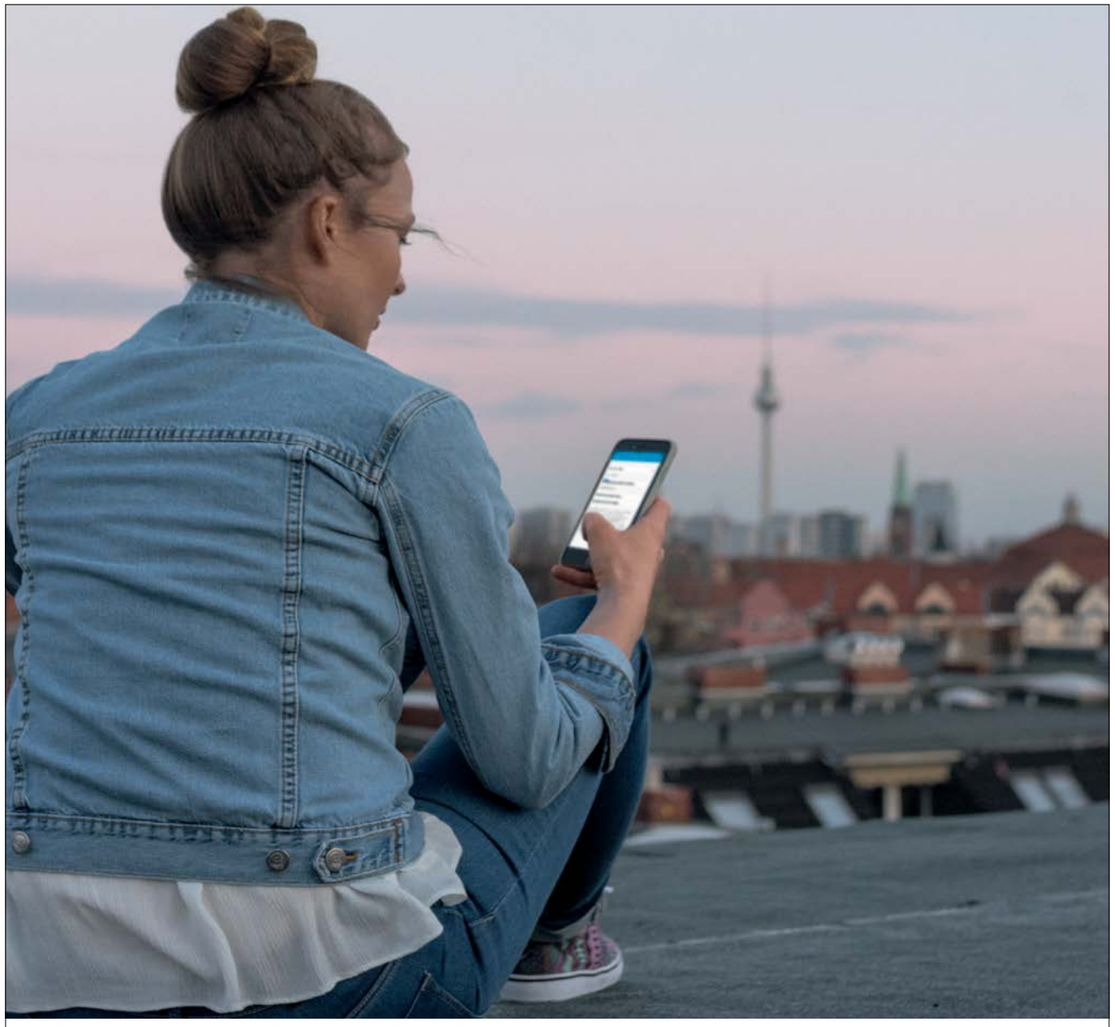
VERTRAUEN

Jahresbericht 2015

VR Bank eG
Bergisch Gladbach



Inhalt

Unsere Mitglieder und Kunden	3
Warum es ohne Vertrauen nicht geht	4
Interview mit dem Vorstand	6
Unsere Bereichsleiter	8
Genossenschaftliche Beratung	10
Vertrauen im Gesundheitssektor	12
Unsere Mitarbeiter	14
Vertrauensvolle Partnerschaften	16
Unser Jahr 2015	18
Bericht des Vorstands	20
Bericht des Aufsichtsrats	26
Die VR Bank auf einen Blick	27

Impressum

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

Verantwortlich:
Vorstand und Marketing
info@vrbankgl.de

Druck:
ICS Internationale Communikations-Service GmbH
Voiswinkeler Straße 11d
51467 Bergisch Gladbach

Bildnachweise:
- Bundesverband der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (S. 2)
- Evangelisches Krankenhaus Bergisch Gladbach (S. 13)
- Plümpe Reha (S. 12)
- Susanne Prothmann (S. 6-7 und S. 8-9)
- SSV Overath (S. 17)
- VR Bank

Gestaltung:
Sebastian Weiler
www.haawei-net.de

VR Bank eG
Bergisch Gladbach

Wem vertrauen Sie?

Der deutsche Dichter Matthias Claudius hat einmal gesagt: „Die größte Ehre, die man einem Menschen erweisen kann, ist die, dass man zu ihm Vertrauen hat.“ Einige unserer Kunden haben uns verraten, zu wem Sie persönlich Vertrauen haben – und warum.

„Neben meiner Familie vertraue ich der VR Bank als meiner Hausbank – und das schon seit meiner frühen Kindheit.“

Armin Vogel,
Inhaber alpenstille, Forsbach

„Ganz allgemein: Wenn Menschen meine Erwartungen voll und ganz erfüllen, dann vertraue ich ihnen auch.“

Susanne Breuer,
Bergisch Gladbach

„Ich vertraue meiner Familie, weil ich mich immer auf sie verlassen kann.“

Paul Günter Mans,
Hoffnungsthal

„Ich vertraue der VR Bank. Weil ich in Sachen Banking ein Rundum-Sorglos-Paket bekomme und hier menschlich alles stimmt.“

Pete Baldauf,
Rösrath

„Meine Familie kommt für mich da an erster Stelle. Weil wir Demut vor dem Leben und Dankbarkeit teilen.“

Renate Büchner,
Inhaberin Modestudio Büchner,
Overath

„Meinem besten Freund, weil er mich sehr nah an sich heran lässt.“

Matthias Bothe,
Untereschbach

Warum es ohne Vertrauen nicht geht

Plädoyer für einen altmodischen Wert: Warum es ohne Vertrauen nicht geht

Regeln schaffen kein Vertrauen, Menschen schaffen Vertrauen.

Wo Vertrauen täglich gelebt wird, entsteht täglich neues Vertrauen.

Das Wort Vertrauen ist heute in aller Munde. Ob Politik, Wirtschaft, Sport oder in der Finanzwelt: In allen gesellschaftlichen Bereichen spielt der vermeintlich altmodische Begriff eine zentrale Rolle. Und auch in der genossenschaftlichen Philosophie hat das Vertrauen seinen festen Platz. Eine Annäherung an einen Kernwert der VR Bank eG Bergisch Gladbach.

Um es auf den Punkt zu bringen:
Vertrauen ist die Grundlage unseres Zusammenlebens. Und zwar nicht in einem theoretischen Sinn, sondern in ganz praktischer Hinsicht. Gesellschaft und Wirtschaft sind ohne Vertrauen zum Scheitern verurteilt.
In unserem vernetzten Zeitalter sind Märkte nichts anderes als komplexe Beziehungsgeflechte. Und Beziehungen ohne Vertrauen können auf Dauer nicht zum Gewinn aller Beteiligten funktionieren.

Vertrauen ist ein Handel, der auf Gegenseitigkeit beruht

Wir bekommen Vertrauen geschenkt, müssen es uns aber auch verdienen. Du erledigst deinen Teil, ich erledige meinen. Und am Ende gewinnen wir alle. Wenn ich damit rechnen kann, dass mein Gegenüber Zusagen einhält und Ankündigungen in die Tat umsetzt, können erfolgreiche und produktive Partnerschaften entstehen. Das gilt für Familien und Freundschaften, aber auch für Beziehungen zwischen Unternehmen und ihren Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten. Damit ist Vertrauen nicht weniger als eine Garantie für Sicherheit und Stabilität.

Vertrauen ist ein Gebäude mit mehreren Baumeistern

Dieses Gebäude zu errichten, ist für alle Beteiligten harte Arbeit. Echtes Vertrauen basiert auf guten Erfahrungen und erfüllten Erwartungen. Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit und Kompetenz bilden daher das Fundament jeder vertrauensvollen Beziehung. Klar, dass es Zeit braucht, ein solches Fundament zu gießen. Misstrauen ist dagegen schnell gesät. Dazu braucht es oft nicht mehr als ein Gerücht. Misstrauen ist zudem anstrengend. Wer anderen nicht vertraut, muss sich ständig rückversichern und kontrollieren, ob die vereinbarten Regeln eingehalten werden. Regeln schaffen aber kein Vertrauen. Menschen schaffen Vertrauen.

Vertrauen ist eine Haltung, eine Lebenseinstellung

Im kölschen Grundgesetz heißt es: Et hätt noch immer jot jejange. Damit ist kein blindes Hoffen gemeint. Vielmehr geht es darum, unsere Vorhaben und Ideen mit dem Wissen um die eigenen Fähigkeiten und die Stärken der Menschen um uns herum zuversichtlich anzupacken. Vertrauen ist immer in die Zukunft gerichtet – und mit einer ordentlichen Portion Optimismus ausgerüstet. Wer vertraut, der sagt seinem Gegenüber: Du bekommst das hin. Ich glaube an dich. Dazu braucht es Mut. Den Mut, ein Stück Kontrolle abzugeben. Es bleibt ja letztlich immer meinem Gegenüber überlassen, ob er meine Erwartungen erfüllt oder nicht. Wirkliches Vertrauen ist ohne Risiko nicht zu haben.

Vertrauen gehört zum Kern des genossenschaftlichen Werteverständnisses

Wer anderen Menschen Vertrauen schenkt, begibt sich auf Augenhöhe. Diese Augenhöhe zwischen Kunde und Bank steht im Zentrum unserer Beratung. Wir begreifen uns als Partner und haben echtes Interesse an den Zielen und Wünschen der Menschen. Unser Ziel ist immer, langfristige Beziehungen aufzubauen. Deshalb halten wir uns an unsere Zusagen und investieren einen Vertrauensvorschuss. Denn wir wissen aus der Erfahrung jahrzehntelanger Zusammenarbeit mit vielen Mitgliedern und Kunden, dass nur so das Beste für alle herauskommt. Das Beste am Vertrauen insgesamt ist übrigens, dass es sich unbegrenzt vermehren lässt. Wo Vertrauen täglich gelebt wird, entsteht auch täglich neues Vertrauen. Und damit Zuversicht und Tatkraft. Ohne Vertrauen geht es eben nicht.

Interview mit dem Vorstand

„Das Vertrauen der Menschen ist für die VR Bank ein hohes Gut."

Das Jahr 2015 hat die Erwartungen der VR Bank übertroffen. Den schwierigeren Rahmenbedingungen zum Trotz konnten alle Geschäftsfelder zum Teil deutliche Zuwächse verzeichnen. Insbesondere das Kreditgeschäft erwies sich als starker Wachstumstreiber. Aber auch das Anlagevolumen konnte zulegen – in Zeiten historisch niedriger Zinsen keine Selbstverständlichkeit. Grundlage des Erfolgs ist ein besonderes Vertrauensverhältnis zu Mitgliedern und Kunden. Wie die VR Bank dieses Vertrauensverhältnis gestaltet, erklären die Vorstände Lothar Uedelhoven und Thomas Büscher im Interview.

Herr Uedelhoven, Herr Büscher, wie kann man sich Ihr Vertrauen verdienen?
Lothar Uedelhoven: Vertrauen verdienen Menschen, die zu ihrem Wort stehen. Für mich hat Vertrauen sehr viel mit Verlässlichkeit und Haltung zu tun. Wenn ich eine Zusage gebe, setze ich alles daran, diese Zusage auch einzuhalten. Und das kann ich dann auch von meinem Gegenüber erwarten. Mit der Zeit entstehen auf diese Weise Partnerschaften auf Augenhöhe. Bei Familie und Freunden ist dieses Prinzip in den meisten Fällen selbstverständlich. Im Geschäftsleben trennt sich hier oft die Spreu vom Weizen.
Thomas Büscher: Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch Kompetenz und Transparenz. Wenn ich weiß, dass jemand sein Handwerk versteht und mir gegenüber mit offenen Karten spielt, fällt es mir prinzipiell leichter, Vertrauen zu schenken. Egal in welchem Bereich: Expertise, Können und Klarheit sind fast immer die Grundlage für gute und langfristige Beziehungen. Das gilt für Beziehungen zwischen Menschen sowie für Beziehungen zwischen Menschen und Unternehmen.

Ist Vertrauen nicht eigentlich ein altmodischer Wert?
Thomas Büscher: Wenn das so ist, dann bin ich in dieser Hinsicht gerne altmodisch. Zur Identität der VR Bank gehört, dass sich die Menschen in der Region auf uns verlassen können. Das war zur Gründung unserer Bank vor 137 Jahren so und das ist auch heute noch so. Verlässlichkeit, Verbindlichkeit und Offenheit werden niemals aus der Mode kommen. Und weil Vertrauen auf diesen drei Begriffen aufbaut, wird auch Vertrauen nicht aus der Mode kommen.
Lothar Uedelhoven: Es ist doch eher so, dass der Begriff Vertrauen heute inflationär gebraucht wird. Überall wird von Vertrauen gesprochen. Was das Wort konkret bedeutet und das Vertrauen mit Arbeit verbunden ist, darüber wird schon weniger geredet. Vertrauensvolle Beziehungen sind nicht zum Nulltarif zu haben. Als Genossenschaftsbank wissen wir das. Und deshalb investieren wir stark in die Mitgliedschaft, denn die ist Ausdruck eines besonderen Vertrauensverhältnisses. 2015 haben wir die 32.000-Mitglieder-Marke übersprungen, das freut uns natürlich besonders.

Welche Rolle spielt Vertrauen für die VR Bank konkret?
Thomas Büscher: Wie Lothar Uedelhoven sagt, ist für uns als Genossenschaftsbank ein besonderes Vertrauensverhältnis zu unseren Kunden enorm wichtig. Die VR Bank konnte 2015 im Kreditgeschäft ein Wachstum von 10,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erzielen. Diese Zahl ist ökonomisch beeindruckend. Sie zeigt aber vor allem, dass Unternehmer und private Bauherren in der Region ihre Projekte gerne gemeinsam mit uns realisieren. In Kundengesprächen hören wir immer wieder, dass es die Kompetenz unserer Beraterinnen und Berater sowie die durchgängige Transparenz sind, die schlussendlich ausschlaggebend dafür sind, der VR Bank das Vertrauen auszusprechen.
Lothar Uedelhoven: In Zeiten niedriger Zinsen ist Vertrauen ein besonders hohes Gut. Die klassische Geldanlage, beispielsweise mit dem Sparbuch, funktioniert nicht mehr. Dennoch steigen die Geldanlagen in unserem Haus. Das heißt: Unsere Mitglieder und Kunden vertrauen uns auch bei veränderten Rahmenbedingungen. Für mich ist das ein tolles Zeichen. Denn es zeigt mir, dass die VR Bank stabile, über Jahre gewachsene Kundenbeziehungen pflegt. Unsere Aufgabe ist es nun, dieses Vertrauen zu rechtfertigen und unsere Kunden ganzheitlich ein Leben lang zu begleiten. Im Anlagebereich heißt das beispielsweise, Alternativen zur klassischen Geldanlage aufzuzeigen.

„Die VR Bank pflegt stabile, über Jahre hinweg gewachsene Kundenbeziehungen."

Lothar Uedelhoven

„Zur Identität der VR Bank gehört, dass sich die Menschen in der Region auf uns verlassen können."

Thomas Büscher

Wie baut die VR Bank dieses besondere Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden auf?
Lothar Uedelhoven: Der Aufbau von Vertrauen ist keine einseitige Angelegenheit, dazu gehören mindestens zwei gleichberechtigte Partner. Echtes Vertrauen entsteht, wenn beide gemeinsam in die Beziehung zueinander investieren. Und das tut die VR Bank. Wer mit uns zu tun hat, kann sicher sein, dass er bei uns immer weiß, wo er steht. Ehrlichkeit, Transparenz und eine ordentliche Portion Optimismus gehören bei uns immer dazu.
Thomas Büscher: Dazu kommt, dass wir unsere Zusagen einhalten. Unser Ziel ist, dass sich unsere Mitglieder und Kunden auf die VR Bank verlassen können – auch wenn es mal schwierig wird. Wir verstehen uns als echte Partner. Dazu gehört zum einen, dass wir nah an den Menschen sein möchten und wirklich wissen wollen, was sie bewegt. Zum anderen orientiert sich unsere Beratung immer am tatsächlichen Bedarf – und nicht an der Marge. Das honorieren unsere Kunden. So steuern wir unseren Teil dazu bei, dass im Lauf der Zeit ein stabiles Vertrauensverhältnis entstehen kann.

Die Digitalisierung hat in den letzten Jahren auch das Bankgeschäft erfasst. Wie wirkt sich das auf die Gestaltung vertrauensvoller Kundenbeziehungen aus?
Thomas Büscher: Zunächst mal sind wir überzeugt, dass sich ohne Begegnung von Mensch zu Mensch kaum echtes Vertrauen aufbaut. Auch in einer Zeit, in der jeder Smartphone und Tablet in der Tasche hat, ist das persönliche Gespräch auf Dauer nicht zu ersetzen. Hat man aber ein gutes Vertrauensverhältnis zueinander, dann funktioniert auch die digitale Kommunikation. Die Menschen gehen heute selbstverständlich mit neuen Technologien um und wünschen sich digitale Dienstleistungen. Wir wissen von unseren Kunden aber auch, dass sie das Unternehmen hinter dem Bildschirm kennen möchten. Deshalb gehen bei uns Filiale und Internet Hand in Hand.
Lothar Uedelhoven: Die Erfahrung mache ich in meinen Gesprächen auch. Die Menschen vertrauen unseren digitalen Angeboten wie der VR-BankingApp, unserem Online-Banking oder dem Bezahldienst paydirekt, weil sie wissen, wer dahinter steht. Das Vertrauen aus der analogen Welt überträgt sich in die digitale. Wenn wir neue Dienste oder Produkte in unser Angebot aufnehmen, fragen wir uns deshalb immer sehr genau: Verdient dieses Angebot das Vertrauen unserer Mitglieder und Kunden? Bietet es einen echten Mehrwert und genügt es unseren Sicherheitsansprüchen? Nur wenn die Antworten „Ja!" lauten, führen wir es am Markt ein. Und diese Standards wird auch die Digitalisierung nicht verändern.

Unsere Bereichsleiter

„Kundenberatung lebt von Vertrauen."

Im vergangenen Jahr betreute die VR Bank über 63.000 Kunden, davon rund 7.000 Firmenkunden. Der Erfolg lässt sich aber nicht nur quantitativ an Zahlen messen, sondern auch qualitativ an der kontinuierlichen Betreuung von Mitgliedern und Kunden. Denn diese sind für die VR Bank nicht nur Anleger und Kreditnehmer, sondern Menschen mit ganz persönlichen Wünschen und Zielen. Die Bereichsleiter Gerd Klink (Privatkunden und Filialen) und Axel Quell (Firmenkunden, Baufinanzierung und Immobilienvermittlung) über Vertrauen in der Kundenberatung.

„Unsere Mitglieder und Kunden in finanziellen Fragen bestmöglich zu unterstützen ist und bleibt unser wichtigster Auftrag."

Gerd Klink

Herr Klink, Sie verantworten das Privatkundengeschäft der VR Bank eG Bergisch Gladbach. Was bedeutet aus Ihrer Sicht Vertrauen für die Kundenberatung?

Gerd Klink: Kundenberatung lebt grundsätzlich vom Vertrauen. Und Vertrauen entsteht durch Menschen. Als Bank brauchen wir deshalb zunächst Beraterinnen und Berater, die neben ausgeprägter Kompetenz auch ein echtes Interesse für die Menschen und eine gute Portion Offenheit und Authentizität mitbringen. Sie vertrauen als Kunde ja nur jemandem, mit dem sie auch gut zurecht kommen. Und wer mit einem Berater über sensible Dinge wie seine aktuelle finanzielle Situation, persönliche Hintergründe, Ziele und Wünsche spricht, möchte erst recht, dass da jemand sitzt, mit dem er gerne zu tun hat. Schließlich steckt für den Kunden mehr dahinter als ein Euro-Betrag. Es geht um den Grundstock für das geplante Eigenheim, die Rücklagen für das Studium der Kinder oder die Altersvorsorge. Neben Kompetenz und einer guten Beraterpersönlichkeit braucht es außerdem Zeit und gute Erfahrungen. Wer feststellt, dass er sich auf seinen Berater verlassen kann, der kommt gerne wieder. So entsteht mit der Zeit eine engere Beziehung.

Aus Vertrauen wird also irgendwann Loyalität?

Gerd Klink: Richtig. Das Wichtigste dabei ist, dass Menschen wissen, dass sie sich auf die VR Bank verlassen können. Sowohl im Filialgeschäft als auch in der Privatkundenberatung arbeiten wir kontinuierlich daran, für unsere Mitglieder und Kunden umfassende, individuelle Lösungen zu entwickeln und immer noch ein bisschen mehr zu bieten, als der Kunde erwartet. Außergewöhnliche Leistungen, gepaart mit Engagement, das der Kunde spürt. Zur Verlässlichkeit gehört auch, dass wir – wo möglich – häufige Wechsel von Ansprechpartnern vermeiden. Nicht zuletzt gehört es für uns zum guten Ton, unsere Kunden nach ihrer Meinung zu fragen: Was können wir noch besser machen? Viele Menschen danken uns das mit ihrer Loyalität. Besonders freut es uns, wenn sich diese über Generationen fortsetzt: Häufig werden Kinder aufgrund der guten Erfahrungen ihrer Eltern ebenfalls Kunden unseres Hauses.

Derzeit beherrscht das Thema Niedrigzins die Schlagzeilen. Welche Auswirkungen hat das auf die Zusammenarbeit mit Privatkunden?

Gerd Klink: Unsere Mitglieder und Kunden in finanziellen Fragen bestmöglich zu unterstützen ist und bleibt unser wichtigster Auftrag. Aus vielen Beratungsgesprächen wissen wir, dass Anleger und Sparer gerade jetzt Orientierung suchen, um sich auf die veränderte Marktsituation einstellen zu können. In der aktuellen Zinssituation gehen wir deshalb aktiv auf unsere Kunden zu. Wir erläutern ihnen die Folgen der Niedrigzinspolitik, insbesondere hinsichtlich ihrer Altersvorsorge, und beraten sie zu alternativen Anlage- und Sparmöglichkeiten. Und unsere Kunden vertrauen auch hierbei unserer Beratungskompetenz. Das zeigen die Zuwächse unserer Depotvolumina: 2015 konnten wir im Wertpapiergeschäft um 10,4 Prozent wachsen.

Herr Quell, Sie sind für das Firmenkundengeschäft, die Baufinanzierung und die Immobilienvermittlung der VR Bank eG Bergisch Gladbach verantwortlich. Welche sind die speziellen Anforderungen im Firmenkundengeschäft?

Axel Quell: Als Genossenschaftsbank in der Region verstehen wir uns als Partner der Unternehmen vor Ort. Als solcher begegnen wir unseren Kunden auf Augenhöhe. Unsere Firmenkundenberater sind nah an den Unternehmen, kennen deren Situation und auch deren spezielle Bedürfnisse genau. Dazu gehören ein reibungsloser Service, gute telefonische und persönliche Erreichbarkeit, hohe Kompetenz der Berater, schnelle Entscheidungen und innovative Lösungen – es muss ja nicht immer der klassische Kredit sein. Bei unseren Beratern ist daher ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Lösungsorientierung gefragt. Hinzu kommt, dass wir mit Beratungsthemen wie Fördermittel, Nachfolge, Zahlungsverkehr oder der Ratingoptimierung besondere Mehrwerte schaffen, die sich für unsere Kunden auszahlen.

Viele Berater arbeiten seit Jahren mit ihren Kunden zusammen. Wie entstehen solche vertrauensvollen Partnerschaften?

Axel Quell: In der Tat geht die Betreuung oft über das klassische Bild einer Kunde-Dienstleister-Beziehung hinaus. Viele Berater pflegen schon fast freundschaftliche Verhältnisse zu ihren Kunden und kennen ihre Interessen genau. Das geht nur, wenn der Unternehmer weiß, dass sein Berater sich voll für seine unternehmerischen Ziele und Wünsche einsetzt. Und natürlich schweißen gemeinsam verwirklichte Projekte zusammen. Darüber hinaus fördern wir Firmenkunden-Mitglieder in besonderer Weise – etwa durch kostenfreie Werbung in unseren Filialen, in unserem Bauordner oder durch Einbindung in die Netzwerke unserer Region. Auch diese Vorteile festigen die Bindung zwischen Unternehmer und Bank.

Wo spüren Sie in der Firmenkundenberatung das Vertrauen der Kunden?

Axel Quell: Zunächst mal natürlich im Kontakt mit Kunden, für die wir Hausbankverbindung sind. Das sind oft Familienunternehmen, die wir schon seit vielen Jahren begleiten. Davon abgesehen gibt es aber im Tagesgeschäft viele Momente, in denen das Vertrauen zwischen unseren Ansprechpartnern und der Bank deutlich spürbar wird. Zum Beispiel immer dann, wenn uns Kunden ihre wirtschaftlichen Daten offenlegen oder wenn Sie mit ihren neuen Ideen als erstes zu uns kommen. Und ganz besonders spüren wir das Vertrauen der Kunden, wenn uns Unternehmer bei betriebswirtschaftlichen Schwierigkeiten zu Rate ziehen. Genauso, wenn sie uns anderen Unternehmern weiterempfehlen.

„Als Genossenschaftsbank verstehen wir uns als Partner der regionalen Unternehmen."

Axel Quell

Vertrauen und Qualität: die Genossenschaftliche Beratung

Als Genossenschaftsbank verstehen wir uns als langfristiger Partner unserer Mitglieder und Kunden. Die Beraterinnen und Berater der VR Bank wollen mehr sein als Finanzexperten, nämlich Vertraute und Begleiter auf Augenhöhe. Um diesen ganzheitlichen Ansatz weiter auszubauen, haben wir das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ auf den Weg gebracht.

Im Zentrum der Beratungsphilosophie der VR Bank stehen seit jeher die Ziele und Wünsche unserer Mitglieder und Kunden. Deshalb ist unser Anspruch immer die gemeinsame Erarbeitung bedarfsgerechter und individueller Finanzlösungen. Um das zu erreichen, müssen wir über die Pläne und Lebenshintergründe unserer Kunden genau bescheid wissen. Unsere Beratung verfolgt daher einen ganzheitlichen Ansatz. Wir sind davon überzeugt, dass Banking heute mehr sein muss, als die Empfehlung von Standardprodukten. Mehr noch: Gerade in Zeiten niedriger Zinsen und sich täglich ändernder Rahmenbedingungen können nachhaltige Lösungen nur gelingen, wenn Kunden und Berater ein besonderes Vertrauensverhältnis pflegen. Um diesen Anforderungen heute und vor allem in Zukunft noch besser gerecht zu werden, haben wir das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ gestartet. Hier geht es darum, unsere Finanzberatung in der Tiefe weiter zu verbessern und noch stärker an den konkreten Bedürfnissen unserer Kunden auszurichten.

Keine gute Beratung ohne gründliche Analyse

Ausgangspunkt ist dafür eine ausführliche Analyse der derzeitigen finanziellen Situation und der zukünftigen Ziele. Dabei gehen wir neue Wege: Anstelle einer theoretischen Analyse erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden alle für den weiteren Lebensweg relevanten Themen anhand unseres „Lebensplaners“. Dabei handelt es sich um ein interaktives Element: Berater und Kunden entwerfen im Gespräch auf einer speziell von uns entwickelten Magnettafel einen individuellen Lebensplan. Anhand unterschiedlich farbiger Magnete legen sie wichtige Themen, Ziele und Wünsche fest und identifizieren Risiken, die der Verwirklichung dieser Ziele eventuell im Weg stehen könnten. Die Steine ordnet der Kunde in zeitlicher Reihenfolge entlang eines Zeitstrahls an und nimmt somit eine zeitliche Priorisierung vor. Durch gezielte Nachfragen leistet der Berater dabei Hilfestellung und gibt wertvolle Impulse. Dabei werden nach und nach alle Themen in der Tiefe behandelt, die mit der Lebens- und Finanzplanung des Kunden zusammenhängen. Angefangen bei der Zukunftsvorsorge über den Weg in die eigenen vier Wände bis hin zur Absicherung der Familie. Auf diese Weise entsteht ein visuelles Gesamtbild der persönlichen Lebens- und Finanzplanung unserer Kunden, das die Grundlage für die Ausarbeitung konkreter Lösungen bildet. Und ganz nebenbei wird das Beratungsgespräch für Kunden und Berater zum echten Erlebnis.

Übersicht der individuellen Ziele und Wünsche unserer Kunden: der Lebensplaner.

Transparenz schafft Vertrauen

Konkrete Lösungen, die unseren Mitgliedern und Kunden dabei helfen, ihre Ziele zu erreichen, stehen im Mittelpunkt der nun folgenden Phase. Je nach Bedarfsfeld (Vermögen, Vorsorge, Immobilie, Absicherung oder Liquidität) steigen Kunden und Berater tiefer in die Themen ein und besprechen die zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten. Auch hier setzt die VR Bank auf neue Ideen: das Beratungsgespräch findet IT-gestützt statt. Kunden und Bankmitarbeiter sitzen nicht mehr an gegenüberliegenden Seiten des Tisches, sondern erarbeiten Ideen und Lösungswege gemeinsam am Bildschirm – und werden dabei von einem elektronischen Assistenten unterstützt. VR Bank-Kunden können dabei in Echtzeit sehen, wie ihre Ziele und Wünsche aufgenommen und in eine Finanzstrategie umgesetzt werden. Die Vorteile: Das System garantiert ein hohes Maß an Transparenz in der Beratung und spielt Informationen, Dokumente und Produkte in den Prozess ein. Alle verbraucherschutzrechtlich relevanten Regelungen werden dadurch automatisch berücksichtigt. Das gilt nicht nur für Lösungen und Produkte der VR Bank, sondern auch die der Verbundpartner der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Durch das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ verstehen Kunden also noch besser, wie ihre Berater vorgehen und warum sie ihnen bestimmte Lösungen vorschlagen. Und sie können zugleich sicher sein, dass sämtliche rechtlichen Anforderungen erfüllt werden.

Die Pilotgruppe des Projekts „Genossenschaftliche Beratung“

(v.l.): Daniel Potthoff, Michael Reuther, Sabine Roggenbuck, Bereichsleiter Gerd Klink, Benjamin Fischer, Peter Fußbroich, David Laufenberg, Marion Höller

Ganzheitliche Beratung mit langfristiger Perspektive

Bei einer hochqualitativen Beratung ist eine umfassende Dokumentation der gemeinsam erarbeiteten Ergebnisse eine Selbstverständlichkeit. Deshalb erhalten Kunden nach Abschluss des Gesprächs ihren persönlichen „Lebensplaner“-Ordner mitsamt Ausdruck eines Beratungsprotokolls. So können Mitglieder und Kunden die vereinbarten Schritte nachvollziehen und haben zugleich die Möglichkeit, die Ergebnisse zukünftiger Beratungsgespräche in chronologischer Reihenfolge abzulegen. Denn die Genossenschaftliche Beratung geht über punktuelle Produktempfehlungen weit hinaus. Unser Ziel ist vielmehr, mit unseren Mitgliedern und Kunden in einen kontinuierlichen Dialog zu treten. Dazu gehört es, in regelmäßig stattfindenden Gesprächen zu überprüfen, welche Fortschritte unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Ziele gemacht haben. So können unsere Beraterinnen und Berater bei Bedarf nachjustieren oder bei veränderten Lebensumständen neue Ziele in den persönlichen „Lebensplan“ aufnehmen. Und häufig entsteht dadurch ein Vertrauensverhältnis zwischen unseren Kunden und den Mitarbeitern der VR Bank. Unter dem Strich bringt die Beratung auf diese Weise nicht nur die bestmöglichen Ergebnisse, sondern findet dazu in besonders angenehmer Atmosphäre statt.

Flächendeckende Umsetzung bis Jahresende

Nach intensiver Vorbereitung und der Einrichtung der technischen Voraussetzungen, hat die VR Bank das Projekt „Genossenschaftliche Beratung“ Anfang des Jahres mit einer Pilotgruppe gestartet. Deren Erfahrungen fließen jetzt in die Umsetzung in der gesamten Bank ein. Bis Ende 2016 arbeiten alle Beraterinnen und Berater mit den neuen Werkzeugen und der neuen Technik. Die ersten Rückmeldungen unserer Kunden zeigen, dass der ganzheitliche Ansatz der Beratung der richtige Weg ist. Oft hat das strukturierte Gespräch dazu geführt, dass sich Menschen ihrer Ziele noch einmal neu bewusst geworden sind oder sogar neue Ziele entdeckt haben und damit beginnen, diese konsequent zu verfolgen. VR Bank-Kunden können sich also auf ein völlig neues Beratungserlebnis freuen – und vielleicht sogar auf die eine oder andere Entdeckung, was die eigenen Lebensziele betrifft.

Vertrauen im Gesundheitssektor

„Vertrauen entsteht durch Zuwendung, Mitgefühl und ein offenes Ohr."

Vertrauen spielt auch im Gesundheitswesen eine große Rolle. Das Evangelische Krankenhaus Bergisch Gladbach (EVK) und die Praxis für Physiotherapie Plümpe in Bergisch Gladbach sind langjährige Kunden der VR Bank und stehen für hochqualitative medizinische Versorgung mit menschlicher Zuwendung. Welche Bedeutung Vertrauen für die tägliche Patientenbetreuung hat, erläutern der Geschäftsführer des EVK, Dr. Harald Januschewski, und Martin Plümpe aus dem Leitungs-Trio von Plümpe Reha.

Herr Dr. Januschewski, Herr Plümpe, warum ist Vertrauen für die gute Betreuung Ihrer Patienten so wichtig?
Dr. Harald Januschewski: In einem modernen Krankenhaus wie dem EVK ist Vertrauen das Fundament, auf dem die Beziehung zwischen Patienten und Ärzten sowie Pflegekräften fußt. Menschen kommen zu uns, um gesund zu bleiben oder um gesund zu werden. Sie unterziehen sich Untersuchungen und werden wegen Erkrankungen behandelt. Das heißt: Die Menschen vertrauen uns Leib und Leben an – und zwar im wörtlichen Sinne. Sie geben hierbei die Kontrolle über den eigenen Körper ab, etwa während einer Operation. Diese Menschen vertrauen darauf, dass sie bei uns gut und richtig behandelt werden.
Martin Plümpe: Da wir Therapeuten im Gesundheitswesen viel Zeit mit unseren Patienten verbringen und uns vieles – auch neben der betreffenden Krankheit – anvertraut wird, ist ein gesundes Vertrauen für den Heilungsprozess enorm wichtig. Wenn der Patient merkt, dass die Behandlung anschlägt, ihm hilft und gut tut, wächst dieses Vertrauen heran. Dabei helfen auch gute, fundierte Ratschläge, die im Umgang mit Gesundheit und Gesundung hilfreich sind.

Martin Plümpe (u.l.) mit seinem Team

Wo und wie spüren Sie das Vertrauen der Menschen in Ihrer täglichen Arbeit?
Martin Plümpe: Anfang April konnten wir unser 35-jähriges Praxisjubiläum feiern. Das Team hat im Lauf der Jahre eine Menge Erfahrung sammeln können. Mittlerweile haben wir über 150.000 Patienten betreut. Wir bekommen während der Therapie viel Privates erzählt und verbringen mehr Zeit mit den Patienten als beispielsweise klassische Ärzte. Allein dadurch entstehen enge Beziehungen zu den Menschen und wir merken, dass mit der Zeit echte Vertrauensverhältnisse entstehen.
Dr. Harald Januschewski: Auch wir spüren das Vertrauen zunächst durch die große Zahl an Menschen, die ins EVK und seine Einrichtungen kommen. Im vergangenen Jahr haben wir 15.000 Patienten stationär und etwa 30.000 Patienten ambulant behandelt. In beiden Bereichen verzeichnen wir eine steigende Tendenz. Wir spüren, dass das EVK einen guten Ruf hat und die Menschen unserer Kompetenz vertrauen. Wer einmal bei uns war, kommt gerne wieder. Ein Beispiel: Mütter, die ihr erstes Kind in unserer Geburtshilfe entbunden haben, lassen gerne auch die nachfolgenden Geschwister bei uns entbinden.

Wie entsteht dieses Vertrauen im Alltag?
Dr. Harald Januschewski: Das Vertrauen der Menschen gewinnen Sie durch das tägliche Tun. Die Patienten müssen spüren und erfahren, dass sie in unserem Krankenhaus die passende Diagnose erhalten, dass die vorgeschlagenen und durchgeführten Behandlungen für sie gut und richtig sind und dass es ihnen dadurch wieder besser geht.
Martin Plümpe: Vollkommen richtig. Vertrauen entsteht durch fachliche und soziale Kompetenz. Aber auch die Persönlichkeit des Therapeuten ist wichtig. Der Patient muss sich gut behandelt, verstanden und letztendlich wohl fühlen. Ein gewisses Maß an Empathie, Freundlichkeit und Verständnis bringen wir schon von Haus aus mit. Dazu gehören aber auch angenehme, helle und saubere Behandlungsräume. In Summe alle Umstände, die eine schnellere Genesung erlauben.

Dr. Harald Januschewski

Welchen Beitrag leisten dabei Ihre Mitarbeiter?
Martin Plümpe: Unsere 20 Mitarbeiter sind enorm wichtig. Das fängt mit einem freundlichen Empfang an der Rezeption an und reicht bis zur Behandlung. Mit der Zeit entstehen Bindungen zwischen Patienten und Therapeuten. Wenn Patienten nach Jahren mit einem anderen Problem wieder in die Praxis kommen, möchten sie vielfach wieder von „ihrem Therapeuten" behandelt werden – denn zu dem haben sie Vertrauen gefasst. Da wir eine geringe Fluktuation haben, ist der Wiedererkennungswert sehr hoch. Einige Kollegen sind schon über 20 Jahre bei uns. Und auch die Zusammenarbeit mit dem EVK ist wichtig. Wir leiten dort die Physiotherapie und haben mehrere Schüler unserer Physiotherapie-Schule im Einsatz, um die Stationen mit guter Physiotherapie zu versorgen.
Dr. Harald Januschewski: Auch unsere Mitarbeiter sind sich jeden Tag aufs Neue ihrer großen Verantwortung bewusst. Sie sind bestens qualifiziert, hoch motiviert und sie zeigen großes Engagement in ihrer täglichen Arbeit. Unser Team begegnet den Patienten mit Empathie und weiß, was die Patienten neben der Hightech-Medizin auch brauchen: Zuwendung, Mitgefühl und ein offenes Ohr. Hier haben wir als diakonische Einrichtung einen hohen Anspruch an uns selbst.

Vertrauen aufzubauen braucht Zeit. Es braucht aber oft nur kleine Fehler und das aufgebaute Vertrauen nimmt Schaden. Wie schützen Sie sich davor?
Dr. Harald Januschewski: Wir am EVK tun alles Erdenkbare, um das in uns gesetzte Vertrauen zu erfüllen. Das fängt bei der Ausstattung an, umfasst aber auch unsere Abläufe und Prozesse. Wir stellen unseren Medizinern und Pflegekräften die neusten Geräte zur Verfügung, auf einem Niveau, wie man es in Einzelfällen nur in Universitätskliniken findet. Unsere Mitarbeiter besuchen Schulungen und bilden sich ständig fort. Wir unterziehen uns Zertifizierungen, werden also von außen kritisch durchleuchtet und begutachtet. Allen Anstrengungen zum Trotz kann es aber natürlich immer mal zu einem unerwünschten Ereignis kommen. Auch hier werden dann Lösungen zum Wohle des Patienten angestrebt.
Martin Plümpe: Ein offener und ehrlicher Umgang, gepaart mit fachlichem Wissen und einem gut funktionierenden Praxismanagement sind hier grundlegend. Wir haben viele interne Team-Gespräche sowie Fortbildungen in kleinen und größeren Gruppen. Es stimmt aber natürlich, was Herr Dr. Januschewski angesprochen hat: Wo gearbeitet wird, passiert leider auch mal ein Fehler. Darüber muss man mit den Beteiligten reden und die Probleme abstellen.

Und eine letzte Frage: Wem vertrauen Sie persönlich am meisten?
Dr. Harald Januschewski: Das ist einfach: meiner Frau.
Martin Plümpe: Da bin ich ähnlich gestrickt: natürlich meiner Frau Elke. Wir sind seit über 30 Jahren verheiratet und haben die Praxis zusammen aufgebaut. Nach über 40 Jahren Arbeit am Patienten tritt sie nun etwas kürzer. Ihren Part in der Praxis haben meine beiden Junior-Partner Betty Schreiner und Bastian Hellmich mit Erfolg übernommen. Und auch hier ist Vertrauen in der täglichen Arbeit unabdingbar für den übergreifenden Erfolg.

Unsere Mitarbeiter

Momente des gegenseitigen Vertrauens

Vertrauen entsteht zwischen Menschen und zeigt sich oft in Begegnungen und persönlichen Gesprächen. Hier erzählen acht unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wo sie das Vertrauen unserer Mitglieder und Kunden im vergangenen Jahr besonders gespürt haben.

Harald Herhaus,
Privatkundenbetreuer, Bergisch Gladbach
Ich werte es als Zeichen des Vertrauens, wenn unsere Kunden ihre Anlageentscheidungen nicht von der Höhe der Zinsen, sondern vom Vertrauen in die Solidität der VR Bank abhängig machen. Das spiegelt sich in der Höhe der kontinuierlich neu angelegten Gelder. Im persönlichen Beratungsgespräch höre ich oft: „Legen Sie mein Geld an, als wäre es Ihres.“ Mehr Vertrauen geht nicht.

Sandra Becker,
Assistenz Firmenkunden, Rösrath
Insbesondere im Bereich der Kreditangebote spüre ich das Vertrauen in unser Haus und die von uns angebotenen Lösungen. Für unsere Mitglieder und Kunden zählen die persönliche Beratung, unsere individuell angepassten Angebote und die Tatsache, dass wir auch bei Veränderungen der persönlichen Lebenssituation gemeinsam Lösungen finden.

Dirk Berends,
Geschäftsstellenleiter, Forsbach
Auch 2015 haben mir viele Reaktionen meiner Kunden gezeigt, dass sie großes Vertrauen in mich als Ansprechpartner vor Ort haben, der immer ein offenes Ohr für ihre Anliegen hat. Ich bin Berater aus Überzeugung und hoffe, dass die Menschen das spüren. Ehrlichkeit und Fairness spielen dabei eine große Rolle – nur auf diese Weise baut sich mit der Zeit echtes Vertrauen auf.

Jennifer Trippner,
Immobilienvermittlung, Overath
Das Vertrauen meiner Kunden spüre ich besonders, wenn sie sich bei Fragen oder weiteren Geschäften wieder gerne bei mir melden. Besonders schön ist es, dass mich Menschen auch nach unserer Zusammenarbeit besuchen kommen, um weiterhin Kontakt zu halten. Viele Neukunden kommen aufgrund von Weiterempfehlungen von Bestandskunden zu uns. Das zeigt mir, dass sie mit meiner Arbeit zufrieden sind und uns vertrauen.

Karin Bamberg,
Privatkundenberaterin, Overath
2015 war ich 30 Jahre bei der VR Bank. Viele meiner Kunden kenne ich schon eine sehr lange Zeit und häufig hat sich über die Jahre auch ein persönlicher Kontakt entwickelt. Aufgrund der Erfahrung der Kunden mit mir höre ich oft im Beratungsgespräch: „Da vertraue ich ihnen, Frau Bamberg, und hoffentlich bleiben sie uns noch lange als Beraterin erhalten“. Das freut mich besonders und spornt mich an. Ganz nach dem Motto: Altes Vertrauen pflegen und neues gewinnen.

Dieter Kaiser,
Firmenkundenberater, Bergisch Gladbach
Im vergangenen Jahr habe ich das Vertrauen unserer Mitglieder vor allem in den vielen Gesprächen gespürt, in denen es nicht immer „nur“ um geschäftliche Themen ging, sondern auch persönliche Dinge zum Thema wurden. Dadurch entstehen enge Bindungen zu unseren Kunden. Umso mehr begeistert es mich immer wieder zu sehen, wenn sich Unternehmen gut entwickeln und wir als Bank einen Beitrag dazu leisten konnten.

Stephanie Hebekeuser,
Kundenberaterin im Service, Overath
Durch meine langjährige Tätigkeit im Service der Filiale Overath, habe ich zu vielen Mitgliedern und Kunden ein Vertrauensverhältnis aufgebaut. Das hat viel mit Spontanität, Ehrlichkeit und Freundlichkeit zu tun. Volles Vertrauen spüre ich besonders bei unseren älteren Kunden. Viele lächeln mich herzlich an, wenn sie in die Geschäftsstelle kommen. Und im Gespräch sagen dann einige sogar: „Schön, dass sie da sind“.

Aslihan Karaman,
Baufinanzierungsberaterin, Bergisch Gladbach
Es sind Momente der Dankbarkeit, in denen ich das Vertrauen meiner Kunden besonders spüre. Im letzten Jahr haben wir einer kinderreichen Familie den Traum vom eigenen Haus erfüllen können. Nach der Unterschrift des Vertrages hat der Vater nicht nur Blumen vorbei gebracht, als gläubiger Mensch versprach er außerdem, uns in seine Gebete einzuschließen. Das sind Momente des gegenseitigen Vertrauens, die ans Herz gehen.

Vertrauensvolle Partnerschaften

Vertrauensvolle Partnerschaften: Das gesellschaftliche Engagement der VR Bank

Jahr für Jahr bringt die VR Bank durch nachhaltige Förderung sportlicher, kultureller und sozialer Projekte zum Ausdruck, wie sehr sie sich der Region und den Menschen verbunden fühlt. Verantwortung übernehmen, zur Stelle sein, wo wir gebraucht werden und Impulse geben – all das sind feste Bestandteile des genossenschaftlichen Fördergedankens. Rund 240.000 Euro betrug das gesamte Spenden- und Sponsoringvolumen, das wir 2015 an mehr als 260 Vereine und Organisationen in der Region ausgeschüttet haben. In allen Bereichen legen wir dabei Wert auf vertrauensvolle Partnerschaften, egal ob Jugend, Kultur, Sport, Bildung oder Soziales. Zwei Beispiele, welche die Bandbreite unseres gesellschaftlichen Engagements zeigen.

Die Ausstellung „Hauptweg und Nebenwege" zeigte im letzten Jahr Skulpturen, Objekte und Bildwerke von Bernd Ackfeld.

(v.l.) Markus Fischer (Marketingleiter VR Bank), Dr. Petra Oelschlägel (Direktorin Villa Zanders), Bernd Ackfeld, Gregor Vetten-Betzin (Schatzmeister Galerie und Schloss e.V.) und Josef Willnecker (Erster stellv. Bürgermeister Berg. Gladbach)

Ein Herz für Künstler in der Region

Ein Projekt, das die VR Bank seit vielen Jahren begleitet, ist die Ausstellungsreihe „Ortstermin". Das Format bietet ausgewählten Künstlerinnen und Künstlern aus der Region die Möglichkeit, ihr Werk im Kunstmuseum Villa Zanders – als einzigem Museum für Gegenwartskunst im Rheinisch-Bergischen Kreis – umfassend zu präsentieren und mit einem Katalog zu dokumentieren. Die VR Bank unterstützt die Ausstellungsreihe, die vom Kunstmuseum Villa Zanders kuratiert und organisiert wird, seit 1993. Regionalen Künstlern wie Simon Schubert verhalf die Ausstellung in Bergisch Gladbach zum Durchbruch.

Als regional verwurzelte Genossenschaftsbank betrachten wir es als unsere Aufgabe, die Menschen in der Region zu unterstützen. Mit unserer Kulturförderung zeigen wir, dass diese Unterstützung auch über die üblichen Bankgeschäfte hinausgehen kann und soll. Künstlerische Kreativität und kulturelle Vielfalt geben wichtige Impulse für das Leben und Wirtschaften in einer Region. Somit sind Kunst und Kultur relevante Standortfaktoren, die wir mit unserer Förderung stärken und unterstützen möchten.

Die Partnerschaft zwischen der VR Bank und dem Kunstmuseum feierte 2013 ihr zwanzigjähriges Jubiläum. Inzwischen hat sich der „Ortstermin" als wichtige Plattform für monographische Präsentationen regionaler Künstler etabliert. 2014 wurde die ergänzende Reihe „Termin vor Ort" eingeführt, die dialogischen Ausstellungen mehrerer Künstler aus der Region gewidmet ist. Im Wechsel mit dem „Ortstermin" wird diese Reihe im Zweijahresturnus durchgeführt. Im Lauf der langjährigen Kooperation zwischen Kunstmuseum und Genossenschaftsbank hat sich eine vertrauensvolle Partnerschaft zwischen den Häusern entwickelt. Dr. Petra Oelschlägel, Direktorin des Kunstmuseums Villa Zanders und stellvertretende Vorsitzende Galerie+Schloss e.V., schätzt das Verhältnis: „Für die langjährige, zuverlässige Unterstützung der VR Bank sind wir dankbar. Die Zusammenarbeit ist geprägt von verbindlichen Zusagen, Professionalität und gegenseitiger Sympathie. So können wir uns als Kunstmuseum viel stärker auf unsere eigentlichen Aufgaben konzentrieren."

Auf Du und Du mit den Sportlern vor Ort

Auch die Sportvereine in der Region können auf die VR Bank als zuverlässigen Partner bauen. Einen besonderen Schwerpunkt legt die Genossenschaftsbank hierbei auf die Angebote für Kinder, Jugendliche und Familien. Die Vielzahl an unterstützten Projekten zeigt eindrucksvoll, wie die Bank die Lebensqualität in der Region zum Wohl der Menschen aktiv mitgestaltet. Das belegen beispielsweise die Förderung des Deutschen Sportabzeichens in Kooperation mit dem Kreissportbund Rheinisch-Bergischer Kreis oder das Engagement bei Großveranstaltungen wie dem Vilkerather Viertelmarathon mit rund 500 Teilnehmern und zahlreichen begeisterten Zuschauern. Nicht zu vergessen: die Unterstützung der vielen Sportvereine vor Ort.

So erhielt das Projekt „Schulfußball" des Spiel- und Sportvereins Overath 1919 e.V. (SSV Overath) im vergangenen Jahr eine Projektspende. Der Mehrsparten-Verein mit seinem vielseitigen Angebot hat sich zum Ziel gesetzt, den Schulfußball an der Leonardo da Vinci Sekundarschule in Overath weiterzuentwickeln. In enger Kooperation mit der Schule soll beispielsweise eine Schulfußballmannschaft für Mädchen und Jungen aufgebaut werden. Durch die räumliche Nähe zueinander können Trainingsstätten optimal genutzt werden. Ehrenamtliche Trainer des SSV Overath begleiten das Projekt fachlich und treiben es voran. Die Mittel stammen aus dem Topf des Spendenbeirats der VR Bank, der jährlich 40.000 Euro an förderungswürdige Projekte in der Region vergibt. Ziel ist es, aktive Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten und ehrenamtliches Engagement zu unterstützen. Der Spendenbeirat wurde 2013 gegründet und besteht aus 15 Mitgliedern: sieben Mitgliedern aus Bergisch Gladbach, vier Mitgliedern aus Overath und vier Mitgliedern aus Rösrath. Diese bestimmen unabhängig, welche Projekte gefördert werden.

Neben den Spenden aus dem Spendenbeirat vergibt die VR Bank jährlich weitere rund 200.000 Euro zur Förderung gemeinnütziger Zwecke. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 262 Vereine und Organisationen von der VR Bank unterstützt. So vielfältig die geförderten Projekte sind, der gemeinsame Nenner bleibt immer gleich: der persönliche Kontakt und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Vereinen vor Ort.

Mehr Informationen über das gesellschaftliche Engagement der VR Bank: www.vrbankgl.de/spenden

In der Schulfußballmannschaft entdecken Schülerinnen und Schüler der Leonardo da Vinci Sekundarschule in Overath die Freude am Fußball.

Gelebtes Vertrauen

Zum genossenschaftlichen Gedanken gehört es, die Menschen in der Region zu fördern. Deshalb legen wir großen Wert auf den persönlichen Kontakt, den Austausch auf Augenhöhe und gemeinsame Erlebnisse. Ein Rückblick auf zwölf Monate gelebtes Vertrauen.

16. Januar 2015:
Liebgewonnene Karnevalstradition: Die VR Bank überreicht Fahnenbänder an das Dreigestirn der Stadt Bergisch Gladbach.

6. März 2015:
Glückliche Gewinnsparerin: Eine Kundin der Filiale Heidkamp gewinnt 5.000 € beim Gewinnsparen der VR Bank.

10. April 2015:
Erstklassige Beratungsqualität ausgezeichnet: Der TÜV Saarland vergibt Qualitätssiegel für Anlagekonzept und Baufinanzierungsberatung an die VR Bank.

20. April 2015:
Der Schwimmverein Bergisch Gladbach schafft neue Räume für das Athletiktraining: Die VR Bank steuert 3.000 € bei.

10. Juni 2015:
Vertreterversammlung: Aufsichtsrat und Vorstand der VR Bank präsentieren ein sehr gutes Jahresergebnis.

19. Juni 2015:
Exklusive Mitgliederreise nach Freiburg:
80 Mitglieder der VR Bank sind vier Tage lang in der sonnenreichen Stadt im Breisgau zu Gast.

20. Juni 2015:
Mitglieder-Mountainbiking: Uphill und Downhill erkunden rund 40 sportbegeisterte Mitglieder die Umgebung rund um Overath.

6. Juli 2015:
Mitglieder-Sommerferienprogramm:
Auf den Spuren von Sebastian Vettel und Co. erleben 40 junge Mitglieder einen spannenden Tag bei „Le Mans Karting“.

3. August 2015:
Start ins Berufsleben:
Die VR Bank begrüßt zehn neue Auszubildende.

2. September 2015:
„Zehnkampf-Power für Firmenkunden“:
Beim Firmenkundentreff der VR Bank referiert Frank Busemann über Erfolgsprinzipien des Profi-Sports.

7. September 2015:
10 Jahre VR Bank: Die Gewinner des Jubiläums-Gewinnspiels auf Segway-Tour.

11. September 2015:
Ehrung für Sportabzeichen: Kreissportbund und VR Bank ehren Sportabzeichen-Jubilare und langjährige Prüfer.

19. Oktober 2015:
Lölsberger Steg wiedereröffnet:
Die VR Bank unterstützt die Sanierung mit 5.000 €.

1. Dezember 2015:
Hocker-Patenschaft: Die VR Bank unterstützt die Kita Robin Hood bei der Anschaffung neuer Sitz- und Spielmöbel.

22. Dezember 2015:
Geschäftsstelle dekoriert: Rösrather Kita-Kinder schmücken den Weihnachtsbaum in der VR Bank.

Bericht des Vorstands

Das Geschäftsjahr 2015

1. Entwicklung der Gesamtwirtschaft

1.1. Konjunktur in Deutschland

Solides Wirtschaftswachstum

Trotz der Wachstumsschwäche in den Schwellenländern und der erneuten Zuspitzung der griechischen Schuldenkrise in den Sommermonaten blieb die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland robust aufwärtsgerichtet. Den ersten Schätzungen des Statistischen Bundesamtes zufolge ist das Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt um 1,7 % über das Vorjahresniveau gestiegen. Der Zuwachs fiel damit geringfügig stärker aus als in 2014 (+1,6 %) und deutlich stärker als in den Jahren 2012 und 2013 (+0,4 % bzw. +0,3 %). Das Wirtschaftswachstum vollzog sich im Jahresverlauf vergleichsweise stetig. Der wichtigste Treiber des gesamtwirtschaftlichen Wachstums waren erneut die Konsumausgaben.

Kräftiger Anstieg der Konsumausgaben

Die privaten Konsumausgaben sind im bisherigen Verlauf des Konjunkturaufschwungs dynamischer gestiegen als in früheren Zyklen. Sie expandierten 2015 um 1,9 %. Maßgeblich hierfür waren neben der Beschäftigungs- und Tariflohnentwicklung auch die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns und die Kaufkraftgewinne durch den niedrigen Ölpreis. Darüber hinaus gingen von der Zuwanderung von Flüchtlingen Nachfrageimpulse aus. Die Konsumausgaben des Staates legten sogar um 2,4 % zu.

Verhaltene Investitionskonjunktur

Angesichts der nach wie vor hohen Unsicherheit über die künftige Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftspolitik insbesondere in Griechenland und im Euroraum als Ganzes blieb der Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen (+4,8 %) 2015 erneut hinter den Wachstumsraten vergangener Aufschwungphasen zurück.

Weiterer Beschäftigungsaufbau

Der Arbeitsmarkt präsentierte sich 2015 in einer guten Grundverfassung. Allerdings hat sich der Beschäftigungsaufbau angesichts der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns und der abschlagsfreien Rente mit 63 etwas verlangsamt. Die Zahl der Erwerbstätigen in Deutschland ist im Jahresdurchschnitt 2015 um 329.000 auf 43,0 Mio. gestiegen, nachdem sie 2014 um 375.000 zugelegt hatte.

Niedrige Inflationsrate

Die Inflationsrate ist in Deutschland von 0,9 % (2014) auf niedrige 0,3 % (2015) gesunken. Ausschlaggebend hierfür war der Preisverfall bei Rohöl. Die Energiepreise haben sich im Jahresdurchschnitt um deutliche 7,0 % verbilligt. Für Nahrungsmittel (+0,8 %) und Dienstleistungen (+1,2 %) mussten die Verbraucher etwas mehr Geld aufwenden als im Vorjahr.

Weiteres Umsatzplus im Handwerk

Im Handwerk blieb die Entwicklung aufwärtsgerichtet. Der Gesamtumsatz der Betriebe dürfte allerdings etwas weniger stark expandiert sein als im Vorjahr, so die bisher verfügbaren Angaben der amtlichen Handwerksberichterstattung. Demnach übertraf der Handwerksumsatz in den ersten drei Quartalen das Vorjahresniveau um 1,9 %, nachdem er im Jahresdurchschnitt 2014 noch um 2,7 % gestiegen war.

1.2. Finanzmärkte

Notenbanken spielen 2015 besondere Rolle an den Finanzmärkten

Die großen Notenbanken waren 2015 die Taktgeber an den Finanzmärkten. Neben schwankenden Konjunktur- und Inflationserwartungen waren es vor allem die Notenbanken aus Nordamerika, Westeuropa und Ostasien, die die entscheidenden Impulse an den internationalen Finanzmärkten gaben. Im Zentrum standen dabei die Lockerung der Geldpolitik im europäischen Währungsraum und China sowie die diesen geldpolitischen Entscheidungen diametral gegenüberstehende Zinswende in den USA.

EZB lockert Geldpolitik weiter

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat die ohnehin schon expansiven geldpolitischen Rahmenbedingungen für den Euroraum im vergangenen Jahr noch einmal gelockert. Gleich auf seiner ersten geldpolitischen Sitzung im Januar 2015 beschloss der EZB-Rat ein Programm zum Ankauf von Vermögenswerten. Im Zuge dieser quantitativen Lockerung begann die EZB ab März 2015 unter Einrechnung der bereits beschlossenen Aufkaufprogramme jeden Monat Wertpapiere im Wert von 60 Mrd. Euro zu kaufen. Ziel des Programms ist die Erhöhung der Inflation hin zum mittelfristigen Ziel der EZB von unter, aber nahe 2 %.

US-Notenbank leitet Zinswende ein

Die US-amerikanische Zentralbank (Fed) hat im vergangenen Jahr die zinspolitische Wende eingeleitet. Im Dezember beschloss der für die geldpolitischen Beschlüsse zuständige Offenmarktausschuss die erste Zinsanhebung seit Juni 2006. Der Ausschuss erhöhte den Zielbereich des US-Leitzinses, um 25 Basispunkte auf 0,25 bis 0,50 %.

Euro sinkt auf unter 1,10 US-Dollar

Der Euro hat 2015 das zweite Jahr in Folge Kursverluste gegenüber dem US-Dollar hinnehmen müssen. Ausschlaggebend hierfür war in erster Linie das Auseinanderdriften der Geldpolitiken dies- wie jenseits des Atlantiks. Der Euro-Dollar Kurs schwankte zwischen 1,05 und 1,15 US-Dollar. Zum Jahresende notierte der Euro-Dollar Kurs bei 1,09 US-Dollar und damit 12 Cent niedriger als zum Vorjahresultimo.

DAX mit Jahresplus

Der DAX hat das Jahr 2015 mit einem deutlichen Jahresplus beendet. Die Aktien profitierten dabei besonders von der Lockerung der Geldpolitik und einem zunehmenden Konjunkturoptimismus. Bis Mitte April stieg der deutsche Leitindex auf ein neues Allzeithoch von knapp 12.500 Punkten, das er aber im weiteren Jahresverlauf nicht erfolgreich verteidigen konnte. Erst im letzten Jahresquartal konnte der Deutsche Aktienindex wieder zulegen. Der DAX beendete das Jahr bei einem Stand von 10.743 Punkten. Das waren 9,6 % mehr als zum Vorjahresultimo.

2. Geschäftsentwicklung 2015 der VR Bank eG Bergisch Gladbach

Die VR Bank eG Bergisch Gladbach konnte im Geschäftsjahr 2015 an ihre guten Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen. Trotz des anspruchsvollen Marktumfeldes verzeichnete sie erneut zum Teil deutliche Zuwächse bei den Mitgliedern, der Bilanzsumme, dem Kreditgeschäft, dem Einlagengeschäft und dem Vermittlungsgeschäft. Der Kreditgenossenschaft ist es nachhaltig gelungen, das Vertrauen der Kunden in ihr Geschäftsmodell zu stärken und diese mit ihren Leistungen zu überzeugen. Die erneut sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung belegt dies eindrucksvoll. Die VR Bank ist hervorragend aufgestellt und wirtschaftlich kerngesund.

Die Experten der Ratingagentur Standard & Poors stellten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe, zu der auch die VR Bank gehört, für das Geschäftsjahr 2015 wiederum ein sehr gutes Zeugnis aus. Die in 2011 aufgestellte Bonitätseinschätzung (Stufe AA-) hat auch weiterhin Bestand.

Die Tatsache, dass im Jahr 2015 wieder 2.085 neue Genossenschaftsmitglieder gewonnen werden konnten, spiegelt das große Vertrauen der Kunden in die VR Bank wider.

Das Kundenbilanzvolumen konnte auf der Aktivseite weiter ausgebaut werden und damit den Trend der Vorjahre fortsetzen. Auch die bilanziellen Kundeneinlagen konnten erneut gesteigert werden.

Unter Berücksichtigung der innerhalb und außerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe vermittelten Kundengelder und der vermittelten Kundenkredite stieg das Kundengesamtvolumen deutlich um 181,0 Mio. EUR auf 2.621,9 Mio. EUR. Nachfolgend die Entwicklung ausgewählter Bilanzpositionen.

Enorm hohes Kreditwachstum

Das Kreditgeschäft war 2015 entscheidender Wachstumstreiber. Die VR Bank konnte wieder zahlreiche Unternehmen und Privatkunden mit passgenauen Finanzierungslösungen bei der Verwirklichung von Projekten und Lebensträumen unterstützen. Neben den bilanziellen Kundenforderungen wurden weiterhin langfristige Kredite an die Verbundpartner vermittelt.

Die bilanziellen Kundenforderungen kletterten um 58,7 Mio. EUR auf 776,9 Mio. EUR. Das entspricht einem Zuwachs von 8,2 %. Durch die Versorgung von Privat- und Firmenkunden mit Krediten kam die VR Bank ihrem Förderauftrag als mittelständische Genossenschaftsbank zuverlässig nach. Dabei wurden die vorsichtige Kreditpolitik und die geschäftspolitische Entscheidung, langfristige Baufinanzierungen an die Verbundpartner zu vermitteln, beibehalten.

Die VR Bank erhielt bereits zum achten Mal in Folge das TÜV-Zertifikat für „geprüfte Kundenberatung – Baufinanzierung". Aufgrund der sehr guten Kapitalausstattung können die vertretbaren Kreditwünsche der mittelständischen Kunden jederzeit erfüllt werden.

Im Rahmen der geschäftspolitischen Zielsetzungen vermittelte die VR Bank weiterhin eine Vielzahl öffentlich geförderter Kredite z.B. zum Erwerb selbstgenutzten Wohneigentums oder für energetische Sanierungsmaßnahmen.

Kreditwachstum	2015 TEUR	2014 TEUR	+/- in %
bilanzwirksames Kundenkreditvolumen	776.925	718.244	8,2
vermitteltes Kreditvolumen	337.780	281.856	19,8
Gesamtkreditvolumen inkl. Verbundvermittlungen	**1.114.705**	**1.000.100**	**11,5**

Bericht des Vorstands

Einlagengeschäft: Solides Wachstum

Die Kundengelder erhöhten sich trotz zurückgehender allgemeiner Sparquote und eines intensiven Wettbewerbs um 21,9 Mio. EUR auf 963,4 Mio. EUR. Einschließlich verbriefter Verbindlichkeiten beträgt der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme 78,2 %. Während die täglich fälligen Einlagen und die verbrieften Verbindlichkeiten (Inhaberschuldverschreibungen) einen kräftigen Zuwachs zu verzeichnen hatten, ist bei den Spareinlagen und Termineinlagen ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen.

Das Anlagekonzept der VR Bank wurde zum vierten Mal in Folge durch den TÜV Saarland geprüft und erneut mit dem unabhängigen TÜV-Zertifikat „Geprüfte Kundenorientierung – Anlagekonzept“ ausgezeichnet.

Einlagen-entwicklung	2015 TEUR	2014 TEUR	+/- in %
Spareinlagen	269.161	305.784	-12,0
Termineinlagen	39.379	46.826	-15,9
Sichteinlagen	549.147	501.447	9,5
Inhaberschuld-verschreibungen	105.669	87.382	20,9
Bilanzwirksames Kundeneinlagen-volumen	963.356	941.439	2,3
Im Verbund vermitteltes Einlagen-volumen	543.861	499.427	8,9
Gesamteinlagen von Kunden inkl. Verbundvermitt-lungen	**1.507.217**	**1.440.866**	**4,6**

Kundeneinlagen vollumfänglich geschützt

Die Einlagensteigerung ist 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.

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 96,5 Mio. EUR auf 863,0 Mio. EUR deutlich gestiegen. In den wesentlichen Sparten wurde das geplante Ergebnis erreicht bzw. überschritten.

Dienstleistungsgeschäft

Das Dienstleistungsgeschäft blieb eine stabile und wichtige Ertragsquelle. Die Erträge aus dem Zahlungsverkehr, die mit rund 38,9 % weiterhin den Hauptanteil der Provisionserträge ausmachen, haben sich nahezu nicht verändert. Die Provisionserträge aus dem Wertpapiergeschäft, aus der Vermittlung von Krediten (inkl. Treuhand- und Verwaltungskrediten) sowie aus der Immobilienvermittlung konnten gesteigert werden.

Investitionen: Nähe zum Kunden und zur Region

Die Kunden der VR Bank schätzen die räumliche Nähe zu ihren Ansprechpartnern und die persönliche Beratung vor Ort. 15 Geschäftsstellen in der Region stellen diese Nähe sicher. Dementsprechend wurde weiter in das Filialnetz investiert: Die für 2015 geplante Renovierung und Modernisierung der Geschäftsstelle Paffrath sowie der vorgesehene Austausch von mehreren Geldautomaten und Kontoauszugdruckern wurden abgeschlossen. Im Jahr 2015 hat die VR Bank eG das Büro- und Geschäftshaus Hauptstraße 192 in Bergisch Gladbach erworben. Es besteht die Möglichkeit, in diesem Gebäude die eigene Verwaltung zusammenzuführen und die Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten. Für 2016 sind Investitionen für die Umstellung auf die elektronische Kreditaktenverwaltung in Höhe von 0,4 Mio. EUR geplant. Angesichts der weiterhin steigenden Bedeutung des virtuellen Wegs zum Kunden, wurde parallel zur unumstrittenen Präsenz vor Ort der Onlinevertriebsweg deutlich gestärkt, ausgebaut sowie konsequent an den Erwartungen und Wünschen der Kunden ausgerichtet.

32.197 Mitglieder: Mitgliedschaft boomt weiter

Das genossenschaftliche Modell wird immer gefragter. Das belegen nicht nur die wachsenden Kundenbestände, sondern vor allem auch die weiter steigende Mitgliederzahl. So wuchs die Zahl der Mitgliedschaften um 2.085. Insgesamt zählt die Genossenschaftsbank nun 32.197 Personen und Unternehmen zu ihren Mitgliedern (2014: 30.878). Der Zuspruch bleibt somit auch hier ungebrochen. Der hohe Mitgliederzuwachs beruht auch auf den zahlreichen Vorteilen, von denen Mitglieder profitieren. Hierzu zählen beispielsweise der genossenschaftliche Anteilsbesitz mit seinem Mitspracherecht, die jährliche Dividende sowie das exklusive Mitglieder-Mehrwertprogramm mit vielen attraktiven Veranstaltungen und Angeboten.

Engagierte Mitarbeiter als Erfolgsfaktor

Auch im Geschäftsjahr 2015 konnten unsere Mitglieder und Kunden wieder auf kompetente, ihren Bedürfnissen entsprechende Beratung vor Ort setzen. Die Basis dafür waren auch 2015 die 251 (Vorjahr 257) Mitarbeiter. 37.000 persönliche Beratungen zu Finanzthemen wurden im Jahresverlauf von ihnen durchgeführt. 27 junge Menschen befanden sich in der Ausbildung (mit jeweils einer Ausbildungsdauer von 2,5 Jahren). 65 Mitarbeiter (Vorjahr 66) waren teilzeitbeschäftigt (Quote: ca. 26 %). Wie schon in den vergangenen Jahren bildet die VR Bank weiterhin über dem Branchenschnitt aus. Die Ausbildungsquote liegt stabil bei ca. 10 %. Auch dem Thema Personalentwicklung gilt unser besonderes Augenmerk. An insgesamt 703 Seminartagen (Vorjahr 639) haben sich die Mitarbeiter sowohl auf internen als auch externen Schulungsveranstaltungen weitergebildet.

Solide Eigenkapitalausstattung

Angemessene Eigenmittel, auch als Bezugsgröße für eine Reihe von Aufsichtsnormen, bilden neben einer stets ausreichenden Liquidität die unverzichtbare Grundlage einer soliden Geschäftspolitik. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen wurden von uns im Geschäftsjahr 2015 stets mit Spielraum eingehalten. Unter Berücksichtigung einer vom Vorstand und Aufsichtsrat zur kontinuierlichen Stärkung des Eigenkapitals beschlossenen Vorwegzuweisung von 1,0 Mio. EUR zu den Ergebnisrücklagen, die noch der Zustimmung der Vertreterversammlung bedarf, beträgt unser Kernkapital 93,4 Mio. EUR; das sind 7,6 % der Bilanzsumme.

Kapital-ausstattung	2015 TEUR	2014 TEUR	+/- in %
Fonds für allgemeine Bankrisiken	38.950	31.700	22,9
Gezeichnetes Kapital	13.973	14.126	-1,5
Rücklagen	48.255	45.372	6,4
Bilanzgewinn	2.912	2.862	1,7
Bilanzielles Eigenkapital	**104.090**	**94.061**	**10,7**

Ertragslage übertrifft Erwartungen

Nach den erfolgreichen Vorjahren war auch das Jahr 2015 unter Ertragsgesichtspunkten ein sehr gutes Jahr für die VR Bank. Die Ergebnisentwicklung hat die Erwartungen übertroffen. Die Erhöhung des Zinsüberschusses um 0,255 Mio. Euro resultiert aus gesunkenen Konditionsbeiträgen (0,669 Mio. Euro) bei gleichzeitig gestiegenen Strukturbeiträgen (0,924 Mio. Euro). Der Provisionsüberschuss hat sich um 0,931 Mio. Euro auf 11,121 Mio. Euro erhöht. Im Wesentlichen haben sich die Überschüsse aus der Kreditvermittlung (+ 0,85 Mio. Euro), aus dem Wertpapiergeschäft (+ 0,321 Mio. Euro) und aus der Immobilienvermittlung (+ 0,097 Mio. Euro) erhöht. Die Überschüsse aus der Vermittlung von Versicherungen sanken um 0,186 Mio. Euro.

Die Personalaufwendungen stiegen um 1,043 Mio. Euro (+ 7 %) auf 15,904 Mio. Euro. Der Anstieg resultiert unter anderem aus der Erhöhung der Pensionsrückstellungen und den Tariferhöhungen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sind um 0,385 Mio. Euro (+5,8 %) auf 7,057 Mio. Euro angestiegen.
Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit ist mit 17,034 Mio. Euro und einem Plus von 2,932 Mio. Euro um 20,8 % höher als im vorhergegangenen Geschäftsjahr.

Die Aufwands-Ertrags-Relation (Cost-Income-Ratio), die die Ertragskraft eines Unternehmens zum Ausdruck bringt, hat sich im Vergleich zum Vorjahr von 58,6 % auf 60,4 % erhöht. Zum Vergleich: Der Durchschnitt aller rheinisch-westfälischen Genossenschaftsbanken lag 2015 bei 68,1 % (2014: 66,8 %).

Ergebnis-entwicklung	2015 TEUR	2014 TEUR	+/- in %
Personalaufwand	15.904	14.861	7,0
Sachaufwand	7.057	6.672	5,8
Allgemeiner Verwaltungsaufwand	**22.961**	**21.533**	**6,6**

Gewinnverwendung 2015

Für das abgelaufene Geschäftsjahr weisen wir in der Bilanz einen Jahresüberschuss von 3.911.166,46 Euro aus. Unter Berücksichtigung eines Gewinnvortrages von 712,00 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	2015 EUR	2014 EUR
5 % Dividende auf Geschäftsguthaben	692.096,81	699.140,84
2 % Bonusdividende	276.839,05	279.655,13
Zuweisung zur gesetzlichen Rücklage	648.000,00	628.414,61
Zuweisung zu anderen Ergebnisrücklagen	1.294.000,00	1.254.224,03
Vortrag auf neue Rechnung	942,60	712,00
Bilanzgewinn	**2.911.878,46**	**2.862.146,61**

Bericht des Vorstands

Kurzbilanz 2015

Aktiva	2015 TEUR	2014 TEUR
Barreserve	16.783	18.380
Schuldtitel und Wechsel	0	0
Forderungen an Kreditinstitute	140.953	173.547
Forderungen an Kunden	776.925	718.244
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	221.634	206.391
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	12.131	9.904
Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	24.406	24.552
Anteile an verbundenen Unternehmen	52	52
Treuhandvermögen	21.873	24.316
Immaterielle Anlagewerte	69	98
Sachanlagen	12.476	8.193
Sonstige Vermögensgegenstände	4.405	4.721
Rechnungsabgrenzungsposten	203	239
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	437	540
Summe der Aktiva	**1.232.347**	**1.189.177**

Passiva	2015 TEUR	2014 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	131.395	117.825
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	857.687	854.057
Verbriefte Verbindlichkeiten	105.669	87.382
Treuhandverbindlichkeiten	21.873	24.316
Sonstige Verbindlichkeiten	1.301	1.908
Rechnungsabgrenzungsposten	752	997
Rückstellungen	9.579	8.632
Nachrangige Verbindlichkeiten	0	0
Genussrechtskapital	0	0
Fonds für allgemeine Bankrisiken	38.950	31.700
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	13.973	14.126
Ergebnisrücklagen	48.255	45.372
Bilanzgewinn	2.912	2.862
Summe der Passiva	**1.232.347**	**1.189.177**
Eventualverbindlichkeiten	9.445	10.052
Unwiderrufliche Kreditzusagen	36.533	44.274

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 Bestätigungsvermerk versehen. Nach Feststellung des Jahresabschlusses durch die Vertreterversammlung wird die gesetzlich vorgeschriebene Offenlegung im Bundesanzeiger vorgenommen.

Ergebnisrechnung 2015

	2015 TEUR	2014 TEUR
Zinserträge aus:		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	31.432	32.845
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	3.343	4.037
Zinsaufwendungen	-7.187	-9.185
Laufende Erträge aus:		
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	217	67
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	400	347
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	160	0
Provisionserträge	12.550	11.548
Provisionsaufwendungen	-1.429	-1.359
Sonstige betriebliche Erträge	608	736
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
a) Personalaufwand	-15.904	-14.861
b) andere Verwaltungsaufwendungen	-7.057	-6.672
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	-944	-897
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-545	-616
Risikoergebnis aus Wertpapier- und Kreditgeschäft sowie Beteiligungen	1.390	-1.391
Aufwendungen aus Verlustübernahme	0	-497
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	**17.034**	**14.102**
Außerordentliche Erträge	0	0
Außerordentliche Aufwendungen	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-5.825	-4.606
Gewinnunabhängige Steuern	-48	-35
Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken	-7.250	-5.600
Jahresüberschuss	**3.911**	**3.861**
Gewinnvortrag Vorjahr	1	1
Einstellungen in Ergebnisrücklagen	-1.000	-1.000
Bilanzgewinn	**2.912**	**2.862**

Ausblick

Optimistisch bei veränderten Rahmenbedingungen

Der konjunkturelle Aufschwung wird sich im Jahr 2016 fortsetzen – getragen von den privaten Konsumausgaben. Aber auch von den Investitionsausgaben wird voraussichtlich ein Wachstumsbeitrag ausgehen. Aufgrund der positiven Erwartungen und der risikoorientierten Kreditvergabepolitik planen wir für das Kreditgeschäft mit einem Wachstum von ca. 5,4 %. Diese Prognose basiert auch auf der Prämisse eines leicht steigenden Zinsniveaus.

Im Einlagengeschäft gehen wir nicht von einem Wachstum aus. Ausgehend von der Zinsprognose, die im kurzfristigen Segment zu einer Nullverzinsung tendiert, erwarten wir sogar einen leichten Rückgang der Einlagen in Höhe von 1,7 %. Im Dienstleistungsgeschäft werden, unter der Annahme anhaltend niedriger Zinsen, zusätzliche Umsätze im Wertpapiergeschäft mit Kunden prognostiziert. Für das Immobiliengeschäft wird weiterhin eine verstärkte Nachfrage nach Renditeobjekten erwartet. Durch Budgetierung im Rahmen unseres Kostenmanagements werden die Verwaltungsaufwendungen begrenzt. Unverändert bleibt es unser strategisches Ziel, die Cost-Income-Ratio (CIR) unter 65 % zu halten.

Auf der Grundlage der Zinsprognose, die von einer leicht steigenden Zinsstruktur in den längeren Laufzeitbändern ausgeht, sowie unter Berücksichtigung der dargestellten Erwartungen zum voraussichtlichen Geschäftsverlauf, rechnen wir für die nächsten zwei Jahre mit einem noch zufriedenstellenden Zinsergebnis. Der steigende Wettbewerbsdruck und das anhaltend niedrige Zinsniveau führen voraussichtlich zu sinkenden Margen. Voraussichtlich werden die Personalaufwendungen in den Jahren 2016 und 2017 um 1,2 % bzw. 1,9 % ansteigen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen werden in den Jahren 2016 und 2017 voraussichtlich mit 0,56 % der durchschnittlichen Bilanzsumme konstant bleiben.

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 Einlagengeschäftes bestimmt sein wird.

Eine der größten Herausforderungen ist die anhaltende Niedrigzinsphase. Damit steigt der Druck auf die Zinsspanne, eine der zentralen Ertragsquellen jeder Bank, weiter. Weitere Themen sind die wachsende Regulierung des Bankgeschäfts seitens der Politik sowie der stärker werdende Wettbewerb. Diesen Herausforderungen werden wir offensiv begegnen.

Wir danken unseren Mitgliedern, Kunden, Mitarbeitern und Partnern innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit im vergangenen Geschäftsjahr.

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

Bergisch Gladbach, im April 2016

Der Vorstand

Lothar Uedelhoven *Thomas Büscher*

Bericht des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2015 der VR Bank eG Bergisch Gladbach

Der Aufsichtsrat hat in diesem Jahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungs- und Kontrollfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates vorab durch schriftlichen Bericht und mündlich in den turnusmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Im Geschäftsjahr 2015 fanden acht gemeinsame Sitzungen des Aufsichtsrates mit dem Vorstand statt. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand 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 aus seiner Mitte sechs Ausschüsse eingerichtet. 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 Kreditbewilligungsausschuss, den Strategie- und Risikoprüfungsausschuss, den Investitions- und Sachkostenausschuss, den Bilanzausschuss, den Personalausschuss und den Ausschuss für Sonderfragen. Die Ausschüsse traten im Jahr 2015 zu insgesamt 16 Sitzungen zusammen. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufsichtsrat berichtet worden.

Der vorliegende Jahresabschluss zum 31. Dezember 2015, der Lagebericht, die wirtschaftlichen Verhältnisse und die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung wurden vom Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband e.V., Münster, geprüft. Die Prüfung hat keinen Anlass zu Beanstandungen oder wesentlichen Feststellungen ergeben. Für den Jahresabschluss 2015 wurde der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt. 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 umfassend beraten. Es ergaben sich keine Beanstandungen. Im Rahmen seiner Prüfungstätigkeit hat der Aufsichtsrat gemeinsam mit den Prüfern des Genossenschaftsverbandes eine Reihe von Fragestellungen, einzelne Prüfungsergebnisse und das abschließende Gesamtergebnis ausführlich erörtert. 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 2015 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheiden in diesem Jahr Dieter Hahn und Rolf Walendy aus dem Aufsichtsrat aus. Rolf Walendy ist wegen Erreichens der satzungsmäßigen Altersgrenze nicht wieder wählbar. Die Wiederwahl von Dieter Hahn ist zulässig und wird vom Aufsichtsrat befürwortet.

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

Bergisch Gladbach,
23. Mai 2016

Dr. Detlef Bergrath
Vorsitzender des Aufsichtsrats

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

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, einem Bilanzvolumen von rund 1,2 Mrd. Euro und rund 63.500 Kunden sind wir in der Region hervorragend positioniert. Unser Anspruch lautet: Persönlich. Partnerschaftlich. Nah. Denn wir betrachten unser Geschäft als Herzenssache. Unsere 280 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

280
Mitarbeiter

über
63.500
Kunden

10%
Ausbildungsquote

rund
240.000 €
für soziale Projekte pro Jahr

Bilanzsumme:
1,2 Mrd. €

über
32.000
Mitglieder

über
137 Jahre
in der Region verwurzelt

TÜV-ZERTIFIZIERTE AUSBILDUNG

VR Bank eG
Bergisch Gladbach

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