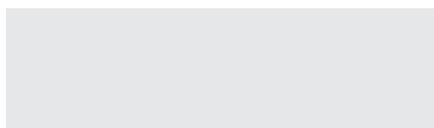




NÄHE

Jahresbericht 2014

 **VR Bank eG**
Bergisch Gladbach





Inhalt

Unsere Mitglieder und Kunden	3
Interview mit dem Vorstand	4
Unsere Geschäftsstellenleiter	6
Firmenkundenporträt	8
Unsere Beratungsphilosophie	10
Unsere Mitglieder	12
Arbeitgeber VR Bank	14
Unser Spendenkonzept	16
Unser Jahr 2014	18
Bericht des Vorstands	20
Bericht des Aufsichtsrats	26
Die VR Bank auf einen Blick	27

Impressum

Herausgeber:
VR Bank eG Bergisch Gladbach
www.vrbankgl.de

Verantwortlich:
Vorstand und Marketing
info@vrbankgl.de

Druck:
Heider Druck GmbH, Bergisch
Gladbach
Auflage: 1.000 Stück (Juni 2015)

Bildnachweise:
I Alex B (www.fotolia.com, S. 2)
I Vierling GmbH
I Olaf Nickel
(www.nickel-photography.com,
S. 4-5 und S. 6-7)
I VR Bank

Gestaltung:
Sebastian Weiler
www.haawei-net.de

 **VR Bank eG**
Bergisch Gladbach



Welche Bedeutung hat Nähe für Sie?

Nähe hat für jeden Menschen eine eigene Bedeutung. Deshalb haben wir unsere Mitglieder und Kunden gefragt, was Nähe aus Ihrer persönlichen Sicht ausmacht.



„Nähe heißt für mich, dass ich mit dem Fahrrad in drei Minuten bei der Bank und im Zentrum von Paffrath bin.“

*Alfred Knaup (74)
aus Bergisch Gladbach-Hand*



„Nähe bedeutet für mich, immer einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort zu haben.“

*Marlene Schumacher (56)
aus Overath*



„Nähe ist die partnerschaftliche Beziehung zwischen Bank und Bäcker.“

*Peter Lob (41)
aus Paffrath*



„Ein über viele Jahre hinweg gewachsenes Vertrauensverhältnis und eine Beratung auf Augenhöhe.“

*Hannelore Lingen (71)
aus Untersteeg*



„Nähe ist für uns gute Beratung. Dafür fahren wir auch gerne ein paar Kilometer mehr.“

*Larissa (24) und
Andreas Utsch (25) aus Kürten*



„Für mich als selbstständigen Handwerker ist Nähe vor allem Kundennähe: Seit knapp drei Jahrzehnten schätzen meine Kunden die gute Beratung und die zuverlässige Umsetzung ihrer Wünsche.“

*Dirk Allenhof (50)
aus Marialinden*



„Die Verbindung zu den Menschen, die mir wichtig sind.“

*Andrea Sindhu (53)
aus Rösrath*

„Die Nähe zu den Menschen zeichnet die VR Bank aus.“

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 zurückblicken. Die Bank verzeichnete ein Wachstum in allen Geschäftsfeldern und konnte ihre Marktposition ausbauen – und das trotz anhaltender Niedrigzinsphase, harten Wettbewerbs und zunehmender Regulierung. Das Erfolgsgeheimnis: eine besondere Nähe zu den Menschen und der Region. Wie die Bank diese Nähe im Alltag lebt und für die Mitglieder und Kunden erlebbar macht, erläutern die Vorstände Lothar Uedelhoven und Thomas Büscher im Interview.

Herr Uedelhoven, Herr Büscher, das Motto der VR Bank lautet „Persönlich. Partnerschaftlich. Nah.“ Was bedeutet Nähe für Sie persönlich?

Thomas Büscher: Nähe hat für mich eine zwischenmenschliche und eine räumliche Bedeutung, die beide miteinander zu tun haben. Einmal heißt Nähe für mich, dass ich Dinge in meiner unmittelbaren Umgebung

erledigen kann. Wenn mein Fahrrad kaputt ist, möchte ich es unkompliziert und zuverlässig in der Nähe reparieren lassen. Brötchen möchte ich zu Fuß beim Bäcker kaufen und Einkäufe beim Supermarkt um die Ecke tätigen. Nähe heißt aber auch, dass ich mir bewusst Zeit nehme für persönliche Gespräche, für das persönliche Miteinander – egal ob mit der Familie, mit Freunden oder im Beruf.

Lothar Uedelhoven: Nähe hat für mich mit Nachhaltigkeit zu tun. Nur wer Nähe lebt, kann wirklich langfristige Beziehungen zu Menschen aufbauen und dazu beitragen, dass sich seine Umgebung positiv entwickelt. Dazu gehört auch für mich, dass ich mich in Geschäften vor Ort beraten lasse – und dann dort auch kaufe. Ich kann mich ja nicht beschweren, dass lokale Geschäfte schließen und gleichzeitig alles online kaufen. Zwischenmenschlich ist das ähnlich. Nur wenn ich persönlich ansprechbar bin, wenn ich Nähe zulasse, kann ich wirkliche Beziehungen aufbauen.



„Nähe hat für mich mit Nachhaltigkeit zu tun. Nur wer Nähe lebt, kann wirklich langfristige Beziehungen zu Menschen aufbauen und dazu beitragen, dass sich seine Umgebung positiv entwickelt.“

Lothar Uedelhoven





„Nähe heißt, dass ich mir bewusst Zeit nehme für persönliche Gespräche, für das persönliche Miteinander – egal ob mit der Familie, mit Freunden oder im Beruf.“

Thomas Büscher

Warum ist Nähe für die VR Bank als regionaler Finanzdienstleister wichtig?

Lothar Uedelhoven: Wir können als Bank nur erfolgreich sein, wenn wir genau wissen, was unsere Mitglieder und Kunden bewegt. Welche Ziele haben sie? Wie sieht das persönliche Lebensmodell aus? Möchten sie eine Familie gründen? Als Banker müssen sie wissen, was die Menschen antreibt und was sie im Leben erreichen wollen. Dann können sie ein guter Berater in Finanzfragen sein. Und sie finden das alles nur heraus, wenn sie nah an den Menschen dran sind. Wenn sie stets ein offenes Ohr und immer Lust auf das persönliche Gespräch haben.

Thomas Büscher: Wir hören in diesen Gesprächen öfter, dass sich die VR Bank durch ein spürbares Interesse an den Menschen und der Region auszeichnet. Dann merken wir: Die Menschen kommen wegen dieses echten Interesses zu uns. Deshalb können wir sagen, dass Nähe die Grundlage unseres Geschäfts ist. Wir können nur erfolgreich sein, wenn wir mit den Menschen im Kontakt sind, am Leben in der Region teilhaben und uns aktiv einbringen.

Wie sorgt die VR Bank dafür, dass Nähe nicht nur eine Floskel bleibt, sondern täglich im Geschäft von den Kunden erlebt wird?

Thomas Büscher: Zunächst sind wir im Wortsinne nah bei den Menschen – durch unsere 15 Geschäftsstellen. Wir sind und bleiben vor Ort, das ist unverändert gültig. Damit schaffen wir für unsere mehr als 63.000 Kunden die Möglichkeit zum persönlichen Austausch mit unseren Filialteams. Dabei entstehen vertrauensvolle Beziehungen und das schätzen die Menschen. Ich freue mich, wenn ich eine unserer Geschäftsstellen besuche und mitkomme, wie sich die Kolleginnen und Kollegen mit Kunden am Schalter über gemeinsame Kirmes- oder Konzertbesuche unterhalten. Da merke ich, dass wir oft ganz nah dran sind. Dabei hilft natürlich, dass sich viele Kolleginnen und Kollegen selbst im Vereinsleben der Region engagieren.

Lothar Uedelhoven: Unsere Filialen sind auch in Zeiten der Digitalisierung Orte der Begegnung und des Austauschs. Deshalb investieren und modernisieren wir hier auch weiterhin, wie etwa letztes Jahr in Sand und Untereschbach. Und es ist, wie Thomas Büscher sagt: Unsere Mitarbeiter leben die Nähe zu unseren Mitgliedern und Kunden, zu Vereinen und Organisationen jeden Tag. Nur mit einer Mannschaft, die wirklich Freude daran hat,

für die Menschen da zu sein, kann echte Nähe entstehen.

Als Genossenschaft ist die VR Bank in erster Linie ihren Mitgliedern verpflichtet. Was hat Mitgliedschaft mit Nähe zu tun?

Lothar Uedelhoven: Die Mitgliedschaft ist Ausdruck eines besonderen Vertrauensverhältnisses zwischen Bank und Kunde. Mitglied zu sein bedeutet bei uns mehr, als nur Anteilseigner zu sein und sich über eine jährliche Dividende freuen zu können. Als Mitglied kann ich die Bank auf eine ganz andere Art erleben. Und nicht zuletzt habe ich einige Vorteile. Zum Beispiel unser Mitglieder Mehrwertprogramm. Hier kann ich an exklusiven Veranstaltungen teilnehmen, vom Bewerbungstraining über einen Blick hinter die Kulissen des WDR bis hin zur Reise.

Thomas Büscher: Auch hier ist Nähe unser Ziel: Es geht uns nicht darum, irgendwelche Bonus- oder Gutscheinprogramme aufzulegen, wir wollen stattdessen Menschen treffen und miteinander ins Gespräch bringen. Unsere Kunden honorieren das: 2014 konnten wir unser 30.000. Mitglied begrüßen. Und die Zahl steigt kontinuierlich weiter.

Viele Menschen erledigen Bankgeschäfte heute per Smartphone oder am Rechner. Kann dabei noch echte Nähe entstehen?

Thomas Büscher: Die Nähe zwischen Kunde und Bank ist das Ergebnis kontinuierlicher Beziehungsarbeit. Dazu gehört, dass wir auf allen Kanälen hervorragende Beratung anbieten und bequeme Zugänge zu unseren Dienstleistungen ermöglichen. Es kommt darauf an, analoge und digitale Kanäle gut miteinander zu verknüpfen. Eines zeigen unsere Kundenbefragungen und Gespräche aber deutlich: Das persönliche Gespräch hat nach wie vor deutliche Mehrwerte gegenüber der Abwicklung von Bankgeschäften im Netz.

Lothar Uedelhoven: Komplexe Themen wie Baufinanzierungen oder die Finanzierung von Unternehmensinvestitionen lassen sich ohne persönlichen Kontakt gar nicht in vollem Umfang besprechen. Deshalb setzen wir auf kompetente Beratung auf Augenhöhe. Vielleicht mit ein Grund, warum wir 2014 nicht nur im Privatkundengeschäft, sondern auch bei Unternehmenskrediten und privaten Baufinanzierungen deutlich gewachsen sind. Wir sind überzeugt: Echte Nähe und echtes Vertrauen zwischen Menschen wird auch in Zukunft nur entstehen, wenn wir uns treffen und von Angesicht zu Angesicht miteinander sprechen.



Unsere Filialen vor Ort: Gelebte Nähe zur Region



Nähe ist nur ein Wort, wenn sie nicht durch Menschen zum Leben erweckt wird. Für eine regionale Genossenschaftsbank wie die VR Bank mit ihren 15 Geschäftsstellen kommt es daher darauf an, dass die Nähe für die Mitglieder und Kunden jeden Tag erlebbar wird. Hier beschreiben die vier Geschäftsstellenleiter Marcel Drack, Dieter Lippmann, Frank Tillmann und Michael Reuther stellvertretend, was Nähe aus Ihrer Sicht mit dem Bankgeschäft zu tun hat und wie sie mit ihren Filialteams Nähe im Alltag leben.



*„Das Gespräch
in der Fußgängerzone
gehört dazu.“*

**Marcel Drack,
Geschäftsstellenleiter Bergisch Gladbach**
Eine besondere Nähe zu unseren Kunden spüre ich immer dann, wenn ich die Menschen außerhalb der Bank treffe. Wir legen Wert darauf, dass wir nicht immer nur über das Geschäft sprechen und uns auch Zeit für den persönlichen Austausch nehmen. Bergisch Gladbach ist als Stadt noch überschaubar. Wenn ich durch die Fußgängerzone gehe,

begegne ich immer wieder Mitgliedern und Kunden. Für mich ist es selbstverständlich, dass ich da immer ansprechbar bin. Ganz nebenbei lerne ich so auch die Lebensumstände der Menschen kennen. Ohne dieses Wissen, kann ich kein guter Partner in Finanzangelegenheiten sein. Und nicht zuletzt hat Nähe sehr viel mit Fairness zu tun. Nähe ist gewissermaßen die gelebte genossenschaftliche Idee: Was einer nicht schafft, das schaffen viele. Das geht nur, wenn man sich kennt, sich mag und bereit ist, solidarisch füreinander einzustehen. Dabei kommt man sich zwangsläufig näher. Und das eben auch außerhalb der Bank, beispielsweise im Karneval. Hier geht nichts ohne die vielen Helfer, die gemeinsam für tolle Sitzungen und Züge sorgen. Deshalb engagiere ich mich gerne in der Zugjury der Vereinigung zur Erhaltung und Pflege des heimatlichen Brauchtums. Denn Nähe ohne eigenes Engagement funktioniert nicht.



*„Unser Job endet nicht
mit unseren
Öffnungszeiten.“*

**Dieter Lippmann,
Geschäftsstellenleiter Overath**
Von Kindesbeinen an lebe ich in Overath: In Marialinden bin ich geboren, in Steinen-

brück zur Schule gegangen, habe 5 Jahre in Immekeppel gewohnt und lebe seit über 20 Jahren in Kreuzhäuschen. Und ich arbeite hier jetzt seit über 40 Jahren. Overath ist meine Heimat, hier bin ich zu Hause. Besonders schön aus meiner Sicht: Overath ist seit 1997 eine Stadt, hat sich aber über all die Jahre einen dörflichen Charakter bewahrt. Man kennt sich, man grüßt sich. Eine gewisse Nähe der Menschen zueinander gehört einfach dazu. Dementsprechend versuche ich mit meinem Team, diese Nähe zu den Bürgerinnen und Bürgern auch in unserem Arbeitsalltag zu leben. Das bedeutet, dass unser Job sich nicht auf die Öffnungszeiten der Filiale beschränkt.

Wir sind auch vor dem Schalter aktiv: angefangen bei unseren VR Bank Aktionstagen zu Nikolaus, Ostern oder dem Muttertag, über unsere Weltsparwoche bis hin zu Großveranstaltungen wie dem „Overather Frühling“. Darüber hinaus besuchen wir ge-

meinsam Dorffeste und Feierlichkeiten in anderen Teilen des Stadtgebiets. Diese besondere Verbundenheit zu unseren Kunden und zur Region zeichnet die VR Bank meiner Meinung nach aus. Und ich bin froh, dass ich meinen Teil dazu beitragen kann.

Frank Tillmann,
Geschäftsstellenleiter Rösrath

Nähe ist aus meiner Sicht für den Beruf des Bankberaters unverzichtbar. Denn wenn wir ehrlich sind, dann sind Bankdienstleistungen und Produkte bis zu einem gewissen Grad universell. Wirklichen Mehrwert für den Kunden können wir also vor allem durch die Art und Weise unserer Beratung erzielen. Je persönlicher und individueller wir dabei sind, desto näher sind wir am Kunden. Für mich ist dabei der Gedanke der Partnerschaft zentral. Beratung muss auf Augenhöhe stattfinden, sonst ist es keine wirkliche Beratung. Und nur dann kann daraus auch eine langfristige, vertrauensvolle Beziehung zu unseren Mitgliedern und Kunden entstehen. Ganz sicher bin ich mir auch in einem anderen Punkt: Wenn wir als Team gut und nah zusammenarbeiten, dann überträgt sich diese positive Stimmung auf unsere Kunden. Wer im Beratungsgespräch sitzt oder am Schalter mit unseren Service-



Kollegen zu tun hat, der merkt gleich, ob sich die Mitarbeiter wohl fühlen und motiviert sind. Dieser Kunde kommt dann gerne wieder. Ganz davon abgesehen, dass motivierte Kollegen immer bereit sind, einen „Tick“ mehr zu geben. Ich bin jetzt seit 1995 bei der VR Bank und froh, dass ich einen Arbeitgeber gefunden habe, dem Nähe wichtig ist und der diese Art der Zusammenarbeit fördert.

„Je persönlicher und individueller wir sind, desto näher sind wir am Kunden.“

Michael Reuther,
Geschäftsstellenleiter Paffrath

Für Menschen werden Bankgeschäfte oft greifbarer durch die Köpfe, die dahinter stehen. Unsere Kunden und Mitglieder haben nicht nur Konten bei ihrer Bank, sondern eine langjährige und vertrauensvolle Bindung zu ihrem Berater. Durch diese zwischenmenschliche Nähe erkennen wir Bedürfnisse und Wünsche frühzeitig – und können rechtzeitig individuelle Lösungen anbieten. Nähe gehört für mich zur DNA der Genossenschaftsbanken. Und diese DNA war im Oktober 2014 auch ein Grund für mich, zur VR Bank zu wechseln. Natürlich entsteht Nähe nicht von allein. Wir müssen Ansprechpartner vor Ort sein, schnell reagieren und nichts auf die „lange Bank“ schieben. Wir müssen uns aktiv einbringen, um auch außerhalb der Bank die Interessen und Wünsche der Menschen hier in Paffrath zu kennen. Als Schriftführer im Vorstand der Interessengemeinschaft Paffrath kann ich mich



bei Veranstaltungen, wie unserem Dorf- und dem Oktoberfest, engagieren. Ein Highlight 2014 war für mich die Einweihung des Hans-Hachenberg-Platzes direkt vor unserer Geschäftsstelle. Es war toll, dass familiäre Miteinander des Filialteams, der Stadt und unserer über 300 Gäste zu sehen. Solche Veranstaltungen zeigen, dass Nähe bei uns keine Floskel ist, sondern täglich gelebt wird.

„Nähe ist bei uns keine Floskel.“



Qualität, Genuss & Leidenschaft: Die Vierling GmbH

Die Erfolgsgeschichte der Vierling GmbH beginnt 1986 in Bergisch Gladbach: Heinz Vierling eröffnet seine erste Filiale. Knapp 30 Jahre später ist der Name Vierling weit über die Grenzen des Bergischen Landes hinaus bekannt. Das Unternehmen gehört zu den Premium-Caterern in Nordrhein-Westfalen und wird seit seiner Gründung von der VR Bank eG Bergisch Gladbach begleitet. Das Erfolgsgeheimnis der Catering- und Feinkostspezialisten: ernst gemeinte Kundennähe.



Heinz Vierling in seinem Element: Ob Business-Events, Galaveranstaltungen oder exklusive Hochzeiten, das Ziel des Unternehmers sind maßgeschneiderte, innovative Genusskonzepte.



Und natürlich: Qualität. Die Kombination aus einem ausgeprägten Sinn für Qualität und einer täglich gelebten Nähe in den Kunden- und Lieferantenbeziehungen sind seit jeher die Grundlagen für das Geschäft der Vierling GmbH. Für Heinz und Sylvia Vierling ist Qualität keine werbliche Aussage, sondern eine Verpflichtung gegenüber Kunden und Gästen. Kein Wunder, dass der Name Vierling in der Region und weit darüber hinaus zum regelrechten Synonym für Qualität, Genuss und vor allem Leidenschaft geworden ist.

Die Leidenschaft für guten Geschmack, einzigartige Events und Veranstaltungen auf höchstem Niveau sind der gemeinsame Nenner der drei Geschäftszweige Catering, Feinkost und Restaurants. Die rund 130 Mitarbeiter sind tagtäglich mit größtem Engagement im Einsatz, sei es als Eventmanager, Veranstaltungsleiter, Logistiker oder Feinkostverkäufer. „Egal ob Business-Events, private Feste, glanzvolle Galaveranstaltungen, exklusive Hochzeiten oder rustikale Landromantik – wir möchten jederzeit innovative Genusskonzepte anbieten,“ sagt Heinz Vierling. „Dafür brauchen wir motivierte Mitarbeiter, die ihr Handwerk verstehen und bereit sind, alles zu geben, um die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen.“



Ganzheitliches Qualitätsverständnis

Den Sinn für Qualität und das Besondere honorieren die Kunden der Vierling GmbH seit Jahren mit Begeisterung. Dazu gehören die Gäste einer königlichen dänischen Hochzeitsfeier genauso wie die 2.000 Gäste des Unternehmens BYK Chemie bei einem mehrgängigen Menü. Das Qualitätsverständnis von Vierling bezieht sich dabei jedoch nicht nur auf ein hervorragendes Catering mit maßgeschneidertem Genuss. „Zu einem ganzheitlichen Eventerlebnis gehört auch die Auswahl der passenden Location, die Bestuhlung und Dekoration sowie ein besonders zukommendes Personal“, erklärt Heinz Vierling den Ansatz seines Unternehmens.



Nähe bestimmt nicht nur die Grundlage der Kundenbeziehungen der Vierling GmbH. Nähe spielt auch bei der Auswahl der Lieferanten und Produkte eine wichtige Rolle. Die kulinarische Palette variiert je nach Saison. Regionalität schreibt das Team der Vierling GmbH dabei groß: Viele Produkte kommen von Betrieben aus der Nähe, zu denen persönliche Beziehungen bestehen. Und auch wenn die Vierling GmbH mittlerweile dank Ihrer Erfolge bundesweit einen hervorragenden Ruf genießt, verliert das Unternehmen die Heimat nicht aus den Augen. Hier leben wichtige Kunden und hier bestehen wichtige Geschäftskontakte. Wie zum Beispiel zur VR Bank, von der die Vierling GmbH seit Ihrer Gründung vertrauensvoll und zuverlässig betreut wird.



„Nähe bestimmt nicht nur die Grundlage der Kundenbeziehungen der Vierling GmbH. Nähe spielt auch bei der Auswahl der Lieferanten und Produkte eine wichtige Rolle.“

Heinz Vierling

Unsere Beratung: Nähe aus Prinzip

Das erste eigene Auto, der Traum vom Eigenheim, mit einer Geschäftsidee durchstarten – Menschen haben ganz unterschiedliche Ziele und Wünsche. Als Genossenschaftsbank sind wir Begleiter in allen Finanzfragen und unterstützen unsere Mitglieder und Kunden bei der Verwirklichung privater und geschäftlicher Vorhaben.

Die Beratung der VR Bank eG Bergisch Gladbach richtet sich an den klassischen genossenschaftlichen Werten aus: Partnerschaftlichkeit, Transparenz, Solidarität, gegenseitiges Vertrauen und Verwurzelung in der Region. Bei uns stehen Mitglieder und Kunden im Mittelpunkt. Mit ihren individuellen Wünschen, ihren Lebenszielen, ihren Bedürfnissen und ihrem Umfeld. Dabei ist es egal, ob wir mit jungen Menschen über Zukunftsvorsorge sprechen, mit Familien den Kauf der eigenen Immobilie planen oder mit Unternehmern einen Finanzierungsplan aufstellen. Wir beraten fair, auf Augenhöhe und immer dem Menschen verpflichtet. Und bei allem was wir tun, leben wir das 3-Gewinner-Modell: Kunde, Bank und Mitarbeiter sollen gleichermaßen profitieren.

Nähe zu den Menschen

Dabei ist Nähe das Herzstück unserer Beratung. Wir möchten mehr sein als Bankberater und verstehen uns als Begleiter und Vertraute unserer Kunden. Im Alltag möchten wir den Menschen zur Seite stehen. Unser Ziel ist immer, zu verstehen, was unsere Mitglieder und Kunden antreibt und welche persönlichen Ziele sie sich gesetzt haben. Nur wenn wir über diese Themen gesprochen haben, können wir wirklich gut beraten: ganzheitlich und am konkreten Bedarf orientiert. Deshalb legen wir sowohl in der Privatkunden- als auch in der Firmenkundenberatung großen Wert auf das persönliche Gespräch. Wir wissen: Nur hier kann echte Nähe zwischen Menschen entstehen. Nähe heißt aber auch: kurze Wege. Aus diesem Grund sind wir in der Region

mit 15 Geschäftsstellen präsent. Darüber hinaus bietet unser Kunden-Service-Center den direkten Draht zu einem persönlichen Ansprechpartner – sowohl für Privat- als auch für Firmenkunden.

Unsere Privatkundenberatung

Bedarfsgerechte und ganzheitliche Beratung heißt für uns: Wir richten uns nach den individuellen Wünschen und der Lebenssituation jedes einzelnen Kunden. Für uns zählt, was ein Kunde wirklich braucht. Unser Ziel ist immer die Lösung, die für ihn die beste ist. Wir wissen, dass die Suche nach dieser Lösung Zeit braucht. Und die nehmen wir uns. Im Gespräch analysieren wir gemeinsam mit unseren Kunden deren Finanz- und Lebenssituation. Auf Grundlage dieser Informationen entwickeln wir dann eine individuelle Finanzstrategie mit konkreten Lösungsmöglichkeiten und Handlungsempfehlungen. Im Zusammenspiel der Experten der VR Bank können wir zu allen Finanzthemen und Lebenssituationen maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen anbieten. Angefangen bei Themen wie Liquidität, Vermögensaufbau und Geldanlage über Kredite und Finanzierungen bis hin zur Zukunftsvorsorge und Absicherung. Die ordentliche und umfassende Dokumentation aller Beratungsgespräche ist dabei für uns selbstverständlich.

Unsere Firmenkundenberatung

Seit über 135 Jahren unterstützen wir regionale Unternehmer mit unserem breiten Leistungsportfolio der genossenschaftlichen Finanzberatung. Zentral ist auch hier ein ganzheitliches Beratungskonzept, das Unternehmen in jeder Phase unterstützt: von der Gründung über die Wachstums- oder Konsolidierungsphase bis zur Regelung der Nachfolge. Da wir als regionale Genossenschaftsbank selbst ein mittelständisches Unternehmen sind, wissen wir, worauf es unseren Firmenkunden ankommt: zügige, verlässliche Entscheidungen und ein persönlicher Ansprechpartner auf Augenhöhe vor Ort. Deshalb werden Kredit-



Als regionale Genossenschaftsbank sind wir selbst ein mittelständisches Unternehmen – und wissen, worauf es Firmenkunden ankommt.



entscheidungen bei uns vor Ort getroffen – schnell und transparent. Von kompetenten Beratern, die ihren Kunden und sein Umfeld genau kennen. Das persönliche Gespräch ist auch für die Beratung regionaler Unternehmen unerlässlich. Deren Fragestellungen sind häufig komplex und bedürfen einer eingehenden Analyse. Unser Ziel ist ein kontinuierlicher Dialog, um Themen in der Tiefe zu analysieren und Lösungswege auszuloten. Nur so sind wir wirklich nah dran und können nicht nur mit-, sondern auch vorausdenken – und somit hochqualitative Beratung anbieten.

Im Rahmen unserer ganzheitlichen Beratung berücksichtigen wir neben den unternehmerischen Plänen und Vorhaben unserer Kunden auch deren private Ziele und Wünsche. Denn die betriebliche Situation lässt sich häufig nicht von der privaten trennen. Neben den täglichen Gesprächsthemen wie Finanzierung, Liquidität und Zahlungsverkehr umfasst der Werkzeugkasten unserer Firmenkundenberater das komplette Spektrum der Beratungsthemen: vom Risikomanagement und der Beratung bei Investitionen über die Finanzierung, die Zahlungsverkehrsoptimierung, die individuelle Vermögensanlage bis hin zum Auslandsgeschäft und zur betrieblichen Altersvorsorge für Mitarbeiter.

Starke Partner:

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe

Dank unserer Partner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, können wir für Privat- und Firmenkunden umfassende Beratung in allen Finanzfragen und Lebenssituationen anbieten. Die Bausparkasse Schwäbisch Hall ist die größte und kundenstärkste private Bausparkasse Deutschlands. Im Bereich

Versicherungsleistungen sind wir mit der drittgrößten Versicherungsgruppe Deutschlands bestens aufgestellt: Die R+V bietet Privat- wie Firmenkunden das gesamte Spektrum an Vorsorge- und Versicherungsleistungen an. Die Union Investment zählt zu den besten deutschen Fondsgesellschaften und erhält höchste Bewertungen von Ratingagenturen und Finanzmagazinen. Die VR LEASING entwickelt innovative Finanzierungslösungen für den Mittelstand. Das Leistungsspektrum der zweitgrößten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaft Europas umfasst neben Mobilien- und Immobilienleasing auch Einkaufs- und Absatzfinanzierung sowie Factoring. Die WGZ BANK ist als unsere Zentralbank unter anderem für unsere Firmenkunden in den Bereichen Finanzierung, internationales Geschäft, Risikomanagement, Unternehmensverkauf, Kauf und Nachfolgeregelung tätig. Für den Zugang zu diesem einzigartigen Netzwerk genügt für Kunden der VR Bank ein Anruf: bei ihrem persönlichen Berater.

Ein Leben lang nah dran

Als Ansprechpartner und Finanzspezialist für alles, was unsere Kunden antreibt, verstehen wir uns als lebenslanger Begleiter. Wir unterstützen unsere Kunden nicht nur in einzelnen Situationen. Stattdessen setzen wir auf den kontinuierlichen Dialog. So sind wir wirklich nah bei den Menschen. Wenn sich Lebensziele ändern, können wir gemeinsam schnell und unkompliziert prüfen, ob die eingeschlagenen Lösungswege noch passen und bei Bedarf Anpassungen vornehmen. All das machen wir im persönlichen Austausch, denn der gehört für uns zur gelebten Nähe unbedingt dazu.



Als Ansprechpartner und Finanzspezialist für alles, was unsere Kunden antreibt, verstehen wir uns als lebenslanger Begleiter.

Mitgliedschaft: Nähe aus Überzeugung

Mit über 30.000 Mitgliedern ist die VR Bank die mitgliederstärkste Gemeinschaft im Rheinisch-Bergischen Kreis. Die Mitgliedschaft ist das Alleinstellungsmerkmal der Genossenschaftsbanken. Sie kennzeichnet eine besondere Form der Nähe zwischen Mensch und Bank. Was macht die Mitgliedschaft attraktiv? Und wie erleben Menschen die Vorteile ihrer Mitgliedschaft? Antworten darauf geben unsere Mitglieder Melanie Kerick und Theo Henk.

„Das Genossenschaftsmodell ist innovativ und zukunftsorientiert.“

Melanie Kerick (30) lebt mit Ihrer Familie in Katterbach. Seit November 2014 sind sie und ihr Partner nicht nur Kunden, sondern auch Mitglieder der VR Bank. Was die Mitgliedschaft mit Nähe zu tun hat und was die VR Bank aus ihrer Sicht einzigartig macht, verrät sie im persönlichen Gespräch.

Frau Kerick, was verbinden Sie mit dem Begriff „Nähe“?

Nähe ist aus meiner Sicht ein besonderes Qualitätsmerkmal für Beziehungen zwischen Menschen. Nähe entsteht, wenn Menschen offen und ehrlich miteinander umgehen, wenn sie sich umeinander bemühen und sich Zeit füreinander nehmen. Das gilt sowohl im Privaten bei Familie und Freunden, aber natürlich auch für die Beziehung zwischen einer Bank und ihren Kunden.

Wo spüren Sie denn im Alltag die Nähe zwischen Ihnen und der VR Bank?

Vor allem in der persönlichen Betreuung. Da spüre ich immer wieder, wie sehr sich die Mitarbeiter Mühe geben. Meine Berater sind nicht nur kompetent und können alle meine Fragen beantworten, es stimmt auch die Persönlichkeit. Ich habe noch nie erlebt, dass mein Ansprechpartner gehetzt oder hektisch war. Als wir über unsere Anschlussfinanzierung für unser Haus gesprochen haben, kam unser Berater sogar zu uns nach Hause – obwohl er eigentlichen Feierabend hatte. Das hat uns beeindruckt. Nähe hat viel mit Interesse an Menschen zu tun. Und das leben die Mitarbeiter tatsächlich.

Haben Sie sich aus diesem Grund entschieden, auch Mitglied der Bank zu werden?

Ja, das hat natürlich eine große Rolle gespielt. Bei mir kommt noch dazu, dass ich sehr gerne auf dem Land lebe. Und da ist die VR Bank mit ihrer ausgeprägten regionalen Verbundenheit so etwas wie ein natürlicher Partner. Die Bank engagiert sich in vielen Projekten, ist im Karneval und auf Dorffesten vertreten und unterstützt Vereine mit Spenden. Man muss am Mittwoch nur das Bergische Handelsblatt aufschlagen: die VR Bank ist garantiert mit einer Meldung vertreten. Ganz abgesehen davon: Schon meine Großeltern haben ihr Haus mit der VR Bank finanziert, mein Onkel ist auch Kunde und wenn ich mit Verwandten und Freunden spreche, bekommt die Bank nur positives Feedback. Ich bin also gleich aus mehreren Gründen Mitglied geworden.

Dann hat das Modell Genossenschaft aus Ihrer Sicht also Zukunft?

Auf jeden Fall. Zum einen sind die regionale Verbundenheit und der Gedanke der Solidarität gerade heute, wo vieles schnelllebig wird, besonders wichtig. Zum anderen sehe ich keinen Widerspruch zwischen dem Geschäftsmodell Genossenschaft und der Zukunft. Wenn ich mir alleine anschau, wie nutzerfreundlich die Website der VR Bank gestaltet ist, dann kann ich ganz klar sehen, dass die Bank mit der Zeit geht und sich ständig weiterentwickelt.



Melanie Kerick

„Die Mitgliedschaft bei der VR Bank ist für mich etwas Besonderes.“

Theo Henk (79) aus Bergisch Gladbach-Hand ist seit mehr als 50 Jahren Kunde und Mitglied der VR Bank. 1964 schloss er seine Mitgliedschaft bei der Paffrather Raiffeisen Bank eG ab und ist der Bank auch nach der Fusion treu geblieben. Im Interview erzählt er, warum er Mitglied wurde – und warum es für ihn nie in Frage kam, zu einer anderen Bank zu wechseln.

Herr Henk, warum sind Sie damals Mitglied geworden?

Sie müssen sich das so vorstellen: Vor 50 Jahren gab es bei uns nur eine Bank. Und das war die Paffrather Raiffeisen Bank. Andere Banken waren in der Form gar nicht präsent. Da lag die Entscheidung nahe, nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied zu werden. Ein ausschlaggebender Grund war aber vor allem der damalige Vorstand Christian Fischer. Wir beide hatten immer ein gutes und lockeres Verhältnis. Und wenn „Fischers Chress“ mich beraten hat, dann wusste ich immer: Der möchte mir nicht nur was verkaufen, der will mir nur Gutes.

Gab es in den 50 Jahren Ihrer Mitgliedschaft Momente, in denen Sie besonders froh waren, Mitglied der VR Bank zu sein?

Einzelne Momente kann ich da gar nicht explizit hervorheben. Ganz sicher war die Bank für mich enorm wichtig, als ich mich damals selbstständig gemacht habe. Als wir mit unserer Druckerei „Henk & Lang“ anfangen, mussten wir Setz- und Druckmaschinen finanzieren. So eine Setzmaschine kostete damals schon 100.000 D-Mark. Hier hat uns die Bank als Partner zur Seite gestanden. Und auch privat haben wir Finanzierungen immer mit der VR Bank umgesetzt, beispielsweise als wir unsere Garage angebaut und unser Haus aufgestockt haben. Ich würde also nicht sagen, dass ich in einzelnen Momenten besonders froh war, Mitglied zu sein. Es ist eher so, dass ich durchgängig gemerkt habe: Die Bank mag mich als Mensch und als Kunde.

Dann kam es für Sie auch nie in Frage, die Hausbank zu wechseln?

Nein, ich hatte nie den Gedanken zu wechseln. Die Verbundenheit zur VR Bank war für

mich immer etwas Besonderes, das ich nicht aufgeben wollte. Die Bank war mir gegenüber immer loyal. Und meine Ansprechpartner haben mich immer unterstützt. Das war bei Christian Fischer so. Und das war auch später bei Jörg Ziemann so, der lange Jahre als Geschäftsstellenleiter hier in Hand gearbeitet hat.

2014 sind Sie für Ihre 50-jährige Mitgliedschaft bei der VR Bank ausgezeichnet worden. Was bedeutet Ihnen die Ehrenmitgliedschaft?

Ganz ehrlich: das war für mich schon ein Grund zum Feiern. Das man 50 Jahre so nah und intensiv zusammenarbeitet, ist heute ja eher selten geworden. Als Mitglied habe ich mich der Bank immer besonders eng verbunden gefühlt. Und umso mehr hat es mich gefreut, dass die Bank das genauso sieht. Es hört sich vielleicht übertrieben an, aber ich bin stolz darauf, bei der VR Bank Ehrenmitglied zu sein.

Eine letzte Frage: Warum sollten junge Menschen heute Mitglied bei der VR Bank werden?

Wenn ich mich daran erinnere, wie ich als junger Mensch so war, dann kann ich sagen: Es ist gut, wenn man in diesem Alter einen Partner an der Seite hat, der einen fair berät. Und das auch über reine Finanzangelegenheiten hinaus. Ich hatte, wie wahrscheinlich jeder Mensch Anfang Zwanzig, haufenweise Ideen. Und mit der VR Bank jemanden, der mir geholfen hat, meine Ideen auch in die Tat umzusetzen. Junge Menschen können froh sein, einen Partner an der Seite zu haben, der als Ansage schon mitbringt: „Wir machen den Weg frei.“



Theo Henk



Nähe macht uns als Arbeitgeber attraktiv

*Was Vertrauen und Nähe
mit Produktivität
zu tun haben.*

Mit aktuell 289 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist die VR Bank eG Bergisch Gladbach ein bedeutender Arbeitgeber in der Region. Das kontinuierliche Wachstum bedeutet für die Beschäftigten vor allem: sichere Arbeitsplätze. Aber auch zahlreiche neue Aufgaben. Wie es der Bank über die Jahre hinweg gelungen ist, die familiäre Atmosphäre und das gute Betriebsklima zu bewahren, erklärt Personalleiter Raphael Franken.

Es gibt eine Frage, die mir Menschen in meinem Arbeitsalltag immer wieder stellen: „Was macht die VR Bank zu einem erstklassigen Arbeitgeber?“ Wenn ich darauf antworte, fallen mir schnell jede Menge gute Dinge ein. Wir haben tolle Kolleginnen und Kollegen, ausgezeichnete Aus- und Weiterbildungsmög-

arbeiten müssen, das Gemeinschaftsgefühl der Belegschaft und die Nähe zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmern zu festigen. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten wir auf allen Ebenen an attraktiven Angeboten:

1) Spannende Aufgaben in einem kundenorientierten Umfeld

Als Genossenschaftsbank sind wir für die Menschen in unserer Region nicht nur Banker, sondern Begleiter und Vertraute. Für jeden Einzelnen ist unser Geschäft eine Herzenssache. Wir haben echtes Interesse an den Menschen. Und deshalb richtet sich unsere Beratung nach dem Bedarf unserer Mitglieder und Kunden. Wir können mit Fug und Recht sagen: Wir handeln immer im Sinne unserer Kunden. Und das sorgt dafür, dass unsere Mitarbeiter ihre Tätigkeiten als Sinn stiftend und erfüllend wahrnehmen.

2) Sichere Arbeitsplätze mit handfesten Vorteilen

Wir wissen, dass Mitarbeiter ihr Potenzial erst voll entfalten können, wenn sie sich abgesichert fühlen. Deshalb denken wir als Arbeitgeber in langfristigen Laufbahnen. Diese Denkweise verknüpfen wir mit der Idee, dass gute Arbeit auch gut bezahlt werden muss. Eine leistungsgerechte Vergütung kombiniert mit erfolgsabhängigen Zulagen ist für uns selbstverständlich. Genauso wie vermögenswirksame Leistungen oder Leistungen im Gesundheitsbereich. Unsere Mitarbeiter zahlen das mit Loyalität zurück: Über die Hälfte der Kollegen arbeitet seit mehr als zehn Jahren für uns. Die Fluktuation der Mitarbeiter liegt deutlich unter dem Schnitt vergleichbarer Genossenschaftsbanken.

3) Gute Perspektiven

Menschen wollen nicht nur arbeiten, sie wollen sich entwickeln. Deshalb arbeiten wir daran, unsere Mitarbeiter kontinuierlich weiterzubilden. Zum einen über Seminare und Fortbildungen, zum anderen über interne Schulungen und Coachings. Nur wenn wir



lichkeiten – und nicht zuletzt viele Vorteile und Sozialleistungen. Was die VR Bank aber vor allem auszeichnet, ist etwas anderes: eine ganz besondere Arbeitsatmosphäre, die von Vertrauen und Nähe gekennzeichnet ist, unter den Kollegen, und auch zwischen der Bank und ihren Mitarbeitern. Wir aus der Abteilung Personal, aber auch der Vorstand und die Führungskräfte wissen, dass diese Atmosphäre ein hohes Gut ist. Und dass wir täglich daran

unser Wissen teilen, können wir sicher sein, dass alle lernen. Das führt wiederum dazu, dass sich in der Bank neue Wege, Positionen und Zuständigkeiten öffnen. Deshalb legen wir auch auf Gesamtbankebene und über die Bereichsgrenzen hinweg großen Wert auf eine kontinuierliche Personalentwicklung.

4) Transparenz, Teilhabe und Teamgeist

Ohne offene Kommunikation auf Augenhöhe geht es nicht. Mitarbeiter haben ein Recht auf Informationen und einen respektvollen Umgang miteinander. Unsere flachen Hierarchien helfen uns dabei. Daher berichtet der Vorstand persönlich im Rahmen unserer Betriebsversammlungen über den Geschäftserfolg unserer Bank. Und aus diesem Grund organisieren wir jedes Jahr einen Betriebsausflug. Denn wir wissen auch: Kein Teamgeist ohne gemeinsame Erlebnisse.

5) Herausragende Ausbildung

Alle oben genannten Punkte greifen bei uns ab dem ersten Arbeitstag. Das gilt auch für unsere Auszubildenden, die von Anfang an

voll eingebunden werden. Der Einsatz in allen wesentlichen Bereichen unserer Bank sowie Trainings, Coachings und Feedback-Gespräche sorgen für spannende Arbeitstage und vor allem für das Gefühl: Hier werde ich ernst genommen. Da freut es uns natürlich, dass wir vom TÜV wiederholt für unser Ausbildungskonzept ausgezeichnet wurden.

Ich bin überzeugt: Die Nähe, die wir durch all diese Maßnahmen erreichen, macht die VR Bank als Arbeitgeber attraktiver. Sie ist die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg. Das gegenseitige Vertrauensverhältnis sorgt dafür, dass wir alle mit mehr Freude für unsere Mitglieder und Kunden arbeiten – und am Ende mehr Produktivität erreichen.



Ich arbeite gerne für die VR Bank, weil ...



... mich die Bank als Arbeitgeber mit regionaler Verbundenheit und großer Kundennähe in meiner persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung unterstützt.

Melanie Thiesen, Privatkundenberaterin in Paffrath



... die Bank großes Vertrauen in meine Fähigkeiten setzt: Im Beratungsgespräch kann ich meine eigenen Ideen und Vorstellungen einbringen.

Andreas Scharf, Firmenkundenberater in Rösraht

Mehr Informationen unter:
www.vrbankgl.de/spenden

Näher dran: Unser Engagement in der Region

Partnerschaftlichkeit, gelebte Dialogkultur und Verantwortungsbewusstsein – das charakterisiert uns als Genossenschaftsbank für die Menschen in der Region.

Unsere Ziele: Mehr zu geben als Geld und Zinsen, nah dran zu sein. Deshalb unterstützen wir lokale und regionale Projekte mit Spenden, Sponsoring und persönlichem Engagement. Jugend, Kultur, Bildung, Sport und Soziales stehen dabei im Mittelpunkt unserer Förderaktivitäten.



240.000 Euro für Jugend, Kultur, Bildung, Sport und Soziales

Seit über 136 Jahren setzen wir uns für die Menschen und die Unternehmen in der Region ein. Hier sind wir zu Hause und hier in der Region engagieren wir uns auch – finanziell und ideell. Denn wir sind überzeugt: Gemeinsames bürgerschaftliches Engagement bringt unsere Region voran. So haben wir auch im vergangenen Jahr mehr als 300 Projekte in Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath mit rund 240.000 Euro gefördert. Darunter auch die drei Bürgerstiftungen in unserem Geschäftsgebiet: Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath. Dabei legen wir ebenso viel Wert auf den persönlichen Kontakt zu denjenigen, die wir unterstützen, wie auf die nachhaltige Wirkung unserer Fördermaßnahmen. Uns liegt es vor allem am Herzen, nach dem genossenschaftlichen Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe zu fördern. Nur so können langfristig existierende Projekte in gesellschaftlich wichtigen Bereichen entstehen und arbeiten.



Breite und nachhaltige Förderung durch den Spendenbeirat

Bei diesem Vorhaben unterstützt uns seit seiner Gründung im Jahr 2013 unser ehrenamtlich tätiger Spendenbeirat. Er besteht aus 15 Personen: sechs Mitglieder aus Bergisch Gladbach, je drei Mitglieder aus Overath und Rösrath sowie drei Mitarbeiter der VR Bank. Unser Spendenbeirat vergibt jährlich 40.000 Euro an förderungswürdige Projekte in der Region. Ziel ist es, aktive Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten und das ehrenamtliche Engagement zu unterstützen. Diese Art der Mitbestimmung entspricht unserem Selbstverständnis, denn als Genossenschaftsbank legen wir großen Wert auf demokratische Entscheidungsprozesse. Deshalb beziehen wir unsere Mitglieder aktiv mit ein, wenn es darum geht, unser Umfeld mitzugestalten und die Lebensqualität in der Region zu erhöhen.

Förderschwerpunkte 2014: Heimatpflege und Ferienfahrten

Jedes Jahr benennt unser Spendenbeirat neue Förderschwerpunkte und entscheidet über die eingereichten Spendenanträge. Für das Jahr 2014 lauteten die Förderschwerpunkte Heimatpflege und Ferienfahrten: Zuschuss für sozial Schwache. So unterstützte unser Spendenbeirat beispielweise das Ferienfahrtenprojekt der KJG Herrenstrunden-Eikamp. Die katholische junge Gemeinschaft engagiert sich seit vielen Jahren ehrenamtlich im Kinder- und Jugendbereich. Ziel des Projekts ist es, Kindern und Jugendlichen aller Gesellschaftsschichten, insbesondere aus sozial benachteiligten Familien, attraktive und zugleich bezahlbare Freizeitaktivitäten anzubieten. Pädagogisch wertvoll ist, dass die gemeinsamen Erlebnisse

den Dialog und die Kommunikation fördern, Gemeinschafts- und Zugehörigkeitsgefühl sowie soziale Kompetenzen und Inklusion stärken. Der Spendenbeirat belohnte die ehrenamtliche Arbeit der jungen Gemeinschaft mit einer Spende von 2.500 Euro.

Mitarbeiter engagieren sich ehrenamtlich

Das persönliche Engagement für Andere und das Gemeinwohl wird bei unseren Mitarbeitern groß geschrieben. So sind über 50 Mitarbeiter ehrenamtlich tätig, beispielsweise in der Freiwilligen Feuerwehr, im Sport- oder Heimatverein, der Schule, im Seniorenheim, diversen Kulturarbeitskreisen bis hin zum Förderverein und der Bürgerstiftung. Als Arbeitgeber bestärken wir unsere Mitarbeiter in ihrem Ehrenamt, indem wir ihre Vereine besonders unterstützen.



Durch die Spende werden Ferienfahrten wie der Ausflug der KJG Herrenstrunden in den Hansapark in Lübeck ermöglicht.

Förderung und Spenden 2014

- 240.000 Euro Spenden und Sponsoring in der Region
- 300 geförderte gemeinnützige Organisationen und Initiativen
- 3 Bürgerstiftungen in Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath
- 50 Mitarbeiter mit aktiven Ehrenämtern in der Region
- 2,4 Millionen Euro Gewerbesteuer zugunsten unserer drei Kommunen
- 850.000 Euro Aufträge an heimische Betriebe



Der Spendenbeirat der VR Bank erarbeitet jedes Jahr zwei Förderschwerpunkte.

Momente der Nähe - Unser Jahr 2014

Unser Motto „**Persönlich. Partnerschaftlich. Nah.**“ nehmen wir wörtlich: Die VR Bank eG Bergisch Gladbach soll eine Bank zum anfassen sein. Eine Bank, die da ist, wo ihre Mitglieder und Kunden sind. Und die sich vor Ort engagiert und Verantwortung übernimmt. Ein kurzer Rückblick auf zwölf Monate gelebte Nähe zur Region und den Menschen, die hier leben.



15. Januar:
Rheinisch-Bergischer Kreis und Genossenschaftsbanken stellen das Solardachkataster vor



23. Januar:
Tag der Ausbildung: 30 Schülerinnen und Schüler blicken hinter die Kulissen des Bankbetriebs



4. Februar:
Der Spendenbeirat vergibt 40.000 Euro an 38 soziale Einrichtungen in der Region



14. Februar:
Die VR Bank erhält das TÜV-Gütesiegel für Anlage- und Baufinanzierungsberatung



27. Februar:
In Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath feiern Kunden und Mitarbeiter Weiberfastnacht



4. April:
Die VR Bank begrüßt ihr dreißigtausendstes Mitglied: Julia Herweg (2 Jahre) aus Hebborn



7. April:
Privatkundenveranstaltung „Sicht der Dinge“: Unsere Experten informieren über Strategien für die Geldanlage



15. April:
Der Standort der SB-Stelle in Heiligenhaus im neuen NETTO-Markt wird eröffnet



5. Mai:
Die VR Bank wird regionaler Partner des Kreissportbunds und fördert das Deutsche Sportabzeichen



7. und 14. Mai:
90 Mitglieder nehmen an den exklusiven Mitgliederreisen der VR Bank nach Dresden teil



24. Mai:
Mitglieder-Mountainbiking: 50 Mitglieder fahren „rund um die Dhünnalsperre“



3. Juni:
Die gute Geschäftsentwicklung stand im Mittelpunkt der Vertreterversammlung



4. Juni:
In der Region verwurzelt: Wir eröffnen in Herrenstrunden unseren 3. Mitgliederwald



17. Juni:
Drei Wanderungen führen unsere Mitglieder in die Natur



26. Juni:
Rund 200 Kunden und Mitarbeiter verfolgen in der Hauptstelle den 1:0 WM-Vorrundensieg gegen die USA



14. Juli:
Im Movie Park erleben 55 junge Mitglieder einen spannenden Ferientag



6. August:
„Von Frauen für Frauen“: 70 Kundinnen folgten unserer Einladung ins Schloss Eulenbroich in Rösrath



7. September:
Beim Rösrather Straßen- und Schützenfest sorgt unser Team vor Ort für gute Stimmung



17. September:
Die VR Bank lädt zum Firmenkundentreff bei Holzbau Hamacher in Overath



27. und 28. September:
Das Team der VR Bank Immobilien berät auf den Bergischen Bautagen



25. und 29. September, 1. Oktober:
Mehr als 850 Gäste besuchen die Mitgliederversammlungen in Bergisch Gladbach, Overath und Rösrath



17. Oktober:
Zirkusluft macht Kinder stark: Die VR Bank unterstützt das Projekt „Sport meets Circus“



11. November:
Paffrath feiert die Einweihung des Hans-Hachenberg-Platzes mit Unterstützung der VR Bank



1. Dezember:
Der Jugendchor St. Stephan begeistert 600 Besucher bei unserem ersten Mitgliederkonzert



5. Dezember:
„Stiefel füllen und helfen“: Bei unserer Nikolaus-Aktion kommen 2.000 Euro für Flüchtlingskinder zusammen



5. Dezember:
Wiedereröffnung unserer Filiale in Untereschbach nach vollständiger Modernisierung

Das Geschäftsjahr 2014: Bericht des Vorstands

1. Entwicklung der Gesamtwirtschaft

1.1. Konjunktur in Deutschland

Im Jahr 2014 wurde die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Deutschlands erneut durch die schwierigen internationalen Rahmenbedingungen beeinträchtigt. Neben den Folgen der europäischen Staatsschuldenkrise belasteten auch die Auswirkungen geopolitischer Konflikte das Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist 2014 nach aktuellen Angaben des Statistischen Bundesamtes mit 1,6 Prozent dennoch deutlich stärker gestiegen als in den Jahren 2012 (+0,4 Prozent) und 2013 (+0,1 Prozent). Das unterjährige Verlaufsbild glich dabei einer Achterbahnfahrt. Faktoren wie die gewalttätigen Auseinandersetzungen in der Ostukraine, in Syrien und im Irak sowie die unerwartet schwach verlaufende wirtschaftliche Erholung im Euroraum ließen auf Jahressicht die Hoffnung auf eine kräftige Belebung der inländischen Investitionstätigkeit unerfüllt bleiben. Auch vom Außenhandel kamen insgesamt nur verhaltene Impulse. Die Konsumausgaben blieben aber eine verlässliche Stütze des gesamtwirtschaftlichen Wachstums.

Beschäftigungswachstum hält an

Am Arbeitsmarkt setzte sich der Aufschwung fort. Die Zahl der Arbeitslosen ging nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit im Jahresdurchschnitt um 52.000 auf knapp 2,9 Millionen zurück. Die Arbeitslosenquote sank um 0,2 Prozentpunkte auf 6,7 Prozent.

Niedrige Inflationsrate

Die auf Basis der jährlichen Veränderung des Verbraucherpreisindex gemessene Inflationsrate hat sich 2014 erheblich vermindert. Sie ist im Vorjahresvergleich um 0,6 Prozentpunkte auf niedrige 0,9 Prozent gesunken. Zum Jahresende kam die Teuerung fast vollständig zum Stillstand. Hauptgrund für den Rückgang der Inflationsrate waren die Energiepreise, die spürbar nachgaben.

Gedämpftes Investitionsklima

Das Investitionsklima blieb insgesamt verhalten. Der Hauptgrund für die Zurückhaltung ist in den Absatz- und Gewinnerwartungen

der Unternehmen zu sehen, die sich vor dem Hintergrund der höheren globalen Unsicherheiten im Sommer spürbar eintrübten. Die Ausrüstungsinvestitionen sind daher im langjährigen Vergleich nur moderat expandiert (+4,3 Prozent). Darüber hinaus gingen die Investitionen in Vorräte deutlich zurück. In gewerbliche Bauten wurde mehr investiert (+2,4 Prozent). Im Wohnungsbau (+4,1 Prozent) und im öffentlichen Bau (+3,7 Prozent) nahm das Investitionsvolumen sogar kräftig zu.

Handwerk im Aufwind

Die Handwerkskonjunktur wurde ebenfalls spürbar durch den günstigen Jahresauftakt geprägt. Der vom Statistischen Bundesamt berechnete Gesamtumsatz des Handwerks, der im Vorjahr noch leicht zurückgegangen war, legte im Jahresauftaktquartal um kräftige 7,8 Prozent zu. Im Sommerhalbjahr hat sich die Dynamik dann aber merklich abgeschwächt. Dennoch stieg der Handwerksumsatz im Durchschnitt der ersten drei Quartale um deutliche 3,1 Prozent, was auch für das gesamte Jahr 2014 einen Zuwachs erwarten lässt.

1.2. Finanzmärkte

Die Bilanz an den internationalen Finanzmärkten fällt für das Jahr 2014 durchwachsen aus. Sowohl der Konflikt zwischen der Ukraine und Russland, der Bürgerkrieg in Syrien und die Bürgerproteste in Hong Kong als auch die Angst vor einer Abkühlung des chinesischen Wirtschaftsmotors ließen die Nervosität an den Märkten steigen. Insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte reagierten Anleger und Investoren zunehmend sensibel auf negative Meldungen, was zwischenzeitlich deutliche Kursschwankungen an den einzelnen Teilmärkten provozierte. Schwerwiegende Verwerfungen blieben an den Finanzmärkten aber aus. Zum Ende des Jahres sorgte Sorgenkind Griechenland wieder für Unruhe an den Märkten.

EZB senkt erneut Leitzinsen

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat im vergangenen Jahr ihre Geldpolitik für den Euroraum noch weiter gelockert. Ausgangspunkt der neuen Maßnahmen war die auf niedrigem Niveau nachlassende Inflation bei gleichzeitig schwacher Konjunktur. Die europäische Notenbank nahm Leitzinssenkungen im Juni und

September vor. Dabei senkte sie den Hauptfinanzierungssatz für die Geschäftsbanken im Euroraum um insgesamt 0,2 Prozentpunkte auf 0,05 Prozent. Erstmals verlangte die EZB einen Strafzins für bei der EZB geparkte Gelder. Flankiert wurde die Zinssenkung der EZB von weiteren geldpolitischen Sondermaßnahmen.

Euro wertet ab

Der Euro hat 2014 deutliche Kursverluste hinnehmen müssen. Zwar konnte sich die Gemeinschaftswährung gegenüber dem US-Dollar in der ersten Jahreshälfte noch erfolgreich über der Marke von 1,35 US-Dollar halten. In der zweiten Jahreshälfte gab der Euro aber sichtbar nach. Bis zum Jahresende fiel der Euro-Dollar Kurs auf 1,21 US-Dollar je Euro. Das waren 16,5 US-Cent weniger als Ende 2013. Verantwortlich für die Euro-Schwäche waren in erster Linie die divergierenden Geldpolitiken dies- wie jenseits des Atlantiks.

Auf und Ab im DAX

Trotz neuer Allzeithochs blieb an den Aktienmärkten der große Befreiungsschlag 2014 aus. Die Aktien hatten sich in der ersten Jahreshälfte hoffnungsvoll entwickelt. Im zweiten Quartal knackte der deutsche Leitindex (DAX) die Marke von 10.000 Punkten. Allerdings fand der Höhenflug des DAX mit Beginn der zweiten Jahreshälfte ein jähes Ende. Im Zuge der anhaltenden Konflikte und der überraschend schwachen Konjunkturdaten aus Deutschland, Europa und den Schwellenländern sank der DAX bis Mitte Oktober auf rund 8.500 Punkte. Im November kam es zu einer Erholung, in deren Verlauf der deutsche Leitindex ein neues Allzeithoch von 10.087 Punkten erreichte. Im Zuge der Furcht vor einem Wiederaufflammen der Euro-Schuldenkrise beendete er das Jahr bei einem Stand von 9.806 Punkten und lag damit 2,7 % höher als am Vorjahresende.

2. Geschäftsentwicklung 2014 der VR Bank eG Bergisch Gladbach

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach (VR Bank) konnte trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes im Geschäftsjahr 2014 an ihre guten Geschäftsergebnisse der Vorjahre anknüpfen. So verzeichnete die VR Bank erneut deutliche Zuwächse bei den Mitgliedern, der Bilanzsumme, dem Kreditgeschäft, dem Einlagen-geschäft und dem Vermittlungsgeschäft. Die besonders starke Kundenorientierung und eine sicherheitsorientierte Geschäftspolitik ließen die Kundenvolumen bis Ende Dezember 2014

deutlich zulegen: So stiegen die bilanziellen Kundeneinlagen auf 941,4 Millionen Euro, die Kundenkredite auf 718,2 Millionen Euro. Die Bilanzsumme wuchs um 44,8 Millionen (+3,9 Prozent) auf 1.189,2 Millionen Euro. 1.959 neue Genossenschaftsmitglieder kamen 2014 hinzu. Das Kundengesamtvolumen – das bilanzielle Kredit- und Einlagenvolumen zuzüglich der innerhalb und außerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe vermittelten Kundengelder und -kredite – stieg 2014 sogar um 124,4 Millionen Euro auf 2.544,0 Millionen Euro. Der deutliche Zuwachs wurde vor allem durch ein sehr starkes Kundengeschäft bei den Einlagen und Krediten erzielt. Nachfolgend die Entwicklung von ausgewählten Bilanzpositionen:

Weiterhin hohes Kreditwachstum

Die VR Bank trug im Jahr 2014 weiterhin maßgeblich zur stabilen Finanzierung der mittelständischen Wirtschaft und der privaten Investitionen in der Region bei. Der Zuwachs im bilanzwirksamen Kreditgeschäft gegenüber 2013 lag bei 3,8 Prozent (+26,4 Millionen Euro). Das gesamte Kundenkreditvolumen (inklusive vermittelter Kredite) kletterte von 933,2 Millionen Euro 2013 auf 1.000,1 Millionen Euro. Das bedeutet eine Steigerung von rund 7,2 Prozent.

Wachstumstreiber waren zum einen die privaten Baufinanzierungen mit einem Zuwachs von rund 50 Millionen Euro oder 10,1 Prozent auf 540 Millionen Euro. 570 Bauherren erfüllten sich im vergangenen Jahr mit Hilfe unserer Finanzierungsexperten den Traum von der eigenen Immobilie. 53 Immobilien wurden erfolgreich vermittelt. Auch das Neugeschäft mit mittelständischen Unternehmen, Selbstständigen und Freiberuflern legte kräftig zu. Insgesamt sagten die Firmenkundenberater der VR Bank neue Kredite in Höhe von 108 Millionen Euro zu.

Durch die Versorgung von Privat- und Firmenkunden mit Krediten kam die VR Bank ihrem Förderauftrag als mittelständische Bank zuverlässig nach. Dabei wurden die vorsichtige Kreditpolitik und die geschäftspolitische Entscheidung, langfristige Baufinanzierungen an die Verbundpartner zu vermitteln, beibehalten. Aufgrund der sehr guten Kapitalausstattung können die vertretbaren Kreditwünsche der mittelständischen Kunden jederzeit erfüllt werden.

Der TÜV Saarland verlieh der VR Bank bereits zum siebten Mal in Folge das TÜV-Siegel für geprüfte Baufinanzierungsberatung und optimale Finanzierungskonzepte.





Kreditwachstum	2014 TEUR	2013 TEUR	+/- in %
bilanzwirksames Kundenkredit- volumen	718.244	691.866	3,8
vermitteltes Kreditvolumen	281.856	241.315	16,8
Gesamtkreditvolu- men inkl. Verbund- vermittlungen	1.000.100	933.181	7,2

Florierendes Einlagengeschäft

Die Einlagen der Privat- und Firmenkunden sind im Jahr 2014 mit 3,2 Prozent deutlich über Niveau der Vorjahre gewachsen. So erhöhten sich die Kundengelder trotz rückläufiger Sparquote und hoher Wettbewerbsintensität um 28,9 Millionen EUR auf 941,4 Millionen EUR. Einschließlich verbriefter Verbindlichkeiten beträgt der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme 79,2 Prozent. Während die Spareinlagen, die Termineinlagen sowie die verbrieften Verbindlichkeiten (Inhaberschuldverschreibungen) abnahmen, hatten die täglich fälligen Einlagen erneut einen kräftigen Zuwachs zu verzeichnen.

Einlagen- entwicklung	2014 TEUR	2013 TEUR	+/- in %
Spareinlagen	305.784	330.003	-7,3
Termineinlagen	46.826	54.736	-14,5
Sichteinlagen	501.447	435.999	15,0
Inhaberschuld- verschreibungen	87.382	91.808	-4,8
Bilanzwirksames Kundeneinlagen- volumen	941.439	912.546	3,2
Im Verbund vermitteltes Einlagen- volumen	499.427	463.090	7,8
Gesamteinlagen von Kunden inkl. Verbundvermitt- lungen	1.440.866	1.375.636	4,7

Kundeneinlagen vollumfänglich geschützt

Die Einlagensteigerung ist als Ausdruck eines starken Kundenvertrauens in die hohe Beratungs- und Produktqualität sowie in den gemeinschaftlich seit über 80 Jahren praktizierten Einlagen- und Institutsschutz. So bleiben die Kundeneinlagen bei Genossenschaftsbanken aufgrund der Institutssicherung weit über die gesetzlichen Anforderungen hinaus auch künftig vollumfänglich geschützt. Zudem wurde die Anlageberatung der VR Bank zum dritten Mal in Folge durch den TÜV Saarland geprüft und mit dem unabhängigen TÜV Qualitätssiegel „Geprüfte Kundenberatung – Anlagekonzept“ ausgezeichnet.

Vermittlungsgeschäft weiterhin von zentraler Bedeutung

Nicht bilanzwirksame Kredite und Einlagen werden über die Verbundpartner (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, R+V Versicherung AG, WL BANK AG, Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Münchener Hypothekenbank eG, Union Investment Service Bank AG) vermittelt. Das Vermittlungsgeschäft ist auch weiterhin von zentraler Bedeutung. Es ist gegenüber dem Vorjahr um 76,9 Mio. EUR auf 781,3 Mio. EUR deutlich gestiegen. In den wesentlichen Sparten wurde das geplante Ergebnis erreicht bzw. überschritten.

Investitionen geprägt von Nähe zum Kunden und zur Region

Die Kunden der VR Bank schätzen die Nähe zu ihren Ansprechpartnern und die persönliche Beratung in den 15 Geschäftsstellen. Dementsprechend wurde 2014 weiter in das Filialnetz investiert: die geplanten Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen der Geschäftsstellen Untereschbach und Sand, der SB-Stelle in Heiligenhaus sowie eine EDV-Umstellung wurden erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus stehen den Mitgliedern und Kunden vier Selbstbedienungsstellen, ein telefonisch erreichbares Kunden-Service-Center und zwei spezialisierte Immobilienvermittlungsbüros vor Ort zur Verfügung. Angesichts der zunehmenden Bedeutung des virtuellen Wegs zum Kunden wurde zudem in modernes Online- und Mobile-Banking investiert. Im Jahr 2015 sind insbesondere Investitionen für die Renovierung und Modernisierung der Geschäftsstelle Paffrath sowie für den Austausch von Geldautomaten und Kontoauszugsdruckern in Höhe von insgesamt rund 0,6 Millionen Euro geplant.

30.878 Mitglieder:

Mitgliedschaft ungebrochen attraktiv

Das genossenschaftliche Geschäftsmodell genoss auch 2014 weiter das Vertrauen der Menschen in der Region: Die Zahl der Mitgliedschaften stieg weiter, der Zuspruch ist ungebrochen. Im Frühjahr 2014 konnte das dreißigtausendste Mitglied begrüßt werden. Ende 2014 konnte die VR Bank 30.878 (2013: 29.805) Menschen und Unternehmen zu ihren Mitgliedern zählen. Das sind 1.073 Mitglieder und damit 3,6 Prozent mehr als im Vorjahr und gut die Hälfte der 63.143 Kunden per 31.12.2014. In den vergangenen zwei Jahren wurden rund 4.000 Mitglieder hinzugewonnen. Der hohe Mitgliederzuwachs beruht unter anderem auf den zahlreichen Vorteilen, von denen Mitglieder profitieren. Hierzu zählen beispielsweise der genossenschaftliche

Anteilsbesitz mit seiner jährlichen Dividende, das Mitspracherecht sowie das exklusive Mitgliedermeritwertprogramm mit vielen attraktiven Veranstaltungen und Angeboten.

Engagierte Mitarbeiter als Erfolgsfaktor

Auch im Geschäftsjahr 2014 konnten unsere Mitglieder und Kunden wieder auf unsere kompetente, ihren Bedürfnissen entsprechende Beratung vor Ort setzen. Die Basis dafür waren auch 2014 die 257 (Vorjahr 247) Mitarbeiter. 35.000 persönliche Beratungen zu Finanzthemen wurden im Jahresverlauf von ihnen durchgeführt. 29 junge Menschen befanden sich in der Ausbildung (mit jeweils einer Ausbildungsdauer von 2,5 Jahren), 66 Mitarbeiter (Vorjahr: 65) waren teilzeitbeschäftigt. Wie schon in den vergangenen Jahren bildete die VR Bank über dem Branchenschnitt aus. Die Ausbildungsquote liegt bei über 10 Prozent. An 639 Seminartagen (Vorjahr: 560) haben sich die Mitarbeiter sowohl auf internen als auch externen Schulungsveranstaltungen weitergebildet.

Ausbau des Eigenkapitals

Angemessene Eigenmittel, auch als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen, bilden neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer soliden Geschäftspolitik. Das bilanzielle Eigenkapital stieg per 31.12.2014 auf 94,1 Millionen Euro (2013: 85,9 Millionen Euro). Es erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr deutlich um 8,2 Millionen Euro (+9,5 Prozent). Damit verfügt die VR Bank über eine sehr gute Kapitalausstattung und über ausreichende Wachstums-spielräume, um den Kreditwünschen der Kunden gleichermaßen gerecht zu werden.

Kapitalausstattung	2014 TEUR	2013 TEUR	+/- in %
Fonds für allgemeine Bankrisiken	31.700	26.100	21,5
Gezeichnetes Kapital	14.126	14.386	-1,8
Rücklagen	45.372	42.594	6,5
Bilanzgewinn	2.862	2.782	2,9
Bilanzielles Eigenkapital	94.061	85.862	9,5

Ertragslage übertrifft Erwartungen

Unter Ertragsgesichtspunkten war das Geschäftsjahr 2014 für die VR Bank ein Spitzenjahr. Der Zinsüberschuss erhöhte sich aufgrund der zunehmenden Konditions- und Strukturbeiträge um 0,9 Millionen Euro. Der Provisionsüberschuss stieg um 0,9 Millionen Euro auf 10,2 Millionen Euro. Verantwortlich für die

Steigerung waren im Wesentlichen die Erlöse aus dem Wertpapiergeschäft (+0,3 Millionen Euro), die Provisionserlöse aus der Vermittlung von Versicherungen (+0,28 Millionen Euro), die Provisionserlöse aus der Kreditvermittlung (+0,16 Millionen Euro) und die Provisionserlöse aus der Immobilienvermittlung (+0,14 Millionen Euro). Die Erlöse aus der Vermittlung von Bausparverträgen sanken um 0,03 Millionen Euro.

Die Personalaufwendungen stiegen um 0,6 Millionen Euro (+4,2 Prozent) auf 14,9 Millionen Euro. Dies resultiert zum einen aus zusätzlich eingestellten Mitarbeitern und zum anderen aus der Tarifierhöhung bei Löhnen und Gehältern. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sind um 0,04 Millionen Euro (+0,6 Prozent) auf 6,7 Millionen Euro angestiegen.

Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit stieg um 0,18 Millionen Euro auf 14,1 Millionen Euro (2013: 13,9 Millionen Euro) und liegt damit 1,3 Prozent über dem Vorjahr.

Die Aufwands-Ertrags-Relation (Cost-Income-Ratio), die die Ertragskraft eines Unternehmens zum Ausdruck bringt, entwickelte sich mit 58,6 Prozent im Jahr 2014 nach 59,4 Prozent im Vorjahr erneut sehr positiv. Zum Vergleich: Der Durchschnitt aller Genossenschaftsbanken im Rheinland und Westfalen lag 2014 bei 66,8 Prozent.

Ergebnisentwicklung	2014 TEUR	2013 TEUR	+/- in %
Personalaufwand	14.861	14.257	4,2
Sachaufwand	6.672	6.632	0,6
Allgemeiner Verwaltungsaufwand	21.533	20.889	3,1

Gewinnverwendung 2014

Für das abgelaufene Geschäftsjahr weisen wir in der Bilanz einen Jahresüberschuss von 3.861.367,01 Euro aus. Unter Berücksichtigung eines Gewinnvortrages von 779,60 Euro sowie der mit 1.000.000,00 Euro ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen schlägt der Vorstand – in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat – der Vertreterversammlung folgende Gewinnverwendung vor:

Gewinnverwendung	2014 EUR	2013 EUR
5 % Dividende auf Geschäftsguthaben	699.140,84	715.915,77
2 % Bonusdividende	279.655,13	286.366,87
Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage	628.414,61	593.000,00
Zuweisung zu anderen Ergebnisrücklagen	1.254.224,03	1.186.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	712,00	779,60
Bilanzgewinn	2.862.146,61	2.782.062,24

Kurzbilanz 2014

Aktiva	2014 TEUR	2013 TEUR	Passiva	2014 TEUR	2013 TEUR
Barreserve	18.380	18.228	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	117.825	106.192
Schuldtitle und Wechsel	0	0	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	854.057	820.738
Forderungen an Kreditinstitute	173.547	187.218	Verbriefte Verbindlichkeiten	87.382	91.808
Forderungen an Kunden	718.244	691.866	Treuhandverbindlichkeiten	24.316	28.160
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	206.391	181.182	Sonstige Verbindlichkeiten	1.908	1.457
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	9.904	1.997	Rechnungsabgrenzungsposten	997	839
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	24.552	21.745	Rückstellungen	8.632	9.358
Anteile an verbundenen Unternehmen	52	52	Nachrangige Verbindlichkeiten	0	0
Treuhandvermögen	24.316	28.160	Genussrechtskapital	0	0
Immaterielle Anlagewerte	98	100	Fonds für allgemeine Bankrisiken	31.700	26.100
Sachanlagen	8.193	8.196	Eigenkapital		
Sonstige Vermögensgegenstände	4.721	5.070	Gezeichnetes Kapital	14.126	14.386
Rechnungsabgrenzungsposten	239	58	Ergebnisrücklagen	45.372	42.593
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	540	541	Bilanzgewinn	2.862	2.782
			Summe der Passiva	1.189.177	1.144.413
Summe der Aktiva	1.189.177	1.144.413	Eventualverbindlichkeiten	10.052	11.095
			Unwiderrufliche Kreditzusagen	44.274	40.769

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

Ergebnisrechnung 2014

	2014 TEUR	2013 TEUR
Zinserträge aus:		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	32.845	34.174
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	4.037	4.076
Zinsaufwendungen	-9.185	-11.319
Laufende Erträge aus:		
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	67	11
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	347	266
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	0	0
Provisionserträge	11.548	10.537
Provisionsaufwendungen	-1.359	-1.254
Sonstige betriebliche Erträge	736	1.541
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand	-14.861	-14.257
b) andere Verwaltungsaufwendungen	-6.672	-6.632
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	-897	-886
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-616	-716
Risikoergebnis aus Wertpapier- und Kreditgeschäft sowie Beteiligungen	-1.391	-1.580
Aufwendungen aus Verlustübernahme	-497	-37
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	14.102	13.924
Außerordentliche Erträge	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.606	-4.703
Gewinnunabhängige Steuern	-35	-40
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	-5.600	-5.400
Jahresüberschuss	3.861	3.781
Gewinnvortrag Vorjahr	1	1
Einstellungen in Ergebnisrücklagen	-1.000	-1.000
Bilanzgewinn	2.862	2.782

Ausblick

VR Bank agiert 2015 weiterhin offensiv

Die Schuldenkrise ist immer noch ein Thema im Euroraum. Für Deutschland wird ein höheres Wachstum als im Vorjahr erwartet. Getragen wird das Wirtschaftswachstum im Jahr 2015 vom Anstieg der privaten Konsumausgaben, aber auch von den Investitionsausgaben wird voraussichtlich ein merklicher Wachstumsbeitrag ausgehen. Die Finanzierungsbedingungen bleiben günstig. Aufgrund der positiven Erwartungen und der risikoorientierten Kreditvergabepolitik planen wir für das Kreditgeschäft mit einem Wachstum von circa 4 Prozent. Diese Prognose basiert auch auf der

Prämisse eines leicht steigenden Zinsniveaus. Im Einlagengeschäft gehen wir von einem Wachstum aus. Auf Basis der Zinsprognose, die von einem nur leicht steigenden Zinsniveau ausgeht, erwarten wir eine zunehmende Nachfrage im Einlagengeschäft bei den Sichteinlagen sowie den Inhaberschuldverschreibungen, sodass wir im Einlagengeschäft auch über eine bessere Ausnutzung von Marktpotenzialen ein Wachstum von circa 3 Prozent erreichen wollen. Im Dienstleistungsgeschäft werden unter der Annahme steigender Aktienkurse zusätzliche Umsätze im Wertpapiergeschäft mit Kunden aus der Vermittlung von Aktien und Investmentfondsanteilen prognostiziert. Durch Budgetierung im Rahmen unseres Kostenmanagements werden die Verwaltungsaufwendungen begrenzt. Unverändert bleibt es unser strategisches Ziel, die Cost-Income-Ratio (CIR) unter 65 Prozent zu halten.

Auf der Grundlage der Zinsprognose, die von einer leicht steigenden Zinsstruktur ausgeht, sowie unter Berücksichtigung der dargestellten Erwartungen zum voraussichtlichen Geschäftsverlauf, wird für die nächsten zwei Jahre mit einem zufriedenstellenden Zinsergebnis gerechnet. Der steigende Wettbewerbsdruck und das anhaltend niedrige Zinsniveau führen voraussichtlich zu sinkenden Margen. Die Personalaufwendungen werden voraussichtlich steigen.

Zusammenfassend rechnen wir für die nächsten zwei Jahre mit einer zufriedenstellenden Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der VR Bank. Insgesamt prognostizieren wir für die nächsten zwei Geschäftsjahre einen weiterhin herausfordernden Geschäftsverlauf, wobei das voraussichtliche Wachstum insbesondere von der Entwicklung des Einlagengeschäfts bestimmt sein wird.

Die größten Herausforderungen sehen wir im anhaltend niedrigen Zinsniveau, in der Zunahme regulatorischer Anforderungen sowie im stärker werdenden Wettbewerb. Diesen Herausforderungen werden wir offensiv begegnen. Mit fairen und leistungsstarken Angeboten, hervorragenden Mitarbeitern und einer ausgezeichneten Kapitalbasis werden wir unsere Position am Markt weiter festigen und ausbauen.

Wir danken unseren Mitgliedern, Kunden, Mitarbeitern und Partnern innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit im zurückliegenden Geschäftsjahr. Darüber hinaus danken wir dem Aufsichtsrat für die jederzeit vertrauens- und verantwortungsvolle Zusammenarbeit.



Bergisch Gladbach,
im April 2015

Der Vorstand


Lothar
Uedelhoven


Thomas
Büscher

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2014 der VR Bank eG Bergisch Gladbach



Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrats in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Im Geschäftsjahr 2014 fanden neun gemeinsame Sitzungen des Aufsichtsrats mit dem Vorstand statt. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte sechs Ausschüsse eingerichtet. Im Einzelnen handelt es sich um den Kreditbewilligungsausschuss, den Strategie- und Risikoprüfungsausschuss, den Investitions- und Sachkostenausschuss, den Bilanzausschuss, den Personalausschuss und den Ausschuss für Sonderfragen. Die Ausschüsse traten im Jahr 2014 zu insgesamt sieben Sitzungen zusammen. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufichtsrat berichtet worden.

Der vorliegende Jahresabschluss 2014 mit Lagebericht wurde vom Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Hildegard Metten und Marcus Otto aus dem Aufsichtsrat aus. Die Wiederwahl dieser beiden Aufsichtsratsmitglieder ist zulässig und wird vom Aufsichtsrat befürwortet.

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

*Bergisch Gladbach,
18. Mai 2015*


*Dr. Detlef Bergrath
Vorsitzender des Aufsichtsrats*



*Vorstand und Aufsichtsrat (v.l.): Berthold Kalsbach, Dieter Hahn, Dr. Detlef Bergrath,
Thomas Büscher, Lothar Uedelhoven, Marcus Otto, Hildegard Metten und Rolf Walendy*

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach auf einen Blick

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach ist die größte Genossenschaftsbank im Rheinisch-Bergischen Kreis. Mit 15 Geschäftsstellen, einer Bilanzsumme von circa 1,2 Milliarden Euro und rund 63.000 Kunden sind wir in der Region hervorragend positioniert. Unser Anspruch lautet: „Persönlich. Partnerschaftlich. Nah.“ Denn wir betrachten unser Geschäft als Herzenssache. Unsere 289 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben echtes Interesse an den Menschen und freuen sich, als Berater und Ansprechpartner wirklich für sie da zu sein. Als Kollegen sind wir eine starke Gemeinschaft. Getreu der genossenschaftlichen Idee „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“, gibt bei uns jeder für jeden sein Bestes.



15
Geschäftsstellen



Bilanzsumme:
1,2 Milliarden €



> 135 Jahre in der
Region verwurzelt



> 63.000
Kunden



289
Mitarbeiter



10 Prozent
Ausbildungsquote



> 30.000
Mitglieder



TÜV-Zertifizierung:
Anlagekonzept
Baufinanzierungsberatung
Ausbildungskonzept



Rund 250.000 € für
soziale Projekte pro Jahr





Bergisch Gladbach

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

