstige Gelegenheit bezeichnet. Die Sozialwissenschaften verstehen unter Chance die Möglichkeit zur gesellschaftlichen Teilhabe. Im Spiel ist die Chance meist schlicht ein Glücksfall. Und in der Mathematik ist sie die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines positiven Ereignisses. Der Begriff hat viele Facetten und inspiriert die Menschen seit jeher, sich mit ihm auseinander zu setzen. Eine Auswahl von Gedanken aus Politik, Wirtschaft und Literatur.

» Eine Chance zu sehen, ist keine Kunst. Die Kunst ist, eine Chance als erster zu sehen. «

Benjamin Franklin (1706 – 1790)
US-amerikanischer Politiker

» Um bei einer Chance sofort zupacken zu können, darf man nie die Arme verschränken. «

Karl Heinz Karius (*1935)
Deutscher Aphoristiker

» Die große Chance kommt, wenn du sie herbeiführst. «

Sprichwort aus den USA

» Nützen muss man den Augenblick, der einmal nur sich bietet. «

Friedrich von Schiller (1759 – 1805)
Deutscher Dichter

» Die meisten Menschen versäumen die günstige Gelegenheit, weil sie im Overall kommt und nach Arbeit aussieht. «

Thomas Alva Edison (1847 – 1931)
US-amerikanischer Erfinder

» Chancen multiplizieren sich, wenn man sie ergreift. «

Sunzi
Chinesischer General und Philosoph

» Chancen gehen nie verloren. Die, die man selbst versäumt, nutzen andere. «

Südamerikanisches Sprichwort

» Chancen sehen beim Kommen immer besser aus als beim Gehen. «

Willy Meurer (*1934)
Deutsch-kanadischer Dichter

» Die Chance klopft öfter an als man meint, aber meistens ist niemand zu Hause. «

William Adair Rogers (1879 – 1935)
US-amerikanischer Humorist und Schriftsteller

„Unser Marktgebiet bietet enormes Potenzial für die Entwicklung der VR Bank.“

Der Zusammenschluss der Volksbank Rhein-Wupper eG mit der VR Bank eG Bergisch Gladbach war das bestimmende Thema des Geschäftsjahres 2017. Die Zielsetzung lautete: Gemeinsam eine nachhaltig wettbewerbsfähige Genossenschaftsbank für die Region zu schaffen. Im Interview beschreiben die Vorstände Lothar Uedelhoven, Thomas Büscher, Hans-Jörg Schaefer und Alexander Litz, wie die Fusion aus ihrer Sicht verlaufen ist und welche Chancen sich daraus für die Zukunft der Bank ergeben.

Im Sommer 2017 haben die Volksbank und die VR Bank fusioniert. Welches Fazit ziehen Sie gut 12 Monate später?

Lothar Uedelhoven: Mein persönlicher Eindruck ist, dass die Fusion schon viel länger zurückliegt. Denn die Verschmelzung der beiden Häuser ist sehr geräuschlos verlaufen. Es hat sich in der Praxis gezeigt, dass die Volksbank und die VR Bank von der Philosophie und der Unternehmenskultur her tatsächlich sehr gut zusammenpassen. Die Kolleginnen und Kollegen haben schnell eine gemeinsame Basis gefunden und arbeiten sehr gut zusammen. Dadurch konnten wir rasch wieder zum Tagesgeschäft übergehen und uns um unsere Mitglieder und Kunden kümmern. Das hat dazu beigetragen, dass wir im letzten Jahr trotz der Zusatzaufwände durch die Fusion sehr gute Ergebnisse erzielt haben.

Hans-Jörg Schaefer: Diese Beobachtungen kann ich bestätigen. Unsere Mitarbeiter sind in gemeinsamen Arbeitsgruppen ins Jahr 2017 gestartet und haben die Prozesse beider Banken in allen Bereichen und Abteilungen vereinheitlicht. Die Teams hatten also schon früh die Chance, sich kennenzulernen und miteinander zu arbeiten. Das hat sich auszahlt. Zum einen hatten wir fast alle Prozesse und Regelungen zur Fusion bereits festgelegt, zum anderen hatten die Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit, sich aktiv in die Fusion einzubringen. Ein positiver Faktor war zudem, dass die Bank das neue Verwaltungsgebäude am Standort Bensberger Straße 55 in Bergisch Gladbach erwerben konnte. Hier haben nicht nur die Kolleginnen und Kollegen der Firmenkundenberatung und der privaten Wohnbaufinanzierung neue Büros bezogen, wir konnten hier auch interne Abteilungen wie die Kreditsachbearbeitung oder die interne Revision zusammenlegen. Dadurch sind wir in der Lage, teamübergreifend enger zusammenzuarbeiten und Prozesse effizienter zu gestalten.

Welche Chancen ergeben sich aus der Fusion für die neue VR Bank?

Thomas Büscher: Der Zusammenschluss ist ein wichtiger Schritt in Richtung Zukunfts- und

Standortsicherheit. Wir haben ein gemeinsames Marktgebiet erschlossen, dass von Langenfeld und Leichlingen im Norden über Leverkusen und Bergisch Gladbach bis nach Overath und Rösrath im Süden reicht. In dieser Region steckt enormes Potenzial für den zukünftigen Erfolg der Bank. Die Kaufkraft der Bevölkerung liegt im Schnitt rund 20 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Und es bieten sich weitere Chancen für das Kreditgeschäft, das seit Jahren einer unserer Wachstumstreiber ist. In Leverkusen, Langenfeld und Leichlingen finden sich zahlreiche Gewerbeflächen, auf denen sich mittelständische Unternehmen angesiedelt haben.

Hans-Jörg Schaefer: Völlig richtig. Und als größere Bank können wir dem steigenden Kreditbedarf in diesem Bereich noch besser gerecht werden. Darüber hinaus sind wir mit unseren Lösungen im Zahlungsverkehr, der Unternehmensgründung und -nachfolge sowie bei Versicherungen der ideale Partner für kleine und mittelständische Betriebe. Hier bieten sich vielfältige Chancen, unsere Marktanteile auf lange Sicht zu steigern. Das wir auf einem guten Weg sind, zeigt der Anstieg unseres Kreditvolumens um mehr als sieben Prozent im Jahr 2017.

Neben dem Niedrigzins müssen sich Banken seit einiger Zeit mit wachsenden regulatorischen Anforderungen auseinandersetzen. Wie wirkt sich die Fusion in dieser Hinsicht aus?



Alexander Litz: Für Banken jeder Größe haben sich die Vorgaben und Meldepflichten der gesetzlichen Aufsichtsbehörden zu einem relevanten Kostenfaktor entwickelt. Kreditinstitute müssen kompetentes Personal beschäftigen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kontinuierlich weiterbilden. Diesen Kosten stehen in der Regel keine direkten Erträge aus dem Kundengeschäft gegenüber. Unsere neue Größe ist in dieser Hinsicht ein Wettbewerbsvorteil. Durch die Fusion haben wir unsere Kapazitäten und Kompetenzen gebündelt und können den Anforderungen der Bankenaufsicht wesentlich leichter gerecht werden. Die neue VR Bank ist auch in dieser Hinsicht bestens vorbereitet.

Zu den Herausforderungen für Banken gehört neben der Regulatorik auch die Digitalisierung. Wie ist die VR Bank hier aufgestellt?

Thomas Büscher: Wie andere Banken auch, merken wir, dass sich das Verhalten unserer Mitglieder und Kunden verändert. Fast jeder Kunde, der heute zu einem Beratungsgespräch in unsere Geschäftsstellen kommt, hat vorher im Netz zu Produkten, Konditionen und Alternativen recherchiert. Wir treffen also auf deutlich besser informierte Menschen. Dazu kommt, dass es heute gang und gäbe ist, rund um die Uhr auf verschiedenen Kanälen mit Unternehmen in Kontakt treten zu können. Auf diese neuen Kundenbedürfnisse reagieren wir. So haben wir unser Onlinebanking komfortabler gestaltet und alle Dienstleistungen in einem Bereich übersichtlich gebündelt. Außerdem haben wir einen Service-Chat eingerichtet, der schon jetzt mehr als 70-mal pro Woche genutzt wird. Diese Initiativen bauen wir in Zukunft aus. Dazu entwickeln wir neue digitale Angebote, beispielsweise für die Geldanlage. Maßgeblich ist hier immer der Nutzen für unsere Kunden.

Alexander Litz: So sehe ich das auch. Die Digitalisierung betrifft alle Bereiche der Bank, von der IT über den Personalbereich bis hin zu unseren Prozessen. Deshalb wird unsere Aufgabe in Zukunft sein, das genossenschaftliche Geschäftsmodell in die digitale Welt zu

übertragen. Die Nähe zu Mitgliedern, Kunden und der Region bleibt dabei das wichtigste Ziel. Es geht um eine gute Kombination von stationärer Nähe und digitaler Nähe. Aus diesem Grund werden wir auch weiterhin mit 24 Filialen in unserem Geschäftsgebiet vor Ort präsent sein. Und deshalb bleibt das persönliche Gespräch der Dreh- und Angelpunkt bei allem, was wir tun.

Nach dem Zusammenschluss beschäftigt die VR Bank mehr als 400 Mitarbeiter. Welche Chancen ergeben sich für die Kolleginnen und Kollegen?

Lothar Uedelhoven: Zunächst bieten wir als wirtschaftlich bestens aufgestellte Bank eine langfristige Arbeitsplatzsicherheit für jeden einzelnen Mitarbeiter. Unsere neue Größe bringt darüber hinaus neue Entwicklungs- und Karriereöglichkeiten mit sich – zum einen durch Spezialisierungen, zum anderen durch Wechsel in andere Positionen. Ein Beispiel: Unmittelbar nach der Fusion konnten wir die Leitungspositionen der Geschäftsstellen in Bergisch Gladbach-Hand, Hoffnungsthal, Leverkusen-Küppersteg und Langenfeld mit eigenen Kräften neu besetzen und damit individuelle Entwicklungswünsche erfüllen. Auch dank dieser neuen Möglichkeiten sehe ich die VR Bank für die Zukunft bestens gerüstet.



„Es hat sich in der Praxis gezeigt, dass die Volksbank und die VR Bank von der Philosophie und der Unternehmenskultur her tatsächlich sehr gut zusammenpassen.“
Lothar Uedelhoven,
Vorstandsvorsitzender

„Die Nähe zu Mitgliedern, Kunden und der Region bleibt unser wichtigstes Ziel.“
Alexander Litz,
Mitglied des Vorstands

„Kreativität ist kein 9-to-5 Job.“

Die Rheingeist Werbeagentur in Leverkusen-Opladen ist ein Fullservice-Dienstleister für die Konzeption und die Gestaltung von öffentlichkeitswirksamen Werbe- und Marketingideen. Von Designarbeiten über Online- und Social Media-Projekte bis hin zur Ausarbeitung crossmedialer Kampagnen – die Agentur geht jeden Auftrag mit dem Anspruch an, Einzigartiges für ihre Kunden zu kreieren. Im Gespräch erklären die Inhaber Stefan Engels (Geschäftsführung) und Alexander Schreiber (Leitung Kreation), nach welcher Philosophie sie arbeiten und was Unternehmertum für sie bedeutet.

Herr Engels, Herr Schreiber, die Rheingeist Werbeagentur gibt es jetzt im 7. Jahr. Wie kam es zur Gründung des Unternehmens?

Alexander Schreiber: Mir war eigentlich immer klar, dass ich irgendwann selbständig sein möchte. Ich wollte nie den Traum eines anderen leben, sondern meine eigenen Ideen verwirklichen. Mit 19 Jahren habe ich mein erstes Gewerbe angemeldet und mit Ausnahme meiner Ausbildungszeit eigentlich nie als Angestellter gearbeitet. Für mich war es Fügung, dass Stefan mich eines Tages gefragt hat, ob ich mir vorstellen könnte, eine eigene Werbeagentur zu gründen. Diese Chance musste ich ergreifen.

Stefan Engels: Nach meiner Ausbildung zum Mediengestalter in einer Werbeagentur habe ich regelmäßig als freier Gestalter für Agentu-

ren gearbeitet und letztendlich über 8 Jahre eine eigene Druckerei geführt. Schon damals war mir klar, dass Print eine unsichere Zukunft hat. Deshalb habe ich Alex irgendwann gefragt, der Auszubildende war in der Druckerei, ob wir nicht voll auf die Gestaltung setzen und da gleich Nägel mit Köpfen machen sollen. Wir haben in der Zeit schon längst gemerkt, dass wir als Duo sehr gut funktionieren. So haben wir 2010 eines Abends im Kölner Hof in Opladen gesessen und einen Namen für unsere Agentur gebraint – auf einer Serviette. Für das Gründerklischee fehlte uns nur die Garage (lacht).

Wie verlief der Start für die junge Agentur?

Stefan Engels: Zu Anfang ging es vor allem darum, möglichst viele Aufträge zu bekommen. Da war uns schnelles Wachstum wichtig, gepaart mit einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Auf bestimmte Branchen oder Dienstleistungsbereiche hatten wir uns bewusst nicht festgelegt. Unser Kriterium war lediglich: Unsere Kunden sollen einen Anspruch an Gestaltung und Neugier auf innovative Ideen haben. Egal ob es sich dabei um einen Handwerksbetrieb oder ein Industrieunternehmen handelte. Dadurch konnten wir uns breit aufstellen und schnell Erfahrungen in völlig unterschiedlichen Projekten sammeln. Geholfen hat uns, dass wir konsequent auf Netzwerke, persönliche Kontakte und Empfehlungen gesetzt haben. Ich war über sieben Jahre Mitglied im BNI-Chapter in Burscheid und Alex ist jetzt Direktor des BNI-Chapter in Leichlingen. Dabei habe ich einmal mehr gelernt: Zufriedene Kunden und Mundpropaganda sind die beste Werbung. Dieser Ansatz hat dazu geführt, dass wir nie großartig Eigenwerbung machen mussten.

**Werbung ist Teamwork:
Gute Ideen entstehen
bei Rheingeist durch
Kollaboration und
kreativen Austausch**



**Das Rheingeist
Gründer-Duo:
Stefan Engels (links)
und Alexander Schreiber**

Welche unternehmerischen Herausforderungen begegnen Ihnen als Agenturinhaber im Arbeitsalltag?

Alexander Schreiber: Als Agentur, die den Anspruch hat, Probleme ihrer Kunden zu lösen, müssen wir uns ständig weiterentwickeln. Wir wollen Vordenker und Impulsgeber sein. Deshalb müssen wir kontinuierlich Trends beobachten, bewerten und idealerweise kreative Produkte und Dienstleistungen daraus ableiten, die unseren Kunden dabei helfen, am Markt erfolgreich zu sein. Das Innovations-tempo ist immens hoch, da müssen wir immer auf dem neusten Stand sein – sowohl in der Technologie als auch beim Design.

Stefan Engels: Dazu kommen Themen, die auch in anderen Branchen auftauchen. Zum Beispiel haben wir während unseres starken Wachstums mit immer mehr Kunden irgendwann gemerkt, dass auch die Zahl der offenen Rechnungen in gleichem Maße zunimmt. Da haben wir festgestellt: Ein professionelles Factoring kann sinnvoll sein.

Welche Empfehlungen haben Sie für junge Unternehmensgründer, die es Ihnen gleich-tun wollen?

Alexander Schreiber: Wer mit dem Gedanken spielt, sich selbständig zu machen, weiß eigentlich: Unternehmer haben keinen 9-to-5-Job. Schon gar nicht in einer Agentur. Ohne vollen Einsatz geht es nicht. Was außerdem wichtig ist: einfach machen! Ich kenne wenige gute Unternehmer, die als Zauderer bekannt geworden sind.

Stefan Engels: Durchhaltevermögen ist aus meiner Sicht das Wichtigste. Wer beim ersten Widerstand die Flinte ins Korn wirft, ist für das Unternehmertum nicht gemacht. Außerdem sollte man sich Partner suchen, auf die man sich verlassen kann. Es ist kein Zufall, dass Rheingeist und die VR Bank seit den Gründertagen der Agentur zusammenarbeiten.

„Der Schritt zur Eigenentwicklung war für unser Unternehmen ein Segen.“

Seit fast 80 Jahren gehört die joke Technology GmbH mit Sitz in Bergisch Gladbach-Herkenrath zu Europas führenden Händlern für Werkzeuge und Ausstattung im Bereich der Oberflächenveredelung. Wer Experten zu den Themen Polieren, Läppen oder Schweißen sucht, der wird bei joke fündig. Geschäftsführer Udo Fielenbach erläutert, wie das Ergreifen einer einmaligen Chance dazu geführt hat, dass sich das Unternehmen in den letzten Jahren deutlich weiterentwickelt hat.

Herr Fielenbach, was zeichnet die joke Technology GmbH besonders aus?

Udo Fielenbach: Zunächst mal sind wir als Händler für Werkzeuge in der Oberflächentechnik die Nummer eins in Europa. Unser Produktportfolio führt mehr als 20.000 Artikel, ein Spektrum mit dieser Breite und Tiefe finden Sie bei keinem unserer Wettbewerber. Wir können wirklich sagen: Für jede Herausforderung bei der Bearbeitung von Oberflächen haben wir das passende Gerät im Sortiment. Darüber hinaus hat Kundenorientierung für uns einen enorm hohen Stellenwert. Die technischen Anforderungen unserer Kunden sind für uns immer wieder Ansporn, uns weiter zu entwickeln – im Zweifelsfall entwickeln wir auch individuelle Lösungen.

Stichwort Entwicklung: Entwickeln und designen Sie auch eigene Produkte?

Udo Fielenbach: Auch heute noch sind wir in erster Linie Händler. Seit einigen Jahren haben wir im Unternehmen aber auch eine eigene Entwicklungsabteilung und bringen eigene Produkte auf den Markt. Davor haben wir mit einem Entwicklungspartner zusammenge-

arbeitet und dessen Technologie als exklusiver Vertriebspartner in Europa verkauft. Der Schritt zur Eigenentwicklung war damals ein großer Schritt, hat sich im Rückblick aber als Segen für unser Unternehmen erwiesen.

Wie kam es denn dazu?

Udo Fielenbach: Da wir die Bedürfnisse unserer Kunden sehr genau kennen, haben wir gegenüber unserem Entwicklungspartner in Japan immer wieder Wünsche für eine Weiterentwicklung unseres wichtigsten Produkts geäußert. Es handelte sich dabei um die ENESKA-Serie, hochwertige Antriebssysteme für die Oberflächenbearbeitung in der Industrie, die rund 20 Prozent unseres Umsatzes beisteuern. Aber anstatt die Wünsche aufzunehmen, hat uns unser Partner mitgeteilt, dass er das Produkt nicht mehr weiterentwickeln wird. Als Konsequenz hätten wir irgendwann veraltete Geräte vertrieben und zwangsläufig Marktanteile an innovativere Wettbewerber verloren. Also haben wir uns hingesezt und die Entscheidung getroffen, ENESKA selbst weiterzuentwickeln. Für uns war das Neuland, aber auch eine große unternehmerische Chance.

Das Betriebsgelände von joke Technology in Bergisch Gladbach-Herkenrath



Auf Fachmessen sorgt das ENESKAmicro regelmäßig für Aufsehen



Inwiefern?

Udo Fielenbach: Uns bot sich die Gelegenheit, alle Wünsche unserer Kunden im Zuge einer kompletten Neuentwicklung selbst umzusetzen. Alle Handstücke für die alten Antriebsgeräte sollen weiter verwendbar sein – auch die der Wettbewerber. Dazu wollten wir unter anderem die Drehzahl von 50.000 auf 60.000 Umdrehungen erhöhen, die Spannkraft verbessern und das Design deutlich moderner gestalten. Das ganze Projekt war enorm arbeitsintensiv, hat sich aber gelohnt: Das Gerät ist den Produkten unserer Wettbewerber deutlich überlegen, weil es sich problemlos in bestehende Arbeitsumgebungen der Industrie integrieren lässt.

Wie hat sich das auf den Geschäftserfolg der joke Technology GmbH ausgewirkt?

Udo Fielenbach: Unsere Eigenentwicklung hat dazu geführt, dass wir nicht nur unseren Bestandskunden ein tolles Produkt präsentieren konnten, wir haben darüber hinaus zahlreiche Neukunden gewonnen. Nachdem wir 2016 zum ersten Mal mit dem ENESKAmicro auf Messen wie der AMB in Stuttgart ausgestellt hatten, sind die Anfragen bei uns nach oben geschneilt. Mittlerweile konnten wir sogar ein neues Geschäftsfeld erschließen, die 3D-Druck-Branche. Hier geht es darum, die bei der Produktion übrig bleibenden Stege so zu entfernen, dass die Oberfläche makellos bleibt. Mit unserem Gerät klappt das. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass wir mit joke auch in den nächsten 80 Jahren erfolgreich sein werden.

Geschäftsführer Udo Fielenbach mit dem Erfolgsprodukt aus dem Hause joke Technology, dem ENESKAmicro



„Jeder Anleger sollte heute über Aktien nachdenken.“

Es gab mal eine Zeit, in der war die Geldanlage eine mehr oder weniger einfache Sache. Dank guter Zinssätze bei gleichzeitig moderaten Inflationsraten konnten Anleger ihr Vermögen vermehren, indem sie es einfach auf ihr Sparkonto legten. Heute sieht die Situation vollkommen anders aus. Zinsen für klassische Spareinlagen gibt es praktisch nicht mehr. Im Interview erklärt Michaela Bonow, Vermögensbetreuerin für Leverkusen, Langenfeld und Leichlingen, was Anleger beachten sollten, um sich gute Renditechancen zu sichern.

Frau Bonow, wir erleben derzeit historisch niedrige Zinsen. Lohnt sich das Sparen überhaupt noch?

Michaela Bonow: Auf jeden Fall. Allerdings funktioniert das klassische Zinssparen nicht mehr. Wer sein Geld heute auf ein Sparkonto legt, bekommt null Prozent Zinsen. Berücksichtigt man die Inflation, ist es unmöglich, den realen Wert des Vermögens mit den klassischen Sparformen wie Tagesgeld oder Sparbuch zu erhalten. Daher ist es absolut ratsam, Alternativen in Erwägung zu ziehen. Eine Möglichkeit ist beispielsweise eine Anlage in Wertpapieren.

In Deutschland scheuen Menschen häufig davor zurück, ihr Geld in Wertpapieren anzulegen. Wie können Sparer und Anleger heute gute Renditechancen zu vertretbaren Wertschwankungen erzielen?

Michaela Bonow: Zunächst sollte sich jeder Anleger Klarheit darüber verschaffen, wie hoch sein persönliches Wertschwankungsverhalten und seine Renditeerwartung sind. Dazu lohnt sich in jedem Fall ein Beratungsgespräch mit einem Anlageexperten, denn bei der eigenen Standortbestimmung spielen auch Faktoren wie das Alter des Anlegers und das konkrete Anlageziel eine wichtige Rolle. Wer in jungen Jahren für die Altersvorsorge spart, geht anders an das Thema Geldanlage heran als jemand, der sich mittelfristig einen persönlichen Wunsch erfüllen möchte. Je nach Anlagetyp gibt es hierfür viele verschiedene Lösungen, wie beispielsweise Fonds-Sparpläne, ein Direktinvestment in Aktien oder auch Zertifikate.

Ist denn eine risikolose Geldanlage überhaupt möglich?

Michaela Bonow: Selbst wer sich keine Gedanken über seine Geldanlage macht und weiterhin auf die klassischen Sparformen vertraut, geht ein Risiko ein: nämlich das des Kaufkraftverlustes. Wenn ich auf meine Spareinlagen keine Zinsen bekomme, die Inflation zugleich aber unverändert bleibt oder gar steigt, dann schrumpft mein Vermögen ganz real. Es geht immer darum, das persönlich beste Verhältnis von Ertragschancen und Verlustrisiken für sich als Sparer und Anleger herauszufinden. Die gute Nachricht dabei ist, dass es Anagemöglichkeiten gibt, mit denen ich meine Erträge optimieren und die Risiken minimieren kann. Das Zauberwort lautet hier: Diversifikation, also eine Verteilung auf verschiedene Anlageklassen. Ein Beispiel ist ein Investmentfonds mit entsprechender Anlagestrategie, orientiert an den individuellen Anlagezielen und der Risikobereitschaft.

Wertpapiere und Fonds gelten häufig als Themen für Wohlhabende. Bieten sie auch Renditechancen für Menschen mit durchschnittlichen Einkommen?

Michaela Bonow: Die Renditechancen sind für jeden Sparer und Anleger die gleichen. Aber gerade auch für Menschen mit geringerem Einkommen bietet sich das Fondssparen an. Denn auch mit kleinen Summen ist eine breite Streuung in verschiedene Anlageklassen möglich, bei uns schon ab 25 Euro pro Monat. So können beispielsweise auch Vermögenswirksame Leistungen in Fonds angelegt werden. Bei uns in der Bank haben wir einen schönen



*„Die gute Nachricht ist, dass es Anlagemöglichkeiten gibt, mit denen ich meine Erträge optimieren und die Risiken minimieren kann.“
Michaela Bonow*

Leitsatz: „Keine Angst vor Aktien.“ Der gilt für Sparer und Anleger jeder Einkommensklasse.

Zuletzt war in den Medien von einem möglichen Ende des Zinstiefs zu lesen. Besteht hier zusätzlicher Handlungsbedarf für Sparer und Anleger?

Michaela Bonow: Die Europäische Zentralbank wird die Zinsen wahrscheinlich in den nächsten Monaten niedrig halten – angesichts der Schuldenproblematik der Eurozone. Ein Zinsanstieg wird frühestens 2019 erwartet und dann voraussichtlich auch nur in kleinen Schritten. Bei einem optimal strukturierten Vermögen besteht der Handlungsbedarf lediglich in der regelmäßigen Überprüfung der Anlagestrategie. Das gilt für verantwortungsvolle Sparer und Anleger aber eigentlich immer.

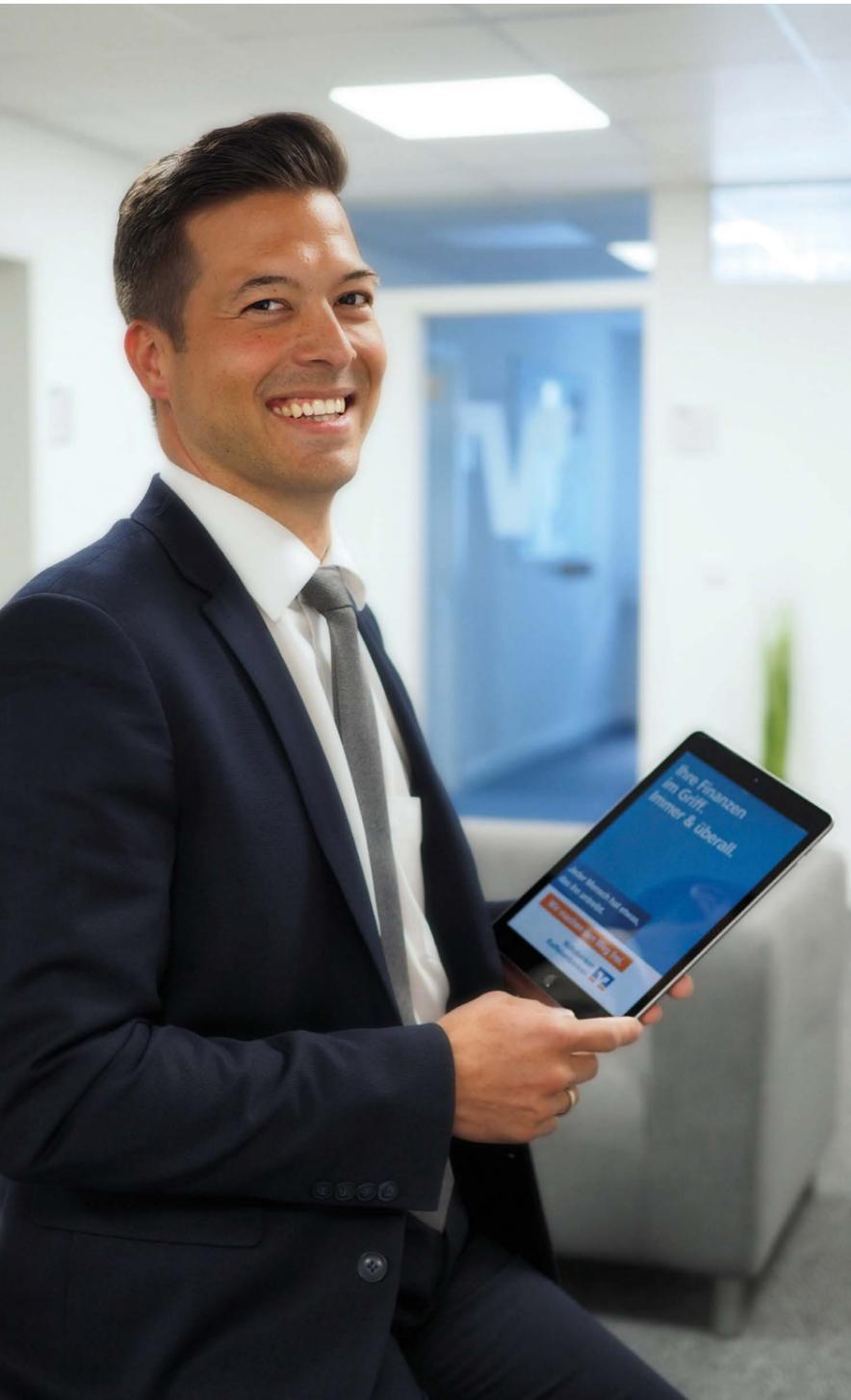
Daher lohnt es sich, in einem kontinuierlichen Dialog mit dem Vermögensbetreuer zu stehen.

Als Tipp zum Schluss: Welche Grundregeln sollten Bankkunden bei der Geldanlage immer beachten?

Michaela Bonow: Es gibt einige bewährte Grundregeln, die es zu beachten gilt. Zum einen sollten Sparer und Anleger immer genug Liquidität vorhalten, um bei unvorhergesehenen Anschaffungen vorbereitet zu sein. Zum anderen ist es wichtig, sich zu fragen: Welcher Anlagetyp bin ich? Darüber hinaus ist es wie schon gesagt ratsam, sein individuelles Anlageziel und die Anlagedauer zu berücksichtigen. Und last but not least ist es wichtig, die Kapitalanlage so breit wie möglich zu streuen.

„Neue Wege im Kundendialog gehen.“

Manfred Müller ist Abteilungsleiter Omnikanal- und Internetvertrieb, Electronic Banking und KundenDialogCenter bei der VR Bank. Im Interview spricht er über die Bedeutung des digitalen Wandels im Finanzsektor und wie die VR Bank mit den Veränderungen umgeht. Für die Genossenschaftsbank, für ihre Mitglieder, Kunden und die Mitarbeiter sieht er vor allem Chancen durch die Digitalisierung.



Herr Müller, Digitalisierung im Finanzsektor – was bedeutet das überhaupt?

Manfred Müller: Während Anfang der 90er-Jahre noch ein Großteil der Finanzdienstleistungen von Hand erledigt wurde, haben die technologischen Entwicklungen der letzten Jahrzehnte dazu geführt, dass viele Prozesse ganz oder teilweise automatisiert wurden. Ein Beispiel: Früher mussten Kunden ihre alltäglichen Bankgeschäfte in der Filiale erledigen. Ich selbst habe in meiner Ausbildungszeit häufig beim Ausfüllen von Kundenaufträgen geholfen, bevor der Beleg in der Zahlungsverkehrsabteilung bearbeitet und archiviert wurde. Heute sind diese Vorgänge komplett digitalisiert. Unsere Kunden können ihre Überweisung direkt im Onlinebanking veranlassen – rund um die Uhr, von zu Hause oder mobil per App.

Welche Bankbereiche sind von der Digitalisierung betroffen?

Manfred Müller: Das lässt sich leicht beantworten: Die Digitalisierung erstreckt sich über alle Bereiche – ob Zahlungsverkehr, Kreditgeschäft, Kapitalanlage oder Versicherungsbereich. Vor allem hat sich das Kundenverhalten durch die neuen Technologien verändert. Wir stellen fest, dass immer mehr Menschen digitale Kommunikationswege und Dienstleistungen nachfragen. Und wir gehen davon aus, dass diese Nachfrage über alle Bereiche hinweg zukünftig weiter steigen wird. So hat man sich beispielsweise längst daran gewöhnt, seine Rechnungen online zu bezahlen, während die Entwicklung bei der digitalen Beratung noch am Anfang steht.

„Wir stellen fest, dass immer mehr Menschen digitale Kommunikationswege und Dienstleistungen nachfragen.“
Manfred Müller

Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Manfred Müller: Die Digitalisierung eröffnet viele neue Chancen und Möglichkeiten. Während wir früher auf den Postboten warteten, der den „aktuellen“ Kontoauszug brachte, stehen heute alle Informationen per Knopfdruck in Echtzeit zur Verfügung. Unsere Kunden können schnell und einfach von jedem Ort aus per Smartphone, Tablet und Laptop auf Informationen zugreifen oder Bankgeschäfte tätigen. Sie profitieren zudem von noch schnelleren Prozessen und kürzeren Antwortzeiten. Dennoch ist es uns wichtig, die Kunden, die lieber das stationäre Angebot nutzen, mit passgenauen Angeboten persönlich zu bedienen. Unsere Maßgabe ist, ein echtes Omnikanalangebot zu schaffen. So können unsere Kunden selbst entscheiden, über welchen Kanal sie unsere Finanzdienstleistungen nutzen.

Welche digitalen Dienstleistungen bietet oder plant die VR Bank?

Manfred Müller: Neben der Weiterentwicklung unseres Onlinebankings hinsichtlich Navigation, Bündelung und Erweiterung unserer Online-Produktpalette und dem Ausbau des mobilen Bankings mittels VR-BankingApp bieten wir auf unserer Homepage www.vrbankgl.de seit letztem Jahr die Möglichkeit des Live-Chats. Dieser wird sehr gut angenommen. Darüber hinaus prüfen wir aktuell weitere Kommunikationswege. Entscheidend ist dabei der Mehrwert für unsere Kunden: Trifft das neue Angebot den Kundenbedarf? Hat es das Potenzial, nicht nur technikaffine Menschen zu überzeugen? Nur, wenn wir diese Fragen mit „Ja“ beantworten können, kommt ein digitales Angebot für uns in Frage.

Was sind dabei die größten Herausforderungen und Chancen?

Manfred Müller: Vor allem geht es darum, sich als Unternehmen fortlaufend aktiv

weiterzuentwickeln – mit einem starken Fokus auf den Kunden. So lassen sich innovative Lösungen generieren, die in einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell münden. Digitaler Wandel ist immer auch kultureller Wandel. Hierbei ist entscheidend, wie gut es gelingt, alle Mitarbeiter einzubeziehen, digitales Know-how zu vermitteln und zu fördern. Last but not least ergeben sich aus den digitalen Beratungs- und Serviceangeboten viele neue Möglichkeiten, um mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen.

Wohin geht die Entwicklung im regionalen Banking aus Ihrer Sicht?

Manfred Müller: Ich gehe davon aus, dass sich die persönliche Beratung dahingehend verändern wird, dass sie zunehmend über digitale Medien wie Service-Chats, Short-Messenges oder auch soziale Netzwerke in Kombination mit Co-Browsing oder Video erfolgt. Kunden werden die angebotenen Kommunikationskanäle insgesamt viel breiter nutzen. Beispielsweise könnte sich ein Kunde online informieren, dann eine Frage im Chat stellen, die telefonisch beantwortet wird. Aus dem Telefongespräch ergibt sich eine Terminvereinbarung in der Filiale vor Ort, wo die abschließende Beratung und der Vertragsabschluss erfolgen. Einfache „Standardprodukte“, die kaum Beratung erfordern, werden überwiegend online abgeschlossen – bei Bedarf mit Hilfestellung per Chat oder Telefon. Alltägliche Bankgeschäfte werden mobil erledigt, von dort, wo sich unsere Kunden gerade aufhalten. Ich glaube dennoch nicht, dass wir auf eine völlig digitalisierte Welt zusteuern. Es wird immer den Wunsch nach dem persönlichen Gespräch mit dem Kundenberater geben – auch, wenn sich das Kommunikationsverhalten verändert.

Vielfältige Chancen für Wissensdurstige

Gut ausgebildete und qualifizierte Mitarbeiter sind die Basis für eine erstklassige Genossenschaftliche Beratung. Daher unterstützt die VR Bank Mitarbeiter, die sich über ihre Ausbildung hinaus qualifizieren wollen. Mit berufsbegleitenden Studiengängen haben ausgebildete Bankkaufleute die Möglichkeit, Studium und Beruf unter einen Hut zu bringen. Berufseinsteiger, die gleich nach der Schule einen akademischen Abschluss anstreben, können mit einem dualen Studium berufliche Praxis und Studium optimal miteinander verbinden. Im Interview berichten Benjamin Fischer, Geschäftsstellenleiter Langenfeld, sowie Leon Krämer und Leon Braß, duale Studenten und Auszubildende im dritten Lehrjahr, über ihre Erfahrungen.



*„Mir gefällt die Idee, im dualen Studium betriebswirtschaftliche Theorie und berufliche Praxis miteinander zu verbinden.“
Leon Krämer*

Herr Fischer, Sie haben Ihre berufliche Laufbahn mit der klassischen Ausbildung begonnen, zunächst als Baufinanzierungsberater gearbeitet und leiten heute unsere Filiale in Langenfeld. Parallel absolvieren Sie eine berufsbegleitende Managementausbildung am BankColleg. Warum haben Sie sich für diesen Weg entschieden?

Benjamin Fischer: Ich habe mich für diesen Weg aus zwei Gründen entschieden. Zum einen, weil mir die Struktur dieses Bildungsweges gut gefällt, da die einzelnen Weiterbildungsbausteine logisch aufeinander aufbauen und man dennoch individuell flexibel ist. Und zum anderen, weil ich gerne mehr Führungsverantwortung übernehmen möchte und mich das Studium optimal auf solche Führungs- und Managementaufgaben vorbereitet.

Herr Braß, Herr Krämer, Sie absolvieren ein duales Studium, also parallel zur Bankausbildung einen Bachelor-Studiengang an der ADG Business School. Wie haben Sie von diesem Ausbildungsangebot erfahren – und warum war es interessant für Sie?*

Leon Braß: Erste Infos zum dualen Studium haben wir bei Berufsmessen in der Schule bekommen. Beim „Tag der Ausbildung“ hat die VR Bank mit ihrem Angebot mein Interesse geweckt. Detaillierte Auskünfte gaben auch die Internetseiten der VR Bank und der ADG* Business School. Und nicht zuletzt haben auch die positiven Berichte und Zertifizierungen, wie z.B. das TÜV-Siegel, sowie die guten Übernahmechancen meine Entscheidung beeinflusst.

Leon Krämer: Innerhalb von vier Jahren habe ich als dual Studierender zwei Abschlüsse in der Tasche – einen IHK-Abschluss als Bankkaufmann und einen Hochschulabschluss als Bachelor. Und währenddessen verdiene ich mein eigenes Geld. Das Konzept hat mich gereizt. Außerdem hat mir die Idee gefallen, betriebswirtschaftliche Theorie und berufliche Praxis zu verbinden. Dadurch bin ich nach dem Abschluss nicht nur Theoretiker.

Wie sind Ihre Studiengänge gegliedert und wie läuft das Studium ab?

Benjamin Fischer: Insgesamt besteht das Studium am BankColleg aus drei Bausteinen: Angefangen mit dem Studiengang zum Bankfachwirt, gefolgt vom Bankbetriebswirt, schließt das Managementstudium mit dem diplomierten Bankbetriebswirt BankColleg ab. Das Selbststudium erfolgt in der Freizeit, die Präsenzveranstaltungen finden an Wochenenden statt. Die Dauer beträgt insgesamt 36 Monate, wobei man nach jedem Baustein einen anerkannten Abschluss in der Hand hat und dann flexibel entscheiden kann, ob man direkt weiter studiert oder eine Pause einlegt.

Leon Braß: Das duale Studium zum Bachelor of Arts besteht aus der Ausbildung zum Bank-

kaufmann, einem betriebswirtschaftlichen Grundstudium und einer anschließenden Spezialisierung. Insgesamt vier Jahre, davon sechs Studiensemester, die sich mit Praxisphasen in der Bank abwechseln. Das Selbststudium erfolgt online, dazu kommen Aufgaben und die Fachbuchlektüre. Die Vertiefung des Wissens findet an insgesamt 48 Präsenztagen in Vorlesungen, Fallstudien und Gruppenarbeiten an der ADG* Business School in Montabaur statt. In der vorlesungsfreien Zeit erfolgt die betriebliche Ausbildung, in der man unter anderem alle wichtigen Bankbereiche durchläuft. Nach vier Jahren hat man den Bachelor of Arts im Bereich Business Administration, eine Ausbildung zum Bankkaufmann sowie zahlreiche Praxiserfahrungen gesammelt und ist topfit für den Arbeitsalltag.

Welche Erwartungen hatten Sie – und wurden Ihre Erwartungen bisher erfüllt?

Benjamin Fischer: Aufbauend auf dem eher operativ angelegten Wissen der Studiengänge Bankfachwirt und Bankbetriebswirt ist jetzt mein Ziel, das Verständnis für die strategischen Themen des Bankwesens zu erweitern. Zudem möchte ich Qualifikationen erwerben, die mich dazu befähigen, zukunftsfähige Lösungen für die künftigen Herausforderungen der Genossenschaftsbanken zu entwickeln. Ich kann sagen, dass das berufsbegleitende Studium für mich genau der richtige Weg ist.

Leon Krämer: Ich habe erwartet, dass ich in der Theorie erlerntes Wissen praktisch anwenden und vertiefen kann. Außerdem hatte ich den Wunsch nach Erweiterung meines betriebswirtschaftlichen Horizonts und einem Erfahrungsaustausch. Last but not least bin ich natürlich davon ausgegangen, dass das Lerntempo anspruchsvoll und das Studium zeitlich eng getaktet sein wird. Dem ist auch so. Dafür profitieren wir von einem optimalen Lernumfeld und erstklassigen Dozenten. Meine Erwartungen wurden definitiv erfüllt.

Wie sieht die Unterstützung seitens der VR Bank aus?

Benjamin Fischer: Als Arbeitgeber weiß die VR Bank die Eigeninitiative ihrer Mitarbeiter zu schätzen und fördert die Ausbildung von Fach- und Führungskräften. Beispielweise beteiligt sich die VR Bank an den Kosten des Studiums. Für Prüfungen oder Vorlesungen werde ich freigestellt und kann meine Arbeitszeit flexibel einteilen.

Leon Braß: Wir erfahren ebenfalls eine erstklassige Unterstützung: Die VR Bank übernimmt nämlich nicht nur die Kosten des Studiums und stellt uns für Prüfungen oder Blockveranstaltungen frei, sondern steht auch

bei Fragen oder Problemen mit Rat und Tat zur Seite. Zudem bietet man uns die Gelegenheit, Fragen und Studieninhalte mit Fach- und Führungskräften aus der Bank zu besprechen und so von einem enormen Wissenstransfer zu profitieren.

Haben Sie Tipps für junge Menschen, die neben dem Beruf oder der Ausbildung studieren möchten?

Benjamin Fischer: Ich kann dazu nur ermutigen. Durch die Zusatzqualifikation eignet man sich nicht nur relevante betriebswirtschaftliche Fachkenntnisse und Schlüsselkompetenzen an und entwickelt seine Persönlichkeit, sondern verbessert zugleich seinen „Marktwert“ im eigenen Unternehmen. Studienaspiranten rate ich, sich mit Menschen zu unterhalten, die bereits auf eigene Erfahrungen zurückgreifen können. Zudem empfehle ich, sich mit seinen eigenen Zukunftsplänen und Wünschen kritisch auseinanderzusetzen. Aus welchen Gründen wähle ich einen Bildungsweg? Wo möchte ich beruflich hin? Geht es darum, sich rein fachlich weiterzubilden oder strebe ich eine Führungsposition an? Welcher Lerntyp bin ich und passt diese Studienvariante zu mir?

Leon Krämer: Das Wichtigste ist die Begeisterung für finanzwirtschaftliche Zusammenhänge und dass man gut mit Menschen umgehen kann. Beim Weg des dualen Studiums sollte man auf keinen Fall das straffe Pensum mit Theorie- und Praxisphasen und die zeitliche Belastung unterschätzen. Wer ehrgeizig, strukturiert und wissbegierig ist, der besitzt sehr gute Voraussetzungen für diesen spannenden und abwechslungsreichen Berufseinstieg.



*„Als Arbeitgeber weiß die VR Bank die Eigeninitiative ihrer Mitarbeiter zu schätzen und fördert die Ausbildung von Fach- und Führungskräften.“
Benjamin Fischer*

„Wir wollen die Grenzen zwischen den Generationen überwinden.“

Wenn im November dieses Jahres die Oper „Der Zaubertrank“ im Forum Leverkusen uraufgeführt wird, stehen 35 Kinder und 60 erwachsene Akteure aller Altersklassen gemeinsam auf der Bühne. Initiator des Projekts ist die Stiftung BachChor Leverkusen, der gemeinsam mit drei weiteren Chören eine Geschichte über Gemeinschaft, Freundschaft und Vorurteile musikalisch erzählt wird. Michael Porr, Leiter des BachChors, zeichnet für die Kompositionen verantwortlich und erklärt im Interview, wie das Stück Jung und Alt zusammenführen soll.

Herr Porr, woher kam die Idee, die Oper als Mehrgenerationenprojekt umzusetzen?

Michael Porr: In meiner Kantorei leite ich verschiedene Chöre. Diese Chöre setzen sich aus Sängerinnen und Sängern jeden Alters zusammen und treten jeweils für sich mit den verschiedenen Stücken und Inszenierungen auf – aber immer getrennt. Da lag es nahe, dass man die sangeslustigen Völker einmal zusammenführt. Das Problem ist, dass es keine Stücke gibt, bei denen Erwachsene und Kinder gemeinsam singen. Da mussten wir halt ein Stück schreiben.

Welche Geschichte erzählt „Der Zaubertrank“?

Michael Porr: Das Stück ist eine Parabel. Eine Dorfgemeinschaft wird durch die schwere Erkrankung des Dorfvorstehers bedroht. Zu seiner Heilung wird in der Not die heilmittelkundige Kräuter-Anna herbeigerufen. Doch diese ist eine nicht von allen Dorfbewohnern gut gelittene Person, da sie vor Jahr und Tag bei einem anderen Krankheitsfall unter dem Verdacht der Hexerei stand. Als sie dem kranken Mann nicht helfen kann und sich dessen Zustand verschlechtert, kommen die alten Gerüchte wieder hoch. Doch die Kinder des Dorfes halten zu ihr und gemeinsam schaffen sie es, die Zutaten für den rettenden Kräutertrank zu beschaffen. Da müssen alle zusammenhalten und Vorurteile und Ängste über Bord werfen!

*„Musik ist so ziemlich das Schönste, was man in Gemeinschaft machen kann.“
Michael Porr*



Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Projekt?

Michael Porr: Wir wollen die Grenze zwischen den Generationen überwinden. Aber auch noch eine zweite Grenze, nämlich die der eigenen Kreativität. Denn für viele ist die Verknüpfung von Musik und Theater neu. Alle Projektteilnehmer beschäftigen sich darüber hinaus bei der Erarbeitung von Text und Musik gemeinsam auch mit zentralen Fragen zwischenmenschlichen Zusammenlebens: Was ist das Wesen von Gemeinschaft, Zusammenhalt, Solidarität und Vertrauen? Diese Werte werden im Stück auf eine harte Probe gestellt und damit hinterfragt. Ein weiteres zentrales Ziel des Projektes ist die Förderung der Chormusik. Der BachChor Leverkusen ist über die Grenzen Leverkusens hinaus bekannt. Es ist uns ein besonderes Anliegen, Nachwuchsförderung zu betreiben und die Begeisterung für die Chormusik an die nächste Generation weiterzugeben.

Welche Fähigkeiten wollen Sie den jungen Akteuren mit auf den Weg geben?

Michael Porr: In diesem Projekt lernen die Kinder und Jugendlichen nicht nur das Singen, sondern machen auch erste schauspielerische Schritte – und das auf einer sehr großen Bühne. Da muss man sich aufeinander verlassen können. Das beginnt mit der regelmäßigen Teilnahme an den Proben, das geht weiter beim Aufeinander-Hören im Chor und das endet dabei, dass man sich vor und hinter der Bühne gegenseitig hilft.

Warum sind Ihnen die Themen der Oper so wichtig?

Michael Porr: Musik ist so ziemlich das Schönste, was man in Gemeinschaft machen kann. Oft sind es heute aber andere Dinge, die so etwas wie Verbundenheit schaffen. Und viel zu oft lässt sich statt Gemeinschaft ein Trend zur Vereinzelung feststellen. Da ist es wichtig, vom Gelingen von Gemeinschaft zu erzählen. Gemeinschaft ist eine unglaubliche Quelle für Lebensfreude, aber sie zu schaffen und zu erhalten ist Arbeit. Wenn wir das ein Stück weit vermitteln können, ist das Projekt ein toller Erfolg.

„Kinder brauchen gute Bildungschancen.“

Mehr als 120 Kinder, über 40 Betreuerinnen und Betreuer – das Projekt „Lernen hat Zukunft“ des Ortsverbands Rösraht des Deutschen Kinderschutzbunds ist eine echte Erfolgsgeschichte. 1989 als Hausaufgabenhilfe an Rösrahter Grundschulen gestartet, hat sich die Initiative zu einem vielseitigen Förderangebot entwickelt, das auch an weiterführenden Schulen im Stadtgebiet stattfindet. Carmen Urban, beim Kinderschutzbund zuständig für Buchhaltung und Sponsoring, erläutert, warum es wichtig ist, Kindern die Chance auf eine gute Bildung zu ermöglichen.

Frau Urban, wie ist der Kinderschutzbund Rösraht mit „Lernen hat Zukunft“ gestartet?

Carmen Urban: Vor fast 30 Jahren haben wir unsere ersten Förderangebote an den Grundschulen in Rösraht im Bereich Hausaufgabenhilfe gestartet. Weil der Bedarf da war, haben wir unser Angebot ausgeweitet, bis hin zu Projekten an Förderschulen und weiterführenden Schulen. Alle Angebote von der Sprachförderung über den Lese- und Bastelkreis bis hin zur Fahrradwerkstatt haben wir 2010 unter dem Oberbegriff „Lernen hat Zukunft“ zusammengefasst. Der gemeinsame Nenner aller Projekte ist, dass wir Kindern bessere Bildungschancen ermöglichen.

Welche Kinder wollen Sie mit den Angeboten des Projekts erreichen?

Carmen Urban: Jedes Kind, das bereit ist zu lernen, bekommt die Chance, an unseren Förderangeboten teilzunehmen. Kinder mit Migrationshintergrund oder aus sozial schwachen Familien werden über unsere Spenden und Zuschüsse gefördert. Kinder, deren Eltern in der Lage sind die Nachhilfe zu zahlen, müssen einen Eigenanteil leisten. Damit verhindern wir eine Stigmatisierung einzelner Kinder. Uns ist es besonders wichtig, die Förderung der Kinder so lange anzubieten, bis sie in der Lage sind, die Schule selbstständig zu meistern.

Warum ist es überhaupt wichtig, Schulen bei ihrer Bildungsarbeit zu unterstützen?

Carmen Urban: Das Elternhaus und die Schulen sind in einigen Fällen nicht in der Lage, Kindern die für sie passende Förderung zukommen zu lassen. Es ist aber wichtig, dass alle Kinder die Möglichkeit erhalten, Lernförderung in Anspruch zu nehmen, um das Klassenziel und einen Schulabschluss zu erreichen. Eine gute Schulausbildung ist der Grundstock für ein erfolgreiches Berufsleben.

Welche Erfolge erzielen Sie mit Ihrer Arbeit?

Carmen Urban: Im Grundschulbereich konnten wir in der Vergangenheit oft beobachten, dass die Kinder die Lernförderung sehr gut angenommen haben und später eine weiterführende Schule mit Erfolg besuchen konnten. In unserer „Fahrradwerkstatt“ haben Schüler der ortsansässigen Förderschule die Möglichkeit, das Berufsfeld „rund ums Fahrrad“ in seiner



ganzen Komplexität niederschwellig kennenzulernen. Es gibt Schüler, die später aufgrund dieser Erfahrung, einen Ausbildungsplatz erhalten haben.

Welche Zukunftspläne haben Sie für das für das Projekt?

Carmen Urban: Da wir für die Förderung von Schülern keine entsprechenden Räumlichkeiten haben, finden unsere Angebote oft an den Schulen statt. Unser Wunsch ist es aber, eigene passende Räumlichkeiten in Rösraht zu finden, wo neben den Verwaltungsräumen auch Gruppenräume für unsere Projekte vorhanden sind. Wir könnten dann individuell auf die Bedürfnisse der Kinder und Jugendlichen eingehen und noch flexibler als bisher bildungs- oder familienorientierte Angebote realisieren.



*„Eine gute Schulausbildung ist der Grundstock für ein erfolgreiches Berufsleben.“
Carmen Urban*

*Beim Kinderschutzbund Rösraht zuständig für Buchhaltung und Sponsoring:
Carmen Urban.*

Rückblick: Unser Jahr 2017

2017 war für uns kein Jahr wie jedes andere. Es war ein Jahr der Begegnungen, ein Jahr der Veränderungen und vor allem ein Jahr der Chancen; Chancen, die wir anderen geboten haben, aber auch Chancen, die wir selbst ergriffen haben: Im Juni haben die Vertreterversammlungen der VR Bank und der Volksbank beschlossen, eine gemeinsame, zukunftsfähige und noch stärker mitglieder- und kundenorientierte Genossenschaftsbank für die Region zu schaffen. Anhand einiger Beispiele möchten wir zeigen, wie wir die Nähe zur Region, die Verbundenheit zu den Menschen vor Ort und unsere Rolle als Chancengeber täglich gelebt haben.



01



02



03



04



05

25. Januar

Tag der Ausbildung: Schüler und Eltern blicken hinter die Kulissen der VR Bank und informieren sich über das Berufsbild Bankkauffrau beziehungsweise Bankkaufmann.

01 | 20. Februar

Moderne Räume für modernes Banking: Nach umfassender Modernisierung und Umbau wird die Geschäftsstelle in Forsbach wiedereröffnet.

02 | 9. März

40.000 Euro für soziale Projekte in der Region: Spendenbeiträge der VR Bank unterstützen 47 gemeinnützige Einrichtungen in Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath.

Im April

Vielfältiges und abwechslungsreiches Mitglieder-Mehrwertprogramm: Den besonderen Mehrwert der Mitgliedschaft erlebten wieder zahlreiche Mitglieder der VR Bank, beispielsweise im April bei exklusiven Besichtigungstouren durch den Köln Bonn Airport und die Dokumentationsstätte Regierungsbunker in Ahrweiler oder bei einem Bewerbertraining.

03 | 20. Mai

Über 100 Kinder im Rutschenparadies: Über 100 Kinder erleben mit dem Primax-Club einen spannenden Sommertag im Panoramapark.

04 | 29. Mai

Unterstützung für KiTa-Kinder: VR Bank ermöglicht Trainings zur Gewaltprävention in der Kindertagesstätte Eichenweg in Overath.

05 | 2. Juni

Schüler werden zu Unternehmern: Schüler der Leonardo da Vinci Sekundarschule gründen gemeinsam mit der VR Bank die Schülergenossenschaft „Snacks4U eSG“ in Overath.



06

06 | 9. Juni

Reise nach Südengland: Mit dem Volksbank-Reiseclub erkunden 40 Mitglieder die abwechslungsreiche Landschaft und die kulturellen Höhepunkte Südenglands.

07 | 21. Juni

Einstimmige Beschlüsse: Die Vertreterversammlungen der VR Bank in Bergisch Gladbach und der Volksbank in Leverkusen votieren für den Zusammenschluss der beiden Genossenschaftsbanken.

1. Juli

Blaumann statt Business-Anzug: Im Rahmen des Projekts „Seitenwechsel“ arbeiten Auszubildende der VR Bank für eine Woche in den Betrieben von Firmenkunden in Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath mit.

08 | 1. August

Startschuss für die Karriere: Zwölf Nachwuchsbanker starten mit der Ausbildung bei der VR Bank in ihr Berufsleben.

09 | 26. August

Goldgräberstimmung beim Leichlinger Kindersommer: Unterstützt von den Mitarbeitern der Filiale Leichlingen waschen zahlreiche junge Schatzsucher Gold wie im Wilden Westen.

7. September

Eine Bühne für sportliche Ausdauer und das Ehrenamt: Kreissportbund Rheinisch-Bergischer Kreis und VR Bank ehren in einem festlichen Rahmen Sportabzeichen-Jubilarer und verdiente Übungsleiter.

10 | 16. Oktober

Neuer Bus für Klassenfahrten: Die Schüler und Schülerinnen der Hugo-Kükelhaus Schule Leverkusen freuen sich riesig über die Spende der VR Bank – mit dem neuen Bus können sie zukünftig Klassenfahrten und andere Ausflüge unternehmen.

15. November

Veranstaltung von Frauen für Frauen: Bereits zum neunten Mal diskutieren Kundenberaterinnen der VR Bank mit rund 80 weiblichen Gästen über Fragen der Geldanlage und erleben gemeinsam einen exklusiven Pralinenworkshop.

10. Dezember

Förderung regionaler Künstler: Im Rahmen der Ausstellungsreihe „Ortstermin“ eröffnen Kunstmuseum Villa Zanders und VR Bank die Ausstellung „Zeichen, Worte, Universen“ der Künstlerin Mary Bauermeister.



07



08



09



10

Das Geschäftsjahr 2017

1. Entwicklung der Gesamtwirtschaft

Aufschwung gewinnt an Dynamik

Der bereits seit dem Jahr 2013 andauernde Konjunkturaufschwung in Deutschland schritt 2017 weiter voran und führte erneut zu einem überdurchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Wachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) legte nach ersten amtlichen Schätzungen gegenüber dem Vorjahr um 2,2 % zu und expandierte damit noch etwas stärker als 2016 (+1,9 %).

Konsum weiter zentraler Wachstumsmotor

Haupttreiber des gesamtwirtschaftlichen Wachstums waren 2017 abermals die staatlichen und privaten Konsumausgaben. Angesichts der unvermindert günstigen Arbeitsmarkt- und Lohnentwicklung sowie der nach wie vor lediglich moderaten Teuerung der Verbraucherpreise erhöhten die privaten Haushalte ihre Ausgaben ähnlich deutlich wie 2016 (+1,9 % gegenüber +2,1 %). Befördert wurde der private Verbrauch zudem durch die im Rahmen der Flüchtlingsmigration ausgeweiteten staatlichen Transferzahlungen und die merkliche Anhebung der Altersrenten vom Vorjahr, die erst 2017 voll wirkte.

Außenhandel legt zu

Die Exporte der deutschen Wirtschaft stiegen stärker als im Vorjahr (+4,7 % gegenüber +2,6 %). Maßgeblich hierfür waren unter anderem die Wareneinfuhren in die Partnerländer des Euroraums, die im Zuge der konjunkturellen Festigung des Währungsraums deutlich zunahmen. Die Ausfuhren in die USA wurden dagegen durch die Aufwertung des Euro-Wechselkurses gedämpft und auch das Geschäft mit dem Vereinigten Königreich entwickelte sich angesichts des angekündigten harten EU-Ausstiegs eher schwach.

Investitionen etwas lebhafter

Nach einem eher schwachen Vorjahr nahm das Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen etwas an Fahrt auf (+4,0 % gegenüber +2,2 %). Die globalen Unsicherheiten, die zuvor das Investitionsklima merklich belastet hatten, traten allmählich in den Hintergrund. Zudem machte die zunehmende Kapazitätsauslastung in der Industrie zusätzliche Investitionen notwendig und die Finanzierungsbedingungen für den Unternehmenssektor waren nach wie vor ausgesprochen günstig.

Staat mit Rekordüberschuss

Der öffentliche Gesamthaushalt erzielte 2017 das vierte Jahr in Folge einen Finanzierungsüberschuss. Zwar kam es aufgrund der expansiv ausgerichteten Finanzpolitik und der vom Bundesverfassungsgericht verlangten Rückzahlung der Kernbrennstoffsteuer zu erheblichen Haushaltsbelastungen. Diese Belastungen

konnten jedoch durch weiterhin kräftig sprudelnde Steuer- und Beitragseinnahmen sowie Einsparungen bei den Zinsausgaben mehr als ausgeglichen werden. Der Schuldenstand des Staates verminderte sich in Relation zum BIP von 68,1 % in 2016 auf rund 65,0 %.

Beschäftigungsaufbau hält an

Am Arbeitsmarkt setzten sich die günstigen Trends der Vorjahre fort. Die Anzahl der erwerbstätigen Menschen mit inländischem Arbeitsort stieg im Vorjahresvergleich um 653.000 auf rund 44,3 Millionen. Die Arbeitslosenquote nahm im Vorjahresvergleich um 0,4 Prozentpunkte auf 5,7 % ab und befand sich damit auf dem niedrigsten Stand seit der Wiedervereinigung.

Inflationsrate bleibt unter 2 %

Die Verbraucherpreise erfuhren 2017 von der Tendenz her zunächst eine Berg- und dann eine Talfahrt. Zu Jahresbeginn stieg die Inflationsrate zeitweise um über 2,0 %. Ab dem Frühsommer sorgten dann aber Faktoren wie die Aufwertung des Euro-Wechselkurses gegenüber dem US-Dollar und die zeitweise abnehmenden Ölpreise für einen Rückgang der Inflationsrate. Im Jahresdurchschnitt legten die Verbraucherpreise um 1,8 % zu, nachdem sie 2016 um 0,5 % gestiegen waren.

Industrie nimmt an Fahrt auf

Im verarbeitenden Gewerbe beschleunigte sich die Konjunkturdynamik etwas. Gemäß den derzeit vorliegenden Angaben des Statistischen Bundesamtes konnte die Industrie ihre preisbereinigte Bruttowertschöpfung um 3,0 % erhöhen und damit den Zuwachs vom Vorjahr (+2,1 %) übertreffen.

Hohe Auslastung im Baugewerbe

Die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe nahm preisbereinigt mit einer Veränderungsrate von 2,1 % ähnlich stark zu wie 2016 (+1,9 %). Allerdings hätte das Wachstum noch deutlicher ausfallen können, wenn die allgemeine Auslastung nicht schon so hoch gewesen wäre.

Solide Geschäfte im Handwerk

Auch im Handwerk hielt der Aufschwung an. Den bislang verfügbaren Daten der amtlichen Handwerksberichterstattung zufolge setzte sich das merkliche Umsatzwachstum unvermindert fort. Nach einem Anstieg um 3,3 % im Jahr 2016 erhöhte sich der Gesamtumsatz in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum um 3,6 %.

Einzelhandel weiterhin auf Wachstumskurs

Vor dem Hintergrund des nach wie vor günstigen Konsumklimas konnte der Einzelhandel 2017 erfolgreich an die positive Entwicklung der Vorjahre anknüpfen. Nach aktuellem

Datenstand nahm der Gesamtumsatz der Einzelhandelsunternehmen preisbereinigt um 2,4 % zu. 2016 war er in ähnlicher Größenordnung (+2,5 %) gestiegen.

Höhere Wertschöpfung im Dienstleistungssektor

Das Wachstum des Dienstleistungssektors hat sich geringfügig beschleunigt. Gemäß den aktuellen Angaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist die preisbereinigte Bruttowertschöpfung des Wirtschaftsbereichs um 2,2 % gestiegen. 2016 hatte sie um 1,9 % zugelegt. Innerhalb des tertiären Sektors wiesen die Bereiche Information und Kommunikation (+3,9 %), Handel, Verkehr und Gastgewerbe (+2,9 %) sowie Unternehmensdienstleister (+2,6 %) die höchsten Zuwachsraten auf.

2. Entwicklung der Finanzmärkte

Nachhaltig positive Stimmung

Nach Jahren politischer wie auch wirtschaftlicher Unsicherheit besserte sich 2017 die Stimmung an den Finanzmärkten nachhaltig. Grund hierfür war in erster Linie die Rückkehr eines robusten Wirtschaftswachstums sowohl im Euroraum als auch in den USA. Für die wachsende Zuversicht sorgte dabei vor allem das Wachstum im Euroraum. 2017 expandierten nicht nur die Volkswirtschaften der Kern- sondern auch der Peripherie-Staaten des Währungsraumes. Die Verunsicherung an den Finanzmärkten im Zuge der Trump-Präsidentschaft, der schwierig verlaufenden Brexit-Verhandlungen, der Konflikte im Nahen Osten und der angespannten Lage zwischen Nordkorea und seinen Nachbarstaaten hielten sich demgegenüber in Grenzen. Zum Ende des Jahres sorgte die rasante Aufwertung der Digitalwährung Bitcoin und anderer Kryptowährungen für Aufsehen. Binnen Jahresfrist vervielfachte sich der Bitcoin-Kurs von 998 auf 14.156 US-Dollar je Bitcoin. Treiber dieser Entwicklung dürften Spekulationen auf weitere Kurssteigerungen gewesen sein.

Aggressivität der ultra-lockeren Geldpolitik der EZB geht leicht zurück

Die Europäische Zentralbank EZB hat in 2017 an ihrem extrem expansiven Kurs festgehalten. Die europäischen Notenbanker beließen die Leitzinsen für den Euroraum unverändert auf deren historisch niedrigen Niveaus. So blieb der EZB-Hauptrefinanzierungssatz für die Finanzinstitute des Euroraumes bei 0,0 % und der Einlagensatz mit -0,4 % im negativen Bereich. Darüber hinaus setzte die EZB ihr Anleiheaufkaufprogramm fort.

Fortschreitende Normalisierung der US-Geldpolitik

Die US-amerikanische Zentralbank Fed hat 2017 die zinspolitische Wende weiter vorangetrieben. Im Laufe des Jahres erhöhten die

Notenbanker den Zielkorridor für den US-Leitzins sukzessive in drei Schritten um jeweils 0,25 Prozentpunkte auf 1,25 % bis 1,5 %. Zudem reduzierte die US-Notenbank ab Oktober die Summe der reinvestierten Rückflüsse aus den Aufkaufprogrammen um 10 Mrd. US-Dollar pro Monat.

Bundesanleiherenditen legen zu

Die Renditen von Bundesanleihen sind im vergangenen Jahr moderat gestiegen. Auf Jahressicht stieg die Rendite zehnjähriger Bundeswertpapiere um 22 Basispunkte auf 0,42 %. Die Renditen zwei- und fünfjähriger Bundesanleihen stiegen ähnlich stark, allerdings blieben ihre Renditen mit -0,63 % und -0,20 % zum Jahresultimo im negativen Bereich. Ausschlaggebend für das Renditeplus bei Bundesanleihen waren Anpassungen der geldpolitischen Erwartungen im Zuge des konjunkturellen Aufschwunges im Euroraum.

Aufschwung im Währungsraum stützt Euro

Der Euro hat 2017 deutlich aufgewertet. Gegenüber dem Greenback notierte der Euro-Dollar Kurs zum Jahresultimo bei 1,19 US-Dollar. Das waren 14 US-Cent mehr als Ende 2016. Der Anstieg des Euro gegenüber dem US-Dollar vollzog sich vor allem im zweiten und dritten Quartal 2017. Die europäische Gemeinschaftswährung profitierte vom robusten konjunkturellen Aufschwung und den veränderten geldpolitischen Erwartungen im Währungsraum.

DAX auf neuem Allzeithoch

Für die Aktienmärkte war 2017 ein gutes Jahr. Ab April stieg der Deutsche Aktienindex (DAX) innerhalb weniger Wochen um rund 1.000 Punkte auf knapp 13.000 Zähler. Im Sommer gab der deutsche Leitindex fast seine gesamten Kursgewinne wieder ab. Grund hierfür war zum einen der erstarkende Euro, zum anderen die Krise in der Automobilindustrie im Zuge des Diesel-Skandals. Erst im Herbst erreichte der DAX wieder die 13.000-Punkte-Marke. Sein Jahreshoch von 13.478 Zählern markierte der DAX am 3. November und beendete das Jahr mit 12.918 Punkten und einem Jahresplus von 12,5 %.

3. Geschäftsverlauf der VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen

Vertreterversammlungen votieren für Verschmelzung

„Traditionen bewahren und die Zukunft gestalten. Gemeinsam wollen wir eine zukunftsfähige, noch stärker mitglieder- und kundenorientierte Genossenschaftsbank in der und für die Region schaffen.“ Mit dieser Aussage wurden unsere Vertreter im Mai 2017 über die Aufnahme von Gesprächen bezüglich einer Verschmelzung der VR Bank eG Bergisch Gladbach mit der Volksbank Rhein-Wupper eG informiert. Auf der Grundlage eines übereinstimmenden Beschlusses von Aufsichtsrat und Vorstand wurde den Vertreterversammlungen

die Zustimmung zu einer Verschmelzung der beiden Institute rückwirkend zum 01. Januar 2017 vorgeschlagen. Nach den positiven Beschlussfassungen der beiden Vertreterversammlungen am 19. und 20. Juni 2017 wurden die VR Bank eG Bergisch Gladbach und die Volksbank Rhein-Wupper eG mit Wirkung zum 01. Januar 2017 zur VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen verschmolzen. Die in diesem Jahresbericht angegebenen Vorjahreszahlen stellen zusammengefasste Werte der VR Bank eG Bergisch Gladbach und der Volksbank Rhein-Wupper eG dar.

Wachstum in allen Geschäftsbereichen

Die Geschäftsentwicklung verlief 2017 sehr zufriedenstellend. Die Wachstumsziele im Kundengeschäft wurden übertroffen. Die VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen (VR Bank) ist hervorragend aufgestellt und wirtschaftlich kerngesund.

Die Bilanzsumme der VR Bank erhöhte sich um 34,1 Mio. EUR auf 1.949,2 Mio. EUR. Ursächlich für diese Entwicklung war vor allem das Kundengeschäft. Unter Berücksichtigung der innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken vermittelten Kundengelder bzw. Kundenkredite konnte das Kundengesamtvolumen um 263,8 Mio. EUR (6,2 %) auf 4.529,7 Mio. EUR gesteigert werden.

Die Zahlen zeigen, dass die fusionierte Bank den Wachstumskurs beider Vorgängerinstitute weiter fortsetzen konnte – trotz unverändert anspruchsvoller Rahmenbedingungen mit niedrigen Zinsen und einem intensiven Wettbewerb. Sehr erfreulich ist auch die steigende Zahl der Genossenschaftsmitglieder im Jahr 2017.

Wachstumstreiber Kreditgeschäft

Die VR Bank hat ihre Verantwortung als regionaler Kreditversorger 2017 erneut bewusst wahrgenommen. Folgerichtig erwies sich das Kreditgeschäft einmal mehr als Wachstumstreiber. Die Kundenforderungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 74,5 Mio. EUR, wodurch das angestrebte Wachstumsziel von 5,0 % übertroffen wurde. Die Wertpapieranlagen blieben im Einklang mit der Planung weitgehend konstant. Die Bankguthaben konnten wie geplant abgebaut werden.

Kreditwachstum	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR	+/- in %
bilanzwirksames Kundenkredit- volumen	1.290.326	1.215.804	6,1
vermitteltes Kredit- volumen (inklusive Treuhandkredite)	608.618	554.829	9,7
Gesamtkreditvolu- men inkl. Verbund- vermittlungen	1.898.944	1.770.633	7,2

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Einlagenwachstum trotz Niedrigzins

Trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase ist die VR Bank auch nach der Verschmelzung für die Menschen in der Region eine Top-Adresse für die Geldanlage. Beleg dafür ist das Wachstum der Kundeneinlagen. So stiegen die Kundengelder um 43,7 Mio. EUR bzw. 3,1 % gegenüber dem Vorjahr. Mit dem Ergebnis wurde das geplante Wachstum von 2,7 % leicht überschritten. Im Berichtsjahr konnte eine weitere Umschichtung von fälligen langfristigen Einlagen und verbrieften Verbindlichkeiten zu Gunsten kurzfristiger Sichteinlagen beobachtet werden. Die Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten reduzierten sich im Berichtszeitraum leicht.

Einlagen- entwicklung	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR	+/- in %
Spareinlagen	421.733	431.671	-2,3
Termineinlagen	38.343	46.136	-16,9
Sichteinlagen	1.009.954	948.466	6,5
Inhaberschuld- verschreibungen	93.490	111.668	-16,3
Bilanzwirksames Kundeneinlagen- volumen	1.563.520	1.537.941	1,7
Im Verbund vermitteltes Einlagen- volumen	1.067.277	957.336	11,5
Gesamteinlagen von Kunden inkl. Verbundvermitt- lungen	2.630.797	2.495.277	5,4

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Außerbilanzielles Geschäft

Der überwiegende Teil unserer außerbilanziellen Geschäfte besteht aus der Übernahme von Bürgschaften und Gewährleistungen für unsere Kunden. Ihr Bestand verringerte sich von 21,4 Mio. EUR im Vorjahr auf 20,7 Mio. EUR im Jahr 2017.

Stabiles Dienstleistungs- bzw. Provisionsgeschäft

Beim Dienstleistungs- und Provisionsgeschäft standen die Vermittlung von langfristigen Darlehen für Immobilienfinanzierungen innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, die Vermittlung von Versicherungs- und Bausparverträgen für Privatkunden sowie das Wertpapiergeschäft und der Zahlungsverkehr im Vordergrund unserer Geschäftstätigkeit. Die erreichten Ergebnisse entsprachen unseren Erwartungen, wobei wir angesichts der guten Wachstumsrate unseres bilanziellen Kreditgeschäftes insbesondere mit den erreichten Volumina im Bereich der vermittelten Hypothekendarlehen zufrieden sind.

Mitgliederzahl erneut gestiegen

Im vergangenen Geschäftsjahr kam die fusionierte VR Bank ihrem Ziel, langfristig jeden aktiven Kunden auch zum Genossenschaftsmitglied zu machen, wieder ein Stück näher. So stieg die Zahl der Mitglieder um 444 Kunden auf 46.143 (Vorjahr: 45.699). Knapp die Hälfte der Kunden der Bank (31.12.2017: 94.492) ist zugleich auch Mitglied. Gründe für den erneuten Anstieg sind zum einen die gelebte

genossenschaftliche Philosophie des Mitbestimmens und Mitgewinnens sowie das attraktive Mitglieder-Mehrwertprogramm mit exklusiven Angeboten für Kunden jeden Alters.

Mitarbeiter als wichtiger Erfolgsfaktor

Am Jahresende waren insgesamt 402 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer (Vorjahr: 398) bei der VR Bank beschäftigt, davon 116 Personen (Vorjahr: 105) in Teilzeit, was einer Quote von ca. 28,9 % entspricht. Wie schon in den vergangenen Jahren genießt die Ausbildung zur Bankkauffrau bzw. zum Bankkaufmann einen hohen Stellenwert in unserem Hause. Mit 40 Auszubildenden, die ihre Ausbildung in 2,5 bzw. 3 Jahren absolvieren, liegt unsere Ausbildungsquote weiter stabil bei 9,5 % und damit über dem Branchenschnitt. Ohne Berücksichtigung der Zeiten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ein berufsbegleitendes Studium absolvieren, haben sich unsere Mitarbeiter an insgesamt 612 Seminartagen mittels interner als auch externer Schulungen weitergebildet. Die Personalentwicklung spielt bei uns auch künftig eine zentrale Rolle, denn als Genossenschaftsbank wissen wir, dass unser Erfolg maßgeblich von der Qualifikation und dem Engagement unsere Mitarbeiter abhängt. Aus diesem Grund fordern und fördern wir unsere Mitarbeiter in allen Bereichen.

Solide Vermögenslage

Angemessene Eigenmittel, auch als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen, bilden neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer soliden Geschäftspolitik. Die vorgegebenen Anforderungen der Capital Requirements Regulation (CRR) und des Kreditwesengesetzes (KWG) wurden von uns im Geschäftsjahr 2017 stets mit Spielraum eingehalten. Unter Berücksichtigung einer vom Vorstand und Aufsichtsrat zur kontinuierlichen Stärkung des Eigenkapitals beschlossenen Vorwegzuweisung von 1,6 Mio. EUR zu den Ergebnisrücklagen, die noch der Zustimmung der Vertreterversammlung bedarf, beträgt unser Kernkapital 165,3 Mio. EUR; das sind 8,5 % der Bilanzsumme. Nach unserer Unternehmensplanung ist von einer Einhaltung der Kapitalquoten bei dem erwarteten Geschäftsvolumenzuwachs sowie durch die geplanten Rücklagenzuführungen und die vorgesehene Einwerbung von Geschäftsguthaben auch zukünftig auszugehen. Die durch die Vertreterversammlung festgesetzten Kredithöchstgrenzen für die einzelnen Kreditnehmer sowie sämtliche Kreditgrenzen des KWG bzw. der CRR wurden während des gesamten Berichtszeitraumes eingehalten.

Kapital- ausstattung	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR	+/- in %
Fonds für allge- meine Bankrisiken	73.100	64.800	12,8
Gezeichnetes Kapital	21.496	21.612	-0,5
Rücklagen	81.423	77.257	5,4
Bilanzgewinn	4.067	3.924	3,6
Bilanzielles Eigenkapital	180.086	167.593	7,5

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Umfassender Schutz der Kundeneinlagen

Zur Erfüllung von § 1 Einlagensicherungs-gesetz in Verbindung mit § 1 Abs. 3d Satz 1 Kreditwesengesetz gehört die Bank der BVR Institutssicherung (BVR-ISG-Sicherungs-system) an. Das BVR-ISG-Sicherungs-system ist eine Einrichtung der BVR Institutssicherung GmbH, Berlin (BVR-ISG), die als amtlich anerkanntes Einlagensicherungs-system gilt. Daneben ist unsere Genossenschaft der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (BVR-SE) angeschlossen, die aus dem Garantiefonds und dem Garantieverbund besteht. Die BVR-SE ist als zusätzlicher, genossenschaftlicher Schutz parallel zum BVR-ISG-Sicherungs-system tätig. Somit genießen unsere Kunden einen weit über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehenden Schutz ihrer Einlagen.

Erfreuliche Ertragsentwicklung

Die Ertragslage entwickelte sich insgesamt erfreulich. Der Zinsüberschuss ging nur leicht auf 39,8 Mio. EUR zurück. Der Provisionsüberschuss erhöhte sich auf 17,4 Mio. EUR, während die Personalaufwendungen um 0,3 Mio. EUR zurückgingen. Die Verwaltungsaufwendungen stiegen um 0,4 Mio. EUR.

Die Aufwands-Ertrags-Relation (Cost-Income-Ratio) betrug im Geschäftsjahr 64,6 % (Vorjahr übernehmende Bank: 65,3 %) und lag damit besser als der strategische Zielwert von 65,0 %. Bei einem positiven Bewertungsergebnis hat sich der Überschuss der normalen Geschäftstätigkeit um 2,6 Mio. EUR auf 21,1 Mio. EUR erhöht. Unter Berücksichtigung des Steueraufwandes und der Einstellung in den Fonds für allgemeine Bankrisiken verbleibt ein gegenüber dem Vorjahr leicht verbesserter Jahresüberschuss.

Neben dem Jahresüberschuss ist das Betriebsergebnis vor Bewertung eine wichtige interne Steuerungsgröße unserer Bank. Es ermittelt sich aus dem Jahresüberschuss zuzüglich des Steueraufwandes und des Bewertungsergebnisses sowie bereinigt um wesentliche periodenfremde Erfolgsposten bzw. Einmaleffekte/Sondereinflüsse. Das Betriebsergebnis vor Bewertung erhöhte sich 2017 um 2,4 Mio. EUR auf 21,0 Mio. EUR deutlich. In Relation zur leicht gestiegenen durchschnittlichen Bilanzsumme nahm es mit 1,05 % im Vergleich zum Vorjahr (0,96 %) ebenfalls zu. In dem Betriebsergebnis vor Bewertung sind Erträge bzw. Aufwendungen in Höhe von 2,3 Mio. EUR bzw. 3,0 Mio. EUR aus Sonder- und Einmaleffekten nicht enthalten. Die Kapitalrendite (Jahresüberschuss nach Steuern/ Bilanzsumme) betrug im Geschäftsjahr 0,29 % (Vorjahr 0,29 %).

Ergebnis- entwicklung	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR	+/- in %
Personalaufwand	24.138	24.352	-0,9
Sachaufwand	12.075	11.701	3,2
Allgemeiner Verwaltungs- aufwand	36.213	36.053	0,4

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Gewinnverwendung 2017

Für das abgelaufene Geschäftsjahr weisen wir in der Bilanz einen Jahresüberschuss von 5.653.649,48 EUR aus. Unter Berücksichtigung eines Gewinnvortrages von 8.905,91 EUR sowie der mit 1.596.000,00 EUR ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen schlägt der Vorstand – in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat – der Vertreterversammlung folgende Gewinnverwendung vor:

Gewinnverwendung	2017 EUR	2016 ¹⁾ EUR
5 % Dividende auf Geschäftsguthaben	1.061.135,24	1.071.050,40
2 % Bonusdividende	424.452,42	274.280,66
Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage	880.000,00	660.000,00
Zuweisung zu anderen Ergebnisrücklagen	1.700.000,00	1.910.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	967,73	8.905,91
Bilanzgewinn	4.066.555,39	3.924.236,97

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Kurzbilanz

Aktiva	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR
Barreserve	28.630	29.723
Schuldtitle und Wechsel	0	0
Forderungen an Kreditinstitute	188.553	228.826
Forderungen an Kunden	1.290.326	1.215.804
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	298.759	309.771
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	51.241	40.007
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	45.666	45.686
Anteile an verbundenen Unternehmen	129	129
Treuhandvermögen	15.654	18.590
Immaterielle Anlagewerte	65	47
Sachanlagen	24.672	20.575
Sonstige Vermögensgegenstände	4.810	5.172
Rechnungsabgrenzungsposten	212	257
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	455	480
Summe der Aktiva	1.949.172	1.915.067

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Passiva	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	171.882	172.755
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	1.470.030	1.426.272
Verbriefte Verbindlichkeiten	93.490	111.668
Treuhandverbindlichkeiten	15.654	18.590
Sonstige Verbindlichkeiten	2.298	2.454
Rechnungsabgrenzungsposten	455	694
Rückstellungen	15.277	15.041
Nachrangige Verbindlichkeiten	0	0
Genussrechtskapital	0	0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	73.100	64.800
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	21.496	21.612
Ergebnisrücklagen	81.423	77.257
Bilanzgewinn	4.067	3.924
Summe der Passiva	1.949.172	1.915.067
Eventualverbindlichkeiten	20.719	21.351
Unwiderrufliche Kreditzusagen	74.717	72.334

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Der formulargebundene Jahresabschluss und der Lagebericht liegen zur Einsichtnahme in unseren Geschäftsräumen vor. Das Original des Jahresabschlusses wurde vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V., Düsseldorf, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Nach Feststellung des Jahresabschlusses durch die Vertreterversammlung wird die gesetzlich vorgeschriebene Offenlegung im Bundesanzeiger vorgenommen.

Ergebnisrechnung	2017 TEUR	2016 ¹⁾ TEUR
Zinserträge aus:		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	42.669	44.212
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	3.396	4.256
Zinsaufwendungen	-8.989	-9.103
Laufende Erträge aus:		
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	1.191	924
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	1.020	810
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	551	49
Provisionserträge	19.907	18.169
Provisionsaufwendungen	-2.483	-2.379
Sonstige betriebliche Erträge	2.280	1.918
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand	-24.138	-24.352
b) andere Verwaltungsaufwendungen	-12.075	-11.701
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	-1.993	-1.848
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-805	-1.252
Risikoergebnis aus Wertpapier- und Kreditgeschäft sowie Beteiligungen	580	-1.206
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	-2
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	21.111	18.495
Außerordentliche Erträge	0	7.007
Außerordentliche Aufwendungen Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-7.057	-6.430
Gewinnunabhängige Steuern	-100	-74
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	-8.300	-13.350
Jahresüberschuss	5.654	5.520
Gewinnvortrag Vorjahr	9	4
Einstellungen in Ergebnisrücklagen	-1.596	-1.600
Bilanzgewinn	4.067	3.924

1) zusammengefasste Vorjahreszahlen der Bank und der durch Verschmelzung übernommenen Volksbank Rhein-Wupper eG

Zusammenfassung und Ausblick

Mit dem Geschäftsergebnis 2017 sind wir sehr zufrieden. Mit zahlreichen Projekten im Zuge der Verschmelzung sind wir gut vorangekommen, die Geschäfte unserer Bank haben sich günstig entwickelt und die Erwartungen wurden übertroffen. Das sind sehr gute Voraussetzungen, um die Chancen, die sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld ergeben, zu ergreifen. Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Berichtszeitraums eingetreten sind, haben sich nicht ergeben.

Auf Basis der zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts zur Verfügung stehenden Informationen gehen wir von einem Wachstum im Kundenkreditgeschäft in Höhe von ca. 4,9 % in den Jahren 2018 und 2019 aus, dies insbesondere vor dem Hintergrund einer weiter verbesserten Marktausschöpfung im Firmen- und Privatkundengeschäft. Im Einlagengeschäft erwarten wir für 2018 ein Wachstum von 0,6 %. Für 2019 gehen wir von einem

Wachstum von 1,5 % aus. Dabei haben wir unterstellt, dass bilanzielle Einlagen im Hinblick auf die extreme Niedrigzinspolitik der EZB vermehrt in Investmentfonds und Wertpapieren angelegt werden.

Auf der Grundlage unserer Zinsprognose, die von einem leicht steigenden Zinsniveau ausgeht sowie unter Berücksichtigung unserer dargestellten Erwartungen zum voraussichtlichen Geschäftsverlauf im Kredit- und Einlagengeschäft, rechnen wir für 2018 mit einem leicht verbesserten Zinsergebnis von 40,9 Mio. EUR. Insgesamt erwarten wir, dass sich unsere Geschäfte zufriedenstellend entwickeln werden. Wir rechnen mit einer angemessenen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Dabei werden uns die Themen Niedrigzinsphase, Regulatorik, Digitalisierung und Demografie auch künftig begleiten. Unsere Ziele für 2018 lauten: Die Potenziale für das Kundengeschäft im vereinten Geschäftsgebiet weiter ausschöpfen und den zunehmenden Anforderungen unserer Kunden in der digitalen Welt Rechnung tragen. So werden wir in Zukunft verstärkt in Standorte und Technologie investieren und auch unsere Onlineaktivitäten kontinuierlich ausbauen.

Bei allen Veränderungen bleiben wir der genossenschaftlichen Idee und unserer Herkunft verpflichtet: Die VR Bank bleibt der zuverlässige und vertrauensvolle Finanzpartner in der Region und für die Menschen in der Region.

Wir sind zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, mit persönlicher, kompetenter Beratung, erstklassigem Service, regionalem Engagement und mit unseren qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die gesteckten Ziele auch im Jahr 2018 zu erreichen.

Unseren Mitgliedern, Kunden, Mitarbeitern und Partnern innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe danken wir für ihr Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Darüber hinaus danken wir unserem Aufsichtsrat für die jederzeit vertrauens- und verantwortungsvolle Zusammenarbeit.

Bergisch Gladbach,
im Mai 2018

Der Vorstand


Lothar
Uedelhoven


Thomas
Büscher


Hans-Jörg
Schaefer


Alexander
Litz

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017 der VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und traf die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse; dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Die jährliche Strategiesitzung war im Januar anberaumt. Der Aufsichtsrat befasste sich auch mit dem Risikomanagement der Bank und konnte sich davon überzeugen, dass neue und bestehende Risiken adäquat identifiziert und dokumentiert sowie angemessen bewertet werden. Die insgesamt unkritische Gesamteinschätzung der Geschäftsrisiken und der Risikolage konnte erneut bestätigt werden. Darüber hinaus konnte sich der Aufsichtsrat von der Angemessenheit der bei der Bank ergriffenen Maßnahmen und eingeführten Prozesse zum Compliance-Management überzeugen.

Der Aufsichtsrat hat in 2017 die Anzahl der Ausschüsse von sechs auf vier reduziert. Die Tätigkeiten in den Ausschüssen stellen neben den gemeinsamen Sitzungen einen wichtigen Bestandteil der Überwachungs- und Kontrollfunktion dar. Im Einzelnen handelt es sich um den Kreditausschuss, den Risiko- und Prüfungsausschuss, den Personalausschuss und den Bauausschuss. Dem Risiko- und Prüfungsausschuss obliegt unter anderem die Überwachung der Abschlussprüfung; insbesondere hinsichtlich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der vom Abschlussprüfer

erbrachten Dienstleistungen. Die Ausschüsse traten im Jahr 2017 zu insgesamt 13 Sitzungen zusammen. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufsichtsrat berichtet worden.

Der Aufsichtsrat verfügt aufgrund seiner Kenntnisse und Erfahrung in seiner Gesamtheit über ausreichende Branchen- und Sachkenntnisse sowie über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Im Rahmen der Selbstbewertung gemäß § 25d Abs. 11 S. 2 Nr. 3 und 4 KWG hat der Aufsichtsrat diese Anforderungen überprüft. Der Aufsichtsrat ist zudem frei von Interessenskonflikten. Die gesetzlichen Anforderungen gemäß § 36 Abs. 4 GenG werden somit erfüllt.

Der vorliegende Jahresabschluss 2017 mit Lagebericht wird vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet. Wir haben uns als Aufsichtsorgan selbst davon überzeugt, dass der Jahresabschluss zutreffend aus der Buchführung und den Inventaren unserer Bank entwickelt worden ist. Den Bericht der gesetzlichen Jahresabschlussprüfung und den Lagebericht haben wir entgegengenommen und kritisch geprüft.

Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrags – entspricht den Vorschriften der Satzung. Ein Prüfungsschwerpunkt wurde durch den Aufsichtsratsvorsitzenden nicht gesetzt. Der Aufsichtsrat hat sich im Rahmen der gemeinsamen Prüfungsschlusssitzung (§ 57 Abs. 4 GenG) mit den Prüfungsfeststellungen bezüglich der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses sowie der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssys-

tems intensiv befasst. Außerdem hat sich der Aufsichtsrat über Besonderheiten und ggf. aufgetretene Unstimmigkeiten im Rahmen der Jahresabschlussprüfung informiert; solche traten nicht auf.

Im Ergebnis hat sich der Aufsichtsrat hinreichend von der ordnungsgemäßen Erstellung und Prüfung des Jahresabschlusses überzeugt und dazu beigetragen, dass die Rechnungslegung ordnungsgemäß ist. Der Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. hat uns gegenüber die Unabhängigkeit der an der Abschlussprüfung beteiligten Mitarbeiter bestätigt.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2017 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des

Jahresüberschusses zu beschließen.

In 2018 scheidet Frau Hildegard Metten, Herr Stephan Michels und Herr Marcus Otto aus dem Aufsichtsrat aus. Die Wiederwahl der ausscheidenden Mitglieder des Aufsichtsrates ist zulässig und wird der Vertreterversammlung vorgeschlagen.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und den Mitarbeitern Dank für die geleistete Arbeit aus.

Bergisch Gladbach,
8. Mai 2018



Dr. Detlef Bergrath
Vorsitzender des Aufsichtsrats

 VR Bank eG
Bergisch Gladbach-Leverkusen





Bergisch Gladbach-Leverkusen

Hauptstraße 186 | 51465 Bergisch Gladbach
Telefon: 02202 126-0 | E-Mail: info@vrbankgl.de