

JAHRESBERICHT 2019

**DIE REGION.
DIE MENSCHEN.
DER ERFOLG.**

VR Bank Schwäbisch
Hall-Crailsheim eG



FÖRDERBILANZ

Wir machen stark

65.374		Mitglieder hat die VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG.
99.562		Kunden vertrauen ihrer Bank vor Ort.

Lösungen, die Kunden und Mitglieder voranbringen

28		Geschäftsstellen, verteilt über das gesamte Geschäftsgebiet
100.586		Anrufe gingen im vergangenen Jahr in unserem Kunden-ServiceCenter ein.
1.605,1 Mio €	...	haben unsere Kunden 2019 bei uns angelegt.
20.929		Kunden haben 2019 eine Genossenschaftliche Beratung bei uns durchgeführt.
580,6 Mio €		betrug das Volumen der neuen Kreditzusagen an Privat- und Firmenkunden 2019.
4.660		Verträge zur Altersversorgung haben unsere Kunden 2019 bei uns abgeschlossen.

Die Region kann auf uns zählen

3,4 Mio €		Steuergelder kamen den öffentlichen Haushalten zugute. 1,54 Mio € davon entfielen auf die Gewerbesteuer.
1,5 Mio €		gehen vorbehaltlich der Zustimmung durch die Vertreterversammlung an Dividendenzahlung an unsere Mitglieder.
985.000 €		flossen 2019 in Form von Spenden- und Sponsoringgeldern an Einrichtungen, Institutionen und Vereine der Region.
6,0 Mio €		betrug das Stiftungskapital der VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim-Stiftung im Jahr 2019.

Mitarbeiter, die Entwicklungsfreiräume genießen

363		Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben 2019 unsere Kunden umfassend beraten und betreut.
53		Auszubildende gehören zu unserem Team.
799		Tage hat das Team im vergangenen Jahr für Weiterbildungsmaßnahmen genutzt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Geschäftsjahr Mio. EUR	
2.328,8	 Bilanzsumme
1.386,7	 Kundenforderungen
1.605,1	 Kundeneinlagen
4.730,8	 Betreutes Kundenvolumen
34,7	 Zinsüberschuss
19,2	 Provisionsüberschuss
37,5	 Allgemeine Verwaltungsaufwendungen
13,9	 Operatives Ergebnis
3,4	 Steueraufwand
4,5	 Jahresüberschuss nach Steuern
217,6	 Bilanzielles Eigenkapital
3,0%	 Vorgeschlagene Dividende

INHALTSVERZEICHNIS

Bericht des Vorstandes Bericht des Vorstandes zum Geschäftsjahr 2019	06
Geschäftsfeldentwicklung	10
Beratung und Service Beratung steht im Mittelpunkt	12
Immobilien und Wohnbau Trend in die Zentren hält an	16
Firmen- und Gewerbekunden Vermögensbetreuung und Private Banking Als Tandem für die Kunden	18
Engagement in der Region	22
Nachhaltig wirtschaften Interview mit Herrn Spies und Herrn Belesnai	24
Das Jahr 2019 im Überblick	30
Blick nach innen	34
Personalreport Personal - Die Region. Die Menschen. Der Erfolg.	36
Bericht des Aufsichtsrates Bericht des Aufsichtsrates zum Geschäftsjahr 2019	38
Personenverzeichnis	39
Jahresbilanz Kurzform zum 31.12.2019	40
Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 01.01.2019 bis 31.12.2019	42
Impressum	43

Sehr geehrte Mitglieder und Kunden, sehr geehrte Geschäftsfreunde,

„die Region – die Menschen – der Erfolg“, damit lässt sich in einfachen Worten die Herausforderung und die Aufgabe unserer VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG beschreiben. Unser Auftrag ist es, zu verstehen, was die Menschen in unserer Region antreibt, und dann Lösungen zu finden, die unsere Mitglieder und Kunden erfolgreich zu ihren gewünschten Zielen führen. Als Genossenschaftsbank sind wir in der Region tief verwurzelt und nahe bei den Menschen. Die genossenschaftlichen Werte wie Fairness, Transparenz und Vertrauen sind die ideale Voraussetzung für eine ehrliche, verständliche und glaubwürdige Beratung. Mit dieser „Genossenschaftlichen Beratung“ konnten wir Ihnen im vergangenen Geschäftsjahr 2019 ein Stück zu Ihrem persönlichen Erfolg verhelfen. Gleichzeitig haben wir uns für eine lebenswerte, lebendige und erfolgreiche Region – unsere Heimat – stark gemacht.

Derzeit verändern neue Technologien und digitale Serviceleistungen unser tägliches Leben und unsere Gewohnheiten. Als Mitglieder und Kunden erwarten Sie von uns ein Beratungs- und Servicemodell, bei dem alle Angebote flexibel wahlweise vor Ort, online und mobil nutzbar sind. Im April 2020 werden wir daher mit unserem neuen Kundendialogcenter starten, das Ihnen diese Flexibilität und Freiheit zunehmend möglich macht. Sie als Kunde wählen selbst, ob Sie Ihre Bedarfsanalyse im Internet, am Telefon oder in unserer Filiale starten bzw. welches Endgerät Sie nutzen möchten und wie der Abschluss oder die Nachbetreuung stattfinden sollen. Damit entscheiden Sie, wie Sie mit uns in Verbindung stehen wollen – ganz traditionell durch den Besuch einer Filiale, am Telefon oder per Tablet und Smartphone.

All diese rasch voranschreitenden Änderungen fordern uns und unsere Mitarbeiter genauso wie Sie als Kunde immer wieder neu heraus. Denn technologisch aktuelle und sichere Onlinekanäle sind genauso wie zeitgemäße und moderne Geschäftsräume wesentlich für die Sicherung unserer Zukunft. Dabei gilt es, rasch auf geänderte Erwartungen und Entwicklungen zu reagieren und gegebenenfalls Gewohntes zu verändern oder ganz loszulassen.

Ihr Bedarf und Ihre Vorhaben sollen im Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Entsprechend Ihrer Lebenssituation beraten wir Sie dabei aktiv und ganzheitlich. Dabei zählen nur Ihre Bedürfnisse und solche Lösungen, die für Sie das Beste sind. Selbstverständlich wollen wir, dass Sie Ihre Ziele mit uns erreichen.

Wir sind stolz und gleichzeitig dankbar, dass Sie im vergangenen Geschäftsjahr 2019 unsere Beratung und unsere An-

gebote so umfassend in Anspruch genommen haben. Viele Kunden sind den extrem niedrigen Zinsen durch eine passende Strukturierung der Vermögenswerte begegnet und konnten so verhindern, dass die vorhandenen Ersparnisse von der laufenden Preissteigerung aufgezehrt werden. In den Bedarfsfeldern Liquidität, Absicherung, Vermögen, Vorsorge und Immobilien bietet unsere genossenschaftliche Gruppe viele neue Perspektiven und maßgeschneiderte Lösungen für Sie.

Ihre starke Nachfrage nach passenden Finanzprodukten hat im vergangenen Geschäftsjahr zu einer kräftigen Ausweitung unseres Kundengeschäftsvolumens um 364 Mio. Euro auf 4,7 Mrd. Euro geführt. Am stärksten nachgefragt waren im Verbundgeschäft Investmentfonds der Union Investment, Bausparverträge der Bausparkasse Schwäbisch Hall, Versicherungen bei der R+V-Versicherung und easyCredit-Darlehen von der Teambank. Durch die enge Zusammenarbeit mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe haben wir ständigen Zugriff auf die Spezialisten und die Leistungen dieser Spezialinstitute und können Ihnen Produkte und Dienstleistungen bieten, die genau zu Ihnen, Ihrem Bedarf und Ihren Zielen passen.

Als größte Genossenschaftsbank der Region ist es für uns selbstverständlich, in der Region Verantwortung zu übernehmen und ein gelungenes Miteinander aktiv zu unterstützen. Unsere Region soll weiter erfolgreich, lebenswert und lebendig sein. Mit einer breiten Unterstützung für soziales und kulturelles Engagement haben wir das Vereinsleben und kirchliche oder gemeinnützige Einrichtun-

Unsere Region soll weiter erfolgreich, lebenswert und lebendig sein.

gen gefördert. Unsere Sozialbilanz weist für das Geschäftsjahr 2019 ein Gesamtengagement in der Region von über 985.000 Euro aus. Diese Summe verteilt sich auf ein breites Sponsoring, auf vielfältige Fördermaßnahmen unserer VR Bank-Stiftung und auf die Verteilung der zweckgebundenen Erlöse aus dem Gewinnsparen. Nach wie vor liegt dabei ein besonderer Schwerpunkt bei der Hochschulförderung und bei der Organisation und Durchführung der jährlichen Jobbörse.

Der Klimawandel stellt eine der großen Herausforderungen unserer Zeit dar und beeinflusst zunehmend Ihre Entscheidungen und Ihr Handeln. Auch unsere Bank muss einen Beitrag zur Wandlung gesellschaftlicher, umweltbeeinflussender und wirtschaftlicher Faktoren leisten, damit gute Lebensbedingungen für die uns nachfolgenden Generationen erhalten bleiben. Um hier verbindlich und nachhaltig verpflichtet zu sein, sind wir im Geschäftsjahr dem Managementmodell der Stiftung Club of Hamburg „Erfolg mit

Eberhard Spies (Vorstandsvorsitzender) und Tobias Belesnai (Vorstandsmitglied)



Anstand“ beigetreten. Bei diesem Modell werden dauerhaft herausragende Leistungen verknüpft mit der gleichzeitigen Wahrnehmung ethischer Normen, der Beachtung Ihrer Interessen als Mitglieder und Kunden und der Wahrnehmung von Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt.

Die Bilanzsumme unserer Bank hat sich zum Jahresende um 109 Mio. Euro auf 2.329 Mio. Euro erhöht. Die bilanzwirksamen Einlagen sind um 101 Mio. Euro auf 1.605 Mio. Euro gestiegen. Die Kundenforderungen einschließlich der Avale sind mit 98 Mio. Euro auf jetzt 1.387 Mio. Euro ebenfalls erfreulich gewachsen. Dieser Zuwachs verteilt sich auf Nachfragen aus dem gewerblichen Bereich und auf Wohnbaudarlehen.

Mit der Ertragslage sind wir vor dem Hintergrund der herrschenden Rahmenbedingungen zufrieden. Der Zinsüberschuss ging auch durch einen einmaligen Aufwand für die Auflösung höherverzinslicher Verbindlichkeiten, die das Zinsergebnis der Folgejahre entlasten wird, merklich zurück. Dieser Rückgang konnte durch eine deutliche Steigerung des Provisionsüberschusses abgemildert werden. Hier macht sich der weiter steigende Zuspruch der Mitglieder und Kunden zu unseren vielfältigen Beratungen und Vermittlungen bemerkbar. Den gestiegenen Verwaltungsaufwendungen für Personal und Sachaufwand steht ein deutlich verbessertes Bewertungsergebnis gegenüber.

Unsere Vermögens-, Finanz- und Liquiditätslage war im Berichtsjahr jederzeit geordnet. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Eigenkapital und die Liquidität werden von uns eingehalten. Unsere VR Bank verfügt über eine gesunde und gute Eigenkapital- und Finanzstruktur. Den Fonds für allgemeine Bankrisiken haben wir zur Verbesserung der Eigenkapitalbasis und für eine mögliche zukünftige Risikoabschirmung weiter gestärkt.

Zum Jahresende 2019 waren in unserer Bank 363 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Sie tätig. Darin enthalten sind 53 bereitgestellte Ausbildungsplätze. Wir setzen damit weiter auf die Ausbildung unserer Nachwuchskräfte. Mit einer Ausbildungsquote von 17 % nimmt unsere VR Bank in Deutschland einen Spitzenplatz ein. Die TÜV-Zertifizierung für eine herausragende Ausbildung wurde uns im Berichtsjahr erneut bestätigt.

Im Berichtsjahr 2019 haben 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die hausinterne Zertifizierung „Digitale Kompetenz“

erfolgreich absolviert. Insgesamt haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im vergangenen Jahr 799 Schulungs- und Trainingstage absolviert, um sich auf ihre Aufgaben insbesondere in der Beratung vorzubereiten.

Unsere Investitionen haben sich auf bauliche Maßnahmen, Erhaltungsaufwendungen für Gebäude und auf unsere IT-Ausstattung verteilt. Die Schwerpunkte lagen dabei in der Aktualisierung der IT und in der Digitalisierung von Systemen und Prozessen. Weitere Investitionen erfolgten in den Umbau vorhandener Nutzflächen zu Gewerberäumen, in die Sicherheit unserer Geschäftsstellen und in die Erneuerung von Selbstbedienungsgeräten.

Ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 liegt hinter uns, in dem wir für unsere Mitglieder und Kunden, die Region und die Menschen hier viel bewegt haben. Auch im neuen Geschäftsjahr sehen wir der Entwicklung unserer Bank sehr zuversichtlich entgegen. Der hohe und anhaltende Zuspruch mit zunehmenden Geschäften von Ihnen, liebe Mitglieder und Kunden, wird uns auch zukünftig weiter stärken.

Nutzen Sie unsere VR Bank weiter als zentralen Ansprechpartner und Finanzspezialisten für alle Ihre Ziele und Wünsche. Nutzen Sie unsere vorteilhaften Konditionen, unsere neuen digitalen Angebote und unsere vielseitigen Verbindungen, um Ihre Pläne zu verwirklichen.

Wir sagen Ihnen zu, dass wir den eingeschlagenen Weg auf der Basis der genossenschaftlichen Werte fortsetzen und die nachhaltige Zukunftsfähigkeit Ihrer VR Bank Schwäbisch

Wir sind da - für die Region, für die Menschen und für deren Erfolg.

Hall-Crailsheim sicherstellen werden. Wir sind da – für die Region, für die Menschen und für deren Erfolg.

Wir danken den Mitgliedern unseres Aufsichtsrats für die konstruktive und offene Zusammenarbeit und für die Begleitung und Beratung bei wichtigen Entscheidungen. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie dem Betriebsrat danken wir für das hohe Engagement und für ihren persönlichen Einsatz.

Unser besonderer Dank gilt Ihnen, liebe Mitglieder und Kunden. Die Grundlage unseres gemeinsamen Erfolgs ist die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen. Schenken Sie uns dieses Vertrauen bitte auch weiterhin.

Im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat schlagen wir vor, den Jahresüberschuss 2019 von € 4.478.133,99 unter Einbeziehung eines Gewinnvortrags von € 9.231,89 sowie nach den im Jahresabschluss mit € 2.000.000,00 ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von € 2.487.365,88) wie folgt zu verwenden:

	€
Ausschüttung einer Dividende von 3,00%	1.463.904,25
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	510.000,00
b) Andere Ergebnisrücklagen	510.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	3.461,63
	2.487.365,88

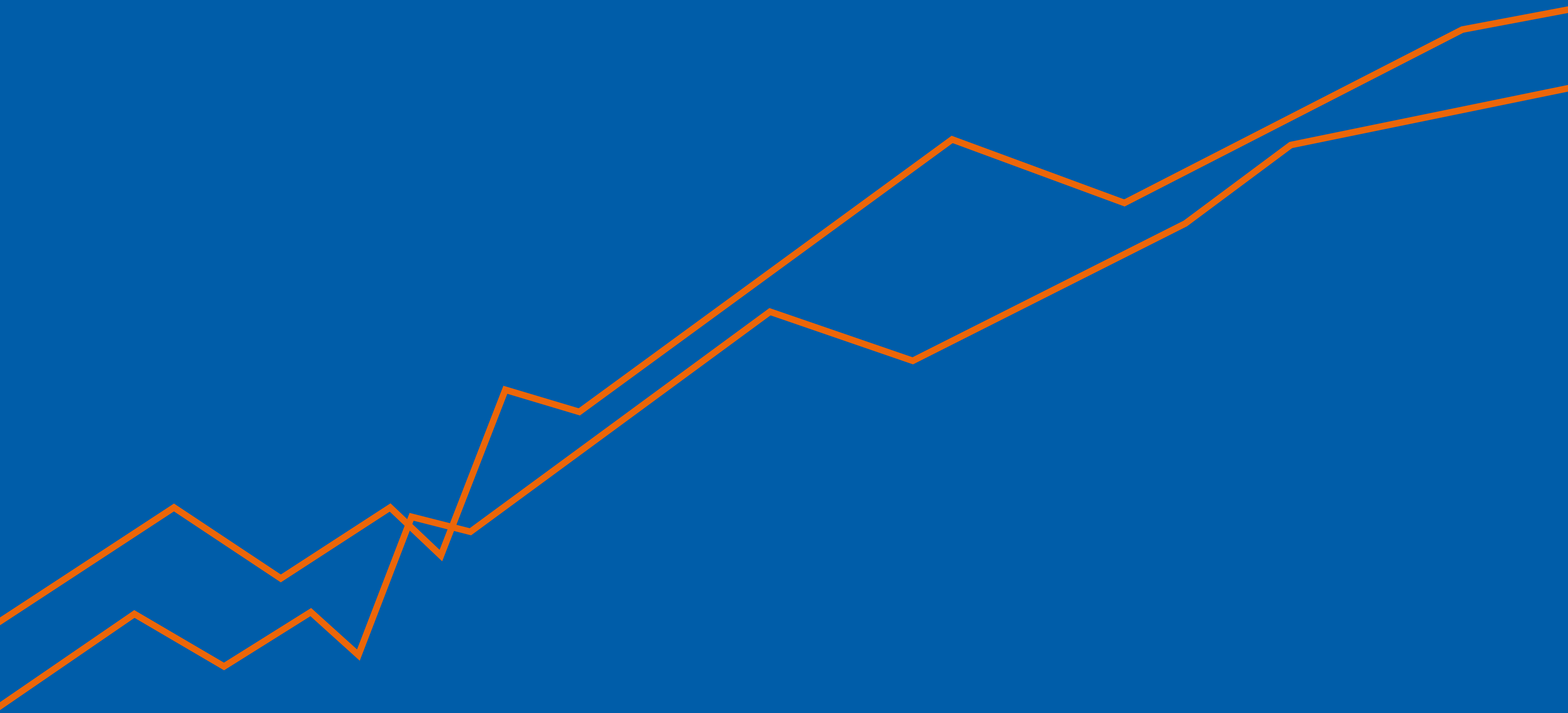
Schwäbisch Hall, den 19. Februar 2020

Der Vorstand


Eberhard Spies


Tobias Belesnai

GESCHÄFTSFELD- ENTWICKLUNG





Siegfried Fischer (Regionalleiter Ost), Matthias Schwarz (Regionalleiter West)



Daniel Reiter, Bereichsleiter KundenDialogCenter

BERATUNG UND SERVICE

BERATUNG STEHT IM MITTELPUNKT

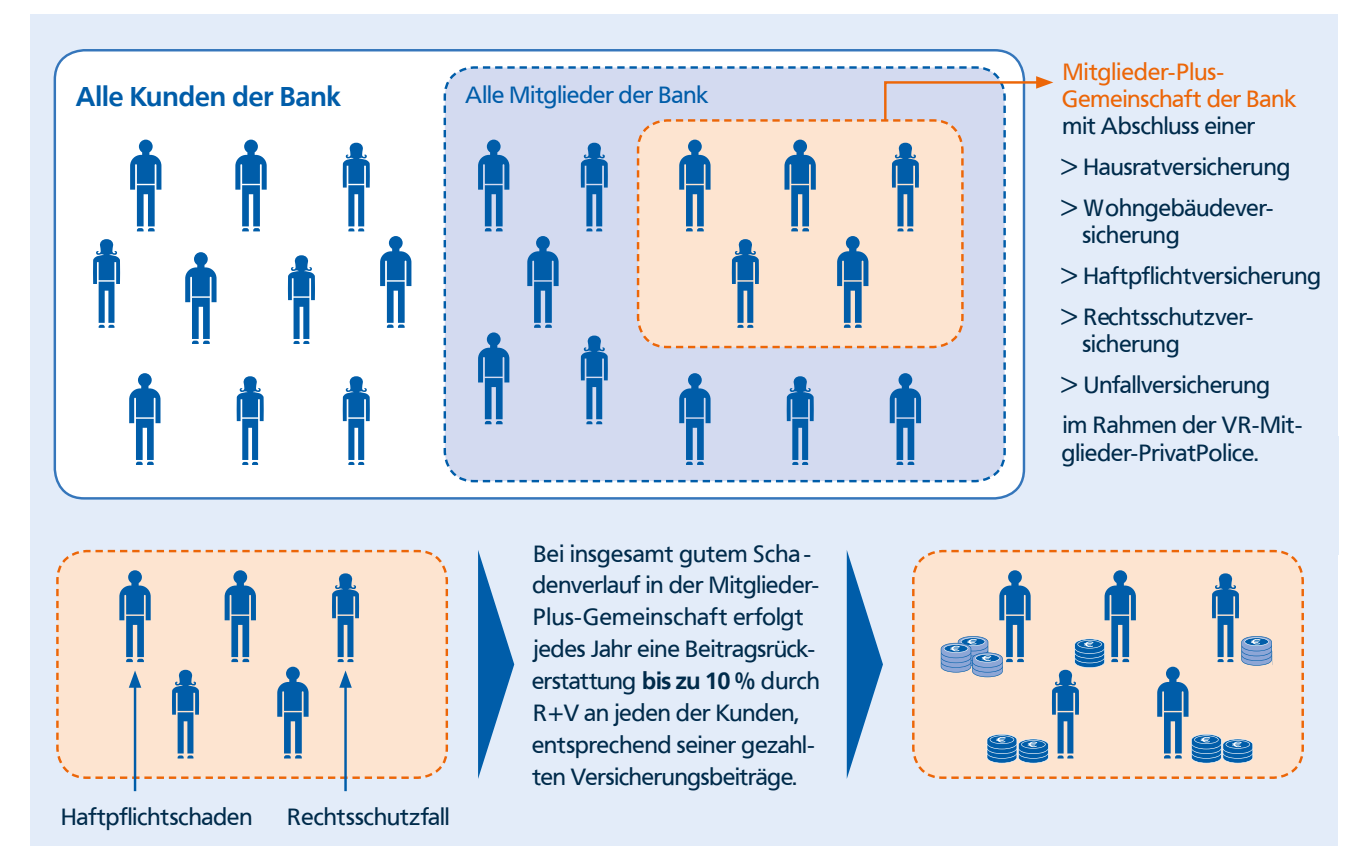
Die individuelle Betreuung der Mitglieder und Kunden steht nach wie vor im Zentrum der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Geschäftsstellen und im neuen KundenDialogCenter (KDC). Über verschiedene Kanäle haben die Kunden die Möglichkeit, mit der VR Bank in Kontakt zu treten: Geschäftsstellen, Online Banking, VR-BankingApp und seit 1. April 2020 das KDC. Welchen Weg Sie auch wählen, Sie werden überall und jederzeit kompetent und ausführlich beraten. Nicht die Interessen der Bank stehen dabei im Vordergrund, sondern alleine die Ziele und Wünsche der Kunden.

In jeder Lebensphase sind andere Themen wichtig – die Genossenschaftliche Beratung der VR Bank nimmt die aktuellen Ziele und Wünsche der Kunden auf. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden die passenden Lösungen, entwickeln eine persönliche Finanzstrategie und passen sie dem geänderten Bedarf an. Dabei hören sie zunächst einmal zu, denn nur so lernen sie die Interessen der Kunden kennen. Dann beginnt die offene, ehrliche und verständliche Beratung in den Bedarfsfeldern Absichern, Liquidität, Vermögen, Vorsorge und Immobilie: Die Kunden werden dabei genau informiert, was geht und was nicht – so entsteht gegenseitiges Vertrauen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen sich Zeit, bis sie die Bedürfnisse der Kunden kennen und verstehen. Das Gespräch findet auf Augenhöhe und ohne Fachchinesisch statt – das schafft Sicherheit. Die Produkte und Dienstleistungen, die empfohlen werden, passen am besten zu dem Bedarf der Kunden und nicht zu den Interessen der Bank oder des

Beraters – so bleiben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jederzeit glaubwürdig. Denn die VR Bank ist nur ihren Kunden und Inhabern verpflichtet – ihren Mitgliedern. Auch nach dem Abschluss von Verträgen denken die Berater mit. Wenn sich die persönliche Situation ändert, müssen möglicherweise auch die Anlagen und Versicherungen angepasst werden – das schafft Nähe

Vorteile der Mitglieder

Mitglieder einer genossenschaftlichen Bank erhalten nicht nur eine faire und ehrliche Beratung, sie haben auch viele andere Vorteile. Die Mitglieder haben durch die Wahl der Vertreter indirekt Einfluss auf die Zusammensetzung der Aufsichtsgremien. Dabei geht es ganz demokratisch zu: Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig, wie viele Anteile es besitzt. In der heutigen Zeit sind gute Informationen eine wichtige Entscheidungsgrundlage: Die Mitglieder bekommen exklusive



Cashback-Programm bei der VR-Mitglieder-PrivatPolice.

Informationen bei den MitgliederForen und durch die Mitgliederzeitschrift „Einblicke“. Mit der goldenen girocard (Debitkarte) erhalten die Anteilseigner über das Mitglieder Mehrwertprogramm „MeinPlus“ Vorteile in der Region und in ganz Deutschland. Wo es günstige Angebote gibt, erfahren die Teilnehmer durch die Mein Plus-App. Last but not least: Die Mitglieder erhalten eine Dividende auf ihre Geschäftsguthaben, die deutlich über dem jeweils aktuellen Zinsniveau liegt.

Auch von den Verbundpartnern der VR Bank profitieren die Mitglieder: Sie erhalten beispielsweise bei easyCredit oder bei der R+V Versicherung besondere Konditionen. Gerade bei der Bündelung von Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung gibt es neben einer günstigen Police auch das Cashback-Programm „Mitglieder-Plus“. Alle Mitglieder der VR Bank, die an dieser Aktion teilnehmen, erhalten eine Beitragsrückerstattung von bis zu 10 Prozent, wenn der Schadensverlauf günstiger als prognostiziert ist (siehe Grafik auf Seite 13). Durch die Krankenzusatzversicherung der R+V („ELAN“) erhalten Mitglieder Vorteile bei den Leistungen, den Beiträgen und bei den Wartezeiten: So reduzieren sich beispielsweise die Eigenanteile bei der Zahnvorsorge, die Mitglieder erhalten volle Leistung bei Füllungen und Zuschüsse für Sehhilfen.

Hausbankprogramm lohnt sich

Nicht die Höhe der Anlagen ist für eine gute Einstufung beim Hausbankprogramm entscheidend, sondern der Umfang der Kundenbeziehung. Wer mit der VR Bank vertrauensvoll in vielen Bereichen zusammenarbeitet, der soll Vorteile davon haben. Das Programm fasst entsprechend den Bedarfsebenen aus der Genossenschaftlichen Beratung die wichtigsten Finanzprodukte eines Kunden zusammen. Mit jedem weiteren Abschluss verbessert sich die Versorgung und der Kunde erhält mehr Hausbankpunkte. Dabei ist es nicht wichtig, möglichst alle Felder zu belegen, sondern nur die wirklich sinnvollen Produkte – auch dann erhalten die Kunden die Stufe „Gold“. Je nach Hausbankstatus gibt es einen höheren Rabatt auf die Kontoführungsgebühr (bis zu 4 Euro monatlich) und eine höhere Gutscheinkarte (bis zu 30 Euro im Jahr) für die Nutzung der Kreditkarte. Übrigens: Die Gutscheine können bei Unternehmen in der Region eingelöst werden, so wird die heimische Wirtschaft gestärkt.

Persönliche Beratung

Die Kunden nutzen immer häufiger verschiedene Dienstleistungen ihrer VR Bank: sie überweisen Geld per Online-Banking, verwalten ihre Geldanlagen per Smartphone, eröffnen ein neues Konto bei einer Geschäftsstelle und lassen sich per Telefon beraten. Über alle Kanäle hinweg erhalten die Kunden eine qualitativ hochwertige und kompetente Beratung – zeitlich und räumlich unabhängig. Die Öffnungszeiten einer Geschäftsstelle sind nur die Servicezeiten, in denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich um die jeweiligen Anliegen der Kunden kümmern. Die Beratungszeiten sind davon unabhängig, dafür sollten im Vorfeld individuelle Termine vereinbart werden – die Berater möchten sich so viel Zeit wie nötig nehmen können.

Online, mobil und telefonisch im Kundendialog

Wer als Privatkunde keine Zeit hat, eine Geschäftsstelle zu besuchen, der hat seit Frühjahr 2020 eine neue Möglichkeit, sich beraten zu lassen: ob zu Hause oder unterwegs, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im KundenDialogCenter (KDC) stehen für alle Fragen zur Verfügung. Ein Anruf und die Beratung beginnt – sie kann auch via E-Mail, über das e-Postfach im Online-Banking, per Live-Chat, per WhatsApp oder per Video erfolgen. Dabei entscheidet der Kunde selbst, wo er die Beratung in Anspruch nimmt: ganz leger auf dem Sofa oder am Schreibtisch im Büro. Dafür muss er nicht einmal im Geschäftsgebiet sein, sondern nur über ein Telefon verfügen. Bei einer Videoberatung ist ein kleiner zeitlicher Vorlauf nötig, um die entsprechenden Programme zu installieren oder die dafür notwendigen Zugänge auszutauschen. Der Berater kann dem Kunden dann auf dem Bildschirm die Vorteile von Produkten erklären und Beispiele berechnen, so wird die Beratung verständlicher. Der Kunde entscheidet selbst, ob er die eigene Kamera aktiviert und für den Berater sichtbar ist. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des KDC sind in allen fünf Beratungsbereichen fit und können die Kunden umfassend betreuen, inklusive einer Genossenschaftlichen Beratung. Während des Gesprächs können die entsprechenden Verträge auch gleich abgeschlossen werden, die Bestätigung erfolgt im Anschluss per Post. Verbraucherkredite werden beispielsweise innerhalb von ein paar Minuten bewilligt, inklusive der Bonitätsprüfung, der Kreditentscheidung und der Sofortüberweisung auf das Konto.

Dieser Service steht zunächst nur für Privatkunden zur Verfügung, die Gewerbekunden kommen später hinzu.

KundenDialogCenter Flexible Beratung von zu Hause oder unterwegs – bequem, einfach, sicher und schnell.





Marco Binnig, Bereichsleiter Immobilien/Wohnbaufinanzierung

TREND IN DIE ZENTREN HÄLT AN

Nach wie vor ist die Immobiliennachfrage groß: Wegen der niedrigen Zinsen am Geldmarkt bieten klassische Anlagen derzeit keinen Anreiz für Investoren, die eine sichere Heimstatt für ihr Geld suchen. Aus diesem Grund bieten alleine Immobilien interessante und risikoarme Renditen. Aber auch Familien, die sich bisher keine Wohnung oder kein Haus leisten konnten, sind durch die derzeit niedrigen Zinsen in der Lage, einen Kredit fristgemäß zu tilgen, was die Nachfrage ankurbelt. Um bei der Beurteilung des Marktes nicht auf Mutmaßungen angewiesen zu sein, ließ die VR Bank einen Wohnmarktbericht erstellen.

Der Landkreis Schwäbisch Hall hat einige Eigenheiten, die der Bericht – er wurde in Zusammenarbeit mit dem iib Dr. Hettenbach Institut, Schwetzingen, realisiert – wohnortgenau herausgearbeitet hat. So haben die digitalen Veränderungen in der Arbeitswelt eine neue Urbanisierungswelle ausgelöst, die auch in Schwäbisch

Hall zu spüren ist. Nachdem es etliche Jahre einen Trend aufs Land gegeben hat, wurde der Markt in den letzten Jahren von geänderten Vorzeichen bestimmt:

Städte sind wieder ein attraktiver Wohnort. Zusammen mit der Flucht in reale Werte, durch die Immobilien wieder attraktiver werden, führt das zu einer steigenden Nachfrage.

Die Nachfrage nach Wohnraum ist im Landkreis Schwäbisch Hall über alle Angebotssegmente hinweg groß.

Da in der Region nicht nur Kapitalanleger oder Eigennutzer aktiv sind, sondern die wesentlich größere Gruppe der Eigennutzer und Kapitalanleger, verknappt sich das Angebot am Immobilienmarkt. Durch diese Entwicklung ist der Markt im Landkreis Schwäbisch Hall zunehmend dynamischer geworden. Der Bericht hat herausgefunden, dass über alle Angebotssegmente hinweg die Nachfrage groß ist: Innerhalb von rund zwei Monaten sind die angebotenen Wohnungen und Häuser verkauft. Das Kaufangebot an Häusern pro 1000 Einwohner ist nicht nur in den beiden größten Städten Schwäbisch Hall und Crailsheim besonders knapp, sondern auch im nördlichen Kreis und im Umkreis der Zentren.

Parallel zur Nachfrage entwickeln sich auch die Preise für freistehende Eigenheime in diesen Regionen: Sie sind in Michelfeld, Wolpertshausen und Schwäbisch Hall am höchsten. Für Investoren ist vor allem die Rendite interessant, also das Verhältnis vom Kaufpreis zum erzielbaren Mietwert einer Immobilie. Der Wohnmarktbericht hat auch diesen Wert untersucht: Im Landkreis können in Kirchberg, Gerabronn und Langenburg mit über sieben Prozent die besten Renditen erwirtschaftet werden. Ab einer Rendite von vier Prozent gehen die Fachleute davon aus, dass eine Immobilie finanziert werden kann. In diesen Ortschaften ist die Nachfrage hoch und die

Preise sind trotzdem noch moderat. Dagegen klappt in vielen Kommunen des Landkreises der Bedarf an Mietwohnungen und das Angebot weit auseinander: Während bundesweit über 30 Wohnungen pro 1000 Einwohner im Jahr zur Miete angeboten werden, sind es im Landkreis durchschnittlich gerade einmal fünf Stück. In einigen Gemeinden mit einem hohen Anteil am Geschosswohnungsbau steigt die Angebotszahl auf 15 pro 1000 Einwohner.

Neben dem Bedarf lohnt ein Blick auf die Marktpreise. Doch in einer dynamischen Wirtschaftssituation sind der Wert einer Immobilie und der zu erzielende Preis nicht identisch: Oft werden Preise über dem tatsächlichen Wert bezahlt. Der durchschnittliche Wert eines verkauften Hauses im Landkreis liegt bei rund 322.000 Euro. Besonders günstig waren Häuser im nördlichen und südlichen Kreisgebiet. Deutlich tiefer mussten Käufer in Untermünkheim, Michelfeld und Wolpertshausen in die Taschen greifen. Die Zentren lagen im Durchschnitt. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Preisen für Wohnungen: Der durchschnittliche Preis pro Quadratmeter betrug 1.710 Euro. In den Gemeinden im Norden und Süden des Kreises lag der Preis deutlich darunter und im Zentrum deutlich darüber. Spitzenreiter waren dabei Bühlerzell, Michelfeld und Schwäbisch Hall.

Zusammenfassend lässt sich bemerken, dass der Immobilienmarkt im Landkreis Schwäbisch Hall nicht überhitzt ist. Die Nachfrage ist aber, wie überall, deutlich höher als das Angebot. So kristallisieren sich „Trendorte“ sowohl für den Hauskauf als auch für den Wohnungskauf heraus: die Kreisstadt Schwäbisch Hall mit den umliegenden Orten, dazu kommen Gemeinden, die im Zentrum des Kreises liegen, wie Wolpertshausen oder Ilshofen. In Crailsheim, Gaildorf und in den angrenzenden Ortschaften befinden sich die Preise in einem mittleren Niveau, während vor allem im Norden und Süden des Kreises günstiger Wohnraum zu finden ist. Insgesamt ist das Angebot im Vergleich zum Landes- oder Bundesschnitt allerdings recht knapp.

Immobilienbesitzer, die sich für den Wert ihrer Immobilie interessieren, können online eine Wohnmarktanalyse anfordern: www.vrbank-sha.de/immobilien

IMMOBILIEN & WOHNBAU



Erwin Haas, Bereichsleiter Gewerbliche Kunden

FIRMEN- UND GEWERBEKUNDEN

VERMÖGENSBETREUUNG UND PRIVATE BANKING



Konrad Körber, Bereichsleiter Vermögensbetreuung



Simon Präger, Bereichsleiter Private Banking

ALS TANDEM FÜR DIE KUNDEN

Unternehmer haben viele Fragen an ihre VR Bank: neben den Investitionen für ihren Betrieb sowie Versicherungen für Mitarbeiter oder Maschinen und Anlagen sind auch Tipps für die Unternehmensnachfolge, den privaten Vermögensaufbau und die eigene Altersvorsorge gewünscht. Damit die Beratung betrieblicher und privater Belange gleichermaßen kompetent erfolgt, betreuen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Firmenkunden und Private Banking seit 2019 ihre Kunden gemeinsam – mit sehr guter Resonanz.

Die Berater der VR Bank sind Spezialisten in ihren Bereichen: die einen in der Gestaltung von Finanzierungslösungen, die anderen in der Vermögensanlage und Vorsorge. Warum nicht die Kernkompetenzen bündeln und gemeinsam die anspruchsvollen Kunden beraten? Nach diesem Konzept werden seit 2019 Firmenkunden betreut. Die Firmenkundenberater nehmen ihre Kollegen aus dem Private Banking zu den Kunden mit und stellen die Idee vor. Sie sind von den Vorteilen des neuen Konzepts für ihre Kunden überzeugt, arbeiten harmonisch Hand in Hand und zeigen das im Kundengespräch. Da das Vertrauen in eine kompetente Beratung im Firmenkundenbereich seit Jahren gewachsen ist, können die Mitarbeiter aus dem Private Banking darauf aufbauen – die Kunden nehmen das Angebot gerne wahr und profitierten von den vielfältigen Erfahrungen der unterschiedlichen Bereiche. Um die umfassende Betreuung aller Kunden sicherzustellen, wurde die Zahl der Mitarbeiter in den Bereichen aufgestockt und die Berater entsprechend weiterqualifiziert.

Die verschiedenen Bedarfsfelder eines Kunden werden von zwei kompetenten Beratern gemeinsam betreut.

Betriebliche Belange

Die wirtschaftliche Situation vieler Betriebe war 2019 sehr zufriedenstellend – die Auftragslage gut und die Aussichten ebenfalls. So dachten viele Unternehmer über eine Ausweitung ihrer Aktivitäten oder die Anschaffung von neuen Maschinen und Anlagen nach. Bei den Gesprächen mit den Firmenkunden-Experten auf Basis der Genossenschaftlichen Beratung werden die Bedarfsfelder Investition und Finanzierung, Liquidität und Zahlungsverkehr sowie Vorsorge und Mitarbeiterbindung unter die Lupe genommen. Dabei stehen die Wünsche und Pläne des Unternehmens im Mittelpunkt und folgende Fragen werden beantwortet: Welche Finanzierungen sind in der derzeitigen Situation sinnvoll? Leasing, Mietkauf oder Eigenkapitalfinanzierung? Gibt es Förderdarlehen oder staatliche Zuschüsse? Ist eine Kombination möglich? Auch internationale Geschäfte wollen abgesichert sein:

Welche Alternativen gibt es? Wenn ein Unternehmen viele verschiedene Zahlungsströme hat, können sie optimiert werden – auch hier haben die Berater der VR Bank solide Lösungen. Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital einer Firma. Um sie zu binden, gibt es verschiedene Strategien. So investiert das Unternehmen in eine betriebliche Altersvorsorge oder ermöglicht den Mitarbeitern, eine private Krankenzusatzversicherung zu guten Konditionen abzuschließen – vielleicht sogar noch für die Angehörigen?

Aus den gewonnenen Erkenntnissen erarbeiten die Berater ein umfassendes Konzept, das die privaten Belange berücksichtigt.

Private Vorsorge

Auch hier ist die Basis ein fundiertes Gespräch nach dem Muster der Genossenschaftlichen Beratung in den Bedarfsfeldern Vorsorge und Vermögen. Die Unternehmer stellen ihre privaten Wünsche und Pläne sowie die der Familie ins Zentrum. Dazu gehören etwa auch Erb- und Nachfolgeregelungen und der Aufbau einer Altersvorsorge. Die Berater legen großen Wert darauf, die Familien über mehrere Generationen zu betrachten. Auch die Absicherung und Ausbildung der Kinder spielt hier eine große Rolle. Die Geschäftspolitik einer soliden, genossenschaftlichen Bank ist dabei die Basis. Das Vermögen der Kunden soll kontinuierlich und gesund wachsen – eine risikante Gewinnmaximierung ist nicht das Ziel. Weil die VR Bank nur ihren Mitgliedern und Kunden verpflichtet ist und nicht den Erwartungen anonymer Investoren, haben die Berater nur die unternehmerischen und privaten Ziele der Kunden im Blick und nicht den Verkauf von bestimmten Produkten und Anlagen. Die genossenschaftlichen Werte stehen im Vordergrund und die Mitarbeiter beraten ehrlich, kompetent, glaubwürdig und nachhaltig.

Die Ergebnisse der Beratungen aus dem betrieblichen und dem privaten Bereich werden in einer persönlichen Finanzübersicht dargestellt: Die Lösungsvorschläge dienen als Basis für das weitere Vorgehen. Die Firmenkunden- und Private Banking-Berater erarbeiten diese grundlegende Weichenstellung gemeinsam und setzen sie um. Alle weiteren Gespräche

werden von ihnen separat geführt - sie konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen, ohne den anderen Bereich zu vernachlässigen.

Flexible Finanzierung

Firmen benötigen schnell Liquidität, um ihre Ideen in die Tat umzusetzen? Eine Investition steht an, um den Kundenanforderungen entgegenzukommen? Eine Finanzierung wird gesucht, die sich flexibel an die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens anpassen lässt? Die VR Bank kann mit dem schnellen Kredit VR smart flexibel die unterschiedlichsten Anforderungen erfüllen – und zwar auf Wunsch unkompliziert auch online und innerhalb kürzester Zeit.

Der Rahmenkredit kann auf Basis der Gewinn- und Verlustrechnung oder der Einnahmenüberschussrechnung der letzten zwei Jahre kostenfrei und unverbindlich angefragt werden. Es sind keine Zusatzsicherheiten nötig. Die Unternehmen erhalten eine Kreditrahmenzusage bis maximal 60.000 Euro für sechs Monate. In dieser Zeit kann, wenn benötigt, ein aufstockbares Darlehen mit Laufzeiten von 6 bis 72 Monaten ab-

gerufen werden, die Auszahlung erfolgt innerhalb kürzester Zeit.

Die Unternehmen haben dabei zahlreiche Optionen, um flexibel über den Kreditrahmen zu verfügen – je nachdem, ob sie gerade mehr oder weniger Liquidität benötigen. Der Kredit kann beispielsweise je nach Bedarf um bis zu 24 Monate verkürzt oder verlängert, die Rückzahlung einer Rate kann ausgesetzt werden. Während der Laufzeit sind auch Sondertilgungen in beliebiger Höhe möglich, bis hin zu einer Rückzahlung des kompletten Kredits weit vor dem Ende der Laufzeit.

Mit der eingeräumten Kreditlinie verschaffen sich Unternehmen eine flexible Liquiditätsreserve, die sie unkompliziert abschließen und jederzeit in Anspruch nehmen können. Die Kunden behalten dabei ihre Planungssicherheit.

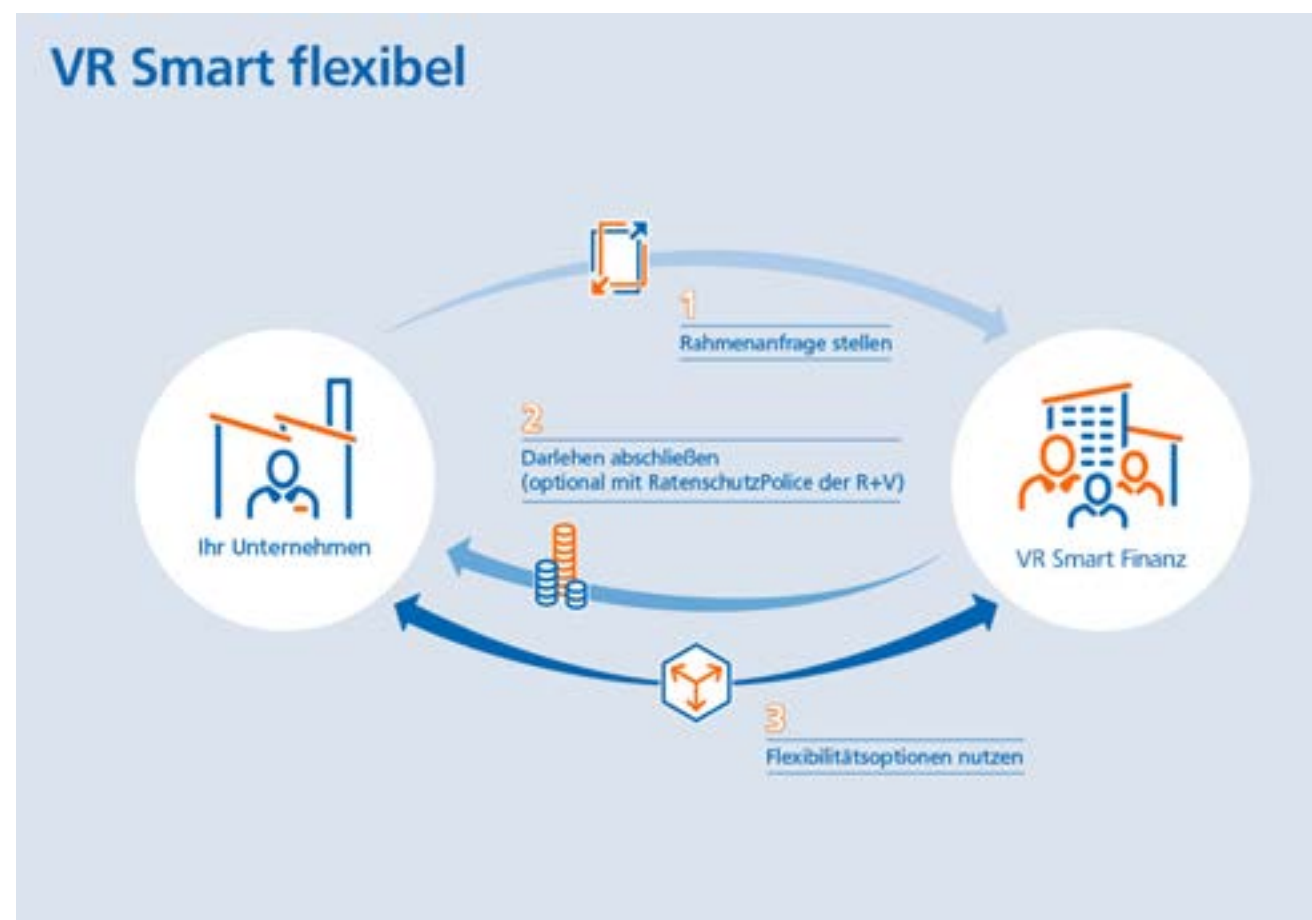
Bei höheren Beträgen können Unternehmen auf die Mietkauffinanzierung VR smart express zurückgreifen: Auch hier erhalten die Investoren unbürokratisch innerhalb kürzester

Zeit eine Zusage und die gewünschte Summe bis zu 500.000 Euro wird an den Lieferanten überwiesen. Mit dieser Finanzierung lassen sich neben neuen auch gebrauchte Objekte beschaffen. Je nach Wunsch stehen flexible Raten und Laufzeiten von 12 bis maximal 96 Monaten zur Verfügung. Beim Mietkauf können die Unternehmen Abschreibungsmöglichkeiten, Investitionsförderungen und steuerliche Vorteile nutzen. Die angeschaffte Maschine oder Anlage geht mit der Bezahlung der Schlussrate in den Besitz des Unternehmens über.

Wechsel in der Bereichsleitung

1977 kam Hans-Joachim Herold zur VR Bank und arbeitete seitdem in verschiedenen Sachgebieten, zuletzt seit 20 Jahren als Leiter des Bereichs Firmenkunden. Ende 2020 wird er in den Ruhestand gehen. Um einen reibungslosen Übergang im Sinne der Kunden und Mitarbeiter zu gewährleisten, hat seit 1. Januar 2020 Erwin Haas den Bereich übernommen – Hans-Joachim Herold unterstützt den neuen Prokuristen derzeit in administrativen Fragen. Die beiden Kollegen kennen sich schon seit vielen Jahren. Erwin Haas stammt aus Bühlerzell und wohnt in Sulzdorf.

Seine berufliche Karriere begann der neue Bereichsleiter als Auszubildender zum Bankkaufmann bei einem genossenschaftlichen Institut. Nach einem betriebswirtschaftlichen Studium war er zunächst bei einer Privatbank und zuletzt bei einem öffentlich-rechtlichen Institut in der Firmenkundenbetreuung und später in leitender Funktion tätig. Mit seiner neuen Stelle bei der VR Bank schließt sich für den 54-Jährigen der Kreis wieder. Er verfügt über umfangreiche Expertise in der Betreuung von Firmenkunden: Durch frühere Tätigkeiten und sein Netzwerk bestehen schon gute Beziehungen in das Geschäftsgebiet der VR Bank. Die verantwortungsvolle Aufgabe, als Bereichsleiter die Gesamtverantwortung vom Selbstständigen bis zum international tätigen Konzern zu tragen, hat ihn gereizt. Er möchte die sehr gute Marktposition der VR Bank zusammen mit seinem Team von 13 Gewerbe- und Firmenkundenbetreuern sowie 4 Vertriebsassistenten weiter ausbauen. Erwin Haas ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder. In seiner Freizeit fährt er gerne Ski bzw. im Sommer Rad. Seit einigen Jahren ist er begeisterter Sänger im Männerchor Bühlerzell und dessen Kassier.



Optimierung des Vermögens in der Niedrigzinsphase weiterhin wichtig

Niedrige Zinsen, unsichere Märkte und geopolitische Risiken – die Welt ist 2019 nicht einfacher geworden. Die Mitarbeiter des Bereichs Vermögensbetreuung müssen für die Kunden gute Konzepte und ausgefallene Ideen entwickeln, damit das ihnen anvertraute Vermögen gesichert bleibt und weiter wächst. Aus diesem Grund nehmen sie in der strukturierten Genossenschaftlichen Beratung die Planungen und Ziele der Kunden auf. Dabei werden immer auch die Wünsche und Vorhaben der Familie berücksichtigt sowie Themen wie Vermögensnachfolge, Vorsorge- und Betreuungsvollmachten bedacht. Im Team diskutieren die Berater Lösungsansätze und den für die Kunden ertragreichsten Mix - ein Kollege hat sich auf die Finanzierung des Ruhestands konzentriert, ein anderer denkt abseits ausgetretener Pfade und beschäftigt sich mit speziellen Anlageformen.

Für die Fachleute ist dabei ein Aspekt wichtig: das Vermögen muss in verschiedene Anlageklassen aufgeteilt und so strukturiert werden. Dazu gehören Geld- und Ertragswerte wie festverzinsliche Wertpapiere, Bausparverträge und Rentenfonds, Substanzwerte wie Aktien oder Aktienfonds, Sachwerte wie Immobilien oder offene Immobilienfonds und alternative Anlagen wie Rohstoffe. Selbstverständlich sollte ein

Teil des Vermögens in liquiden Anlagen kurzfristig verfügbar sein. Auch achten die Vermögensbetreuer darauf, dass die Rücklagen unterschiedliche Laufzeiten besitzen, je nach den Zielen, Wünschen und dem Alter der Kunden. Die Mitarbeiter treffen sich mit ihnen in regelmäßigen Abständen, um die Investitionen zu überprüfen und der möglicherweise geänderten Lebenssituation und Zukunftsplanung anzupassen. Nur durch eine gute Strukturierung des Vermögens ist es gegen unvorhergesehene Einflüsse von innen und außen abgesichert: schwächt die eine Anlageklasse etwas, ist die andere im Aufwind. Wenn es an die Investitionen geht, stehen für die Kunden verschiedene Depotmodelle zur Auswahl – je nachdem, welche Schwerpunkte gewünscht sind.

Für onlineaffine Kunden hat die VR Bank mit VermögenPlus eine Fondsvermögensverwaltung im Angebot, die über das Internet gesteuert werden kann. Die Kunden entscheiden sich nach dem Gespräch mit ihrem Berater je nach Risikobereitschaft für eine Anlagestrategie, die das Vermögen langfristig anwachsen lässt und dabei kurzfristig flexibel bleibt. Die Anlagen werden in verschiedenen Segmenten investiert, die aktiv gemanagt, breit gestreut und den veränderten Entwicklungen der Märkte angepasst werden.

ENGAGEMENT IN DER REGION



NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN

Eine genossenschaftlich organisierte Bank auf dem Land – passt das noch in die Zeit? Die VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG hebt sich von anderen Geldinstituten ab, weil nicht nur die internen Strukturen ständig weiterentwickelt werden, sondern die Kunden und letztlich die Region vom Geschäftsmodell profitieren. Dabei wird das genossenschaftliche Prinzip von Raiffeisen und Schulze-Delitzsch neu interpretiert und in die heutige Zeit übertragen. Eberhard Spies (Vorstandsvorsitzender) und Tobias Belesnai (Vorstandsmitglied) über das Ziel, die VR Bank auf die zukünftigen Herausforderungen vorzubereiten.

Die VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG hat den Slogan „Was uns auszeichnet: Wir sind mehr als nur eine Bank.“ Was macht die VR Bank so besonders?

Eberhard Spies: Wir sind ein mitgliedergetragenes Institut und sind deshalb etwas Besonderes, weil unsere Kunden, die gleichzeitig die Inhaber sind, von unserem Erfolg direkt profitieren. Je nach Geschäftsabschluss erhalten sie auf ihre Einlage eine ordentliche Dividende, das ist in Zeiten der niedrigen Zinsen nicht selbstverständlich. Darüber hinaus profitieren die Mitglieder von Vergünstigungen und besonderen Tarifen, beispielsweise bei Versicherungen, von Rabatten beim Hausbankprogramm oder von Vorteilen beim Einkauf durch das Mitglieder Mehrwertprogramm. Auch darf man nicht vergessen, dass die Mitglieder über die Wahl der Vertreter die Geschäftspolitik „ihrer Bank“ mitbestimmen. Bei den MitgliederForen oder durch Publikationen haben sie einen Informationsvorsprung, den sie bei Anlagen oder Krediten nutzen können.

Tobias Belesnai: Als Flächenbank sind wir mit unseren Geschäftsstellen vor Ort präsent und bieten den Kunden parallel dazu alle modernen Zugangsmöglichkeiten wie Online-Banking, Beratungen per Video oder WhatsApp. Die Kunden können sich bei uns aussuchen, wie sie mit uns kommunizieren möchten.

Sie wollen sich nicht durch herkömmliche Qualitätssiegel von den Mitbewerbern abheben, sondern durch eine vorausschauende und nachhaltige Geschäftspolitik, die allen Beteiligten nutzt – Mitarbeitern, Mitgliedern und Kunden. Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen?

Eberhard Spies: Den bekannten Qualitätssiegeln liegen oft Kundenumfragen zugrunde, die wenig transparent sind. Wir möchten aber aus eigenem Antrieb ein geschätzter Geschäftspartner sein, von dem unsere Kunden überzeugt sind. Darum haben wir uns 2019 für eine andere Vorgehensweise entschieden: Wir richten unsere Bank nach den Vorgaben

der Stiftung „Club of Hamburg“ aus. Wir wollen Erfolg mit Anstand verbinden, denn das dauerhaft beste und nachhaltigste Ergebnis haben Unternehmen, die ihre Geschäftspolitik nach Werten ausrichten und nicht nach dem kurzfristigen Boom streben. Wir haben unser Managementmodell nach den Kriterien der Stiftung überprüfen lassen und wurden im Mai 2019 mit dem Deutschen Ethik Index (DEX) in Bronze ausgezeichnet, als eines der ersten Unternehmen in Deutschland überhaupt. Im Gegensatz zu den verschiedenen Qualitätssiegeln hängt die Aufnahme in den DEX von keinem finanziellen Engagement ab, die geforderten Kriterien müssen einfach erfüllt werden. Dabei haben wir gesehen, dass es sich lohnt, in der Unternehmensführung ethische Werte zu verankern und nach ihnen zu leben. Bei der unabhängigen 360-Grad-Betrachtung der VR Bank – es wurden nicht nur der Vorstand, sondern auch die Mitarbeiter aller Führungsebenen und die Kunden befragt – haben wir Handlungsempfehlungen bekommen, wie wir unser Unternehmen in den Punkten Managementsystem, Kundenbeziehungen, Kapitalausstattung und Qualitätsmanagement für die Zukunft noch besser aufstellen können. Die Umsetzung dieser Punkte wird von der Stiftung in regelmäßigen Abständen überprüft. Somit haben wir Ende 2019 die zweithöchste Stufe, den DEX Silber, erreicht.

Das muss ja auch von allen gelebt werden. Wie nehmen Sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit?

Tobias Belesnai: Unsere Mitarbeiter sind explizit in die Befragungen eingebunden, ihre Meinung und Erfahrung sind für uns sehr wichtig. Die Handlungsempfehlungen, die wir bekommen, setzen wir in enger Zusammenarbeit mit der Belegschaft um: Sie sollen in unser Unternehmensleitbild und die Qualitätskriterien einfließen. Schon heute haben wir darin die Werte Fairness, Transparenz, Ehrlichkeit und Nähe definiert, die unser tägliches Handeln bestimmen. Sie werden in Zukunft sicherlich weiterhin eine entscheidende Rolle spielen.

Welche Vorteile hat diese Strategie für die Mitglieder und Kunden?

Eberhard Spies: Die DEX-Zertifizierung zeigt, wie wichtig uns der offene, faire und transparente Umgang mit unseren Kunden ist. Und das steht nicht nur in unseren Qualitätskriterien, das leben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden einzelnen Tag. Dazu zählt beispielsweise die umfassende Genossenschaftliche Beratung, bei der wir unsere Kunden kennenlernen möchten, um ihnen auf ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnittene Finanzprodukte und Anlagen

empfehlen zu können. Damit das klar ist: Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Um ihn dreht sich unser ganzes Tun, seine Zufriedenheit steht an erster Stelle. Denn was nützt es uns, wenn wir beispielsweise eine bestimmte Versicherung an jeden Kunden verkaufen, von denen aber ein Großteil sie nicht benötigt? Wir sind als regionale Genossenschafts-

„Der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt, um ihn dreht sich unser ganzes Tun. Darum müssen wir ihn auch zufriedenstellen.“

bank hier vor Ort tätig, hier sind unsere Kunden und hier werden wir auch in Zukunft unsere Geschäfte machen. Aber nicht nur auf gute Beziehungen

zu unseren Kunden legen wir größten Wert, auch auf die zu unseren Lieferanten: Soweit wie möglich kommen unsere Partner aus der Region, denn hier sind wir alle zu Hause.

Wie sehen die weiteren Schritte aus?

Eberhard Spies: Gemeinsam mit den Führungskräften und Mitarbeitern entwickeln wir derzeit ein neues Unternehmensleitbild, das sich selbstverständlich an das bisherige anlehnt. Da wird nichts von oben „übergestülpt“, sondern der Prozess geht von unten nach oben, jeder Mitarbeiter ist daran beteiligt. Darin legen wir gemeinsam fest, welche Ziele wir erreichen wollen und müssen. Die Mitarbeiter finden sich darin wieder. Zu diesem Vorgehen gehört auch, dass wir alle unsere Mitarbeiter ständig weiterqualifizieren.

Tobias Belesnai: Sobald das Leitbild steht, werden wir es nach außen tragen. In Zukunft werden wir uns daran messen lassen, ob wir unsere Qualitätsversprechen auch halten. Das betrifft die Kommunikation mit den Kunden genauso wie den Umgang der Kolleginnen und Kollegen sowie der einzelnen Teams untereinander.

Sie beleuchten derzeit nicht nur die internen Strukturen und optimieren sie. Sie bieten auch Produkte an, die langfristig ein lebensfähiges System erhalten sollen und von denen auch die zukünftigen Generationen profitieren. Was kennzeichnet diese Anlagen?

Tobias Belesnai: Das Wort „nachhaltig“ stammt ursprünglich aus der Forstwirtschaft: Es werden nur so viele Bäume in einem Wald geschlagen, wie in der gleichen Zeit nachwachsen. Denn nur so kann sich der Besitzer sicher sein, dass er auf Dauer von seinem Wald leben kann. Heute umfasst der Begriff die ganze Welt und meint den verantwortlichen Umgang mit den eigenen Lebensgrundlagen. Dabei gilt es, die Balance zwischen ökologischen, ökonomischen, ethischen

Eberhard Spies (Vorstandsvorsitzender) und Tobias Belesnai (Vorstandsmitglied)



und sozialen Belangen zu halten. Ziel ist es, langfristig ein lebensfähiges System zu erhalten.

Immer mehr Menschen möchten Rücksicht auf die Umwelt nehmen und suchen nach Produkten und Dienstleistungen, die verantwortungsvoll mit den Ressourcen umgehen. Auch bei Geldanlagen wird dieser Aspekt immer wichtiger. Gerade bei nachhaltigen Kapitalanlagen geht es nicht nur um bewährte Maßstäbe wie Rentabilität und Sicherheit.

„In Zukunft gilt es, die Balance zwischen ökologische, ökonomischen, ethischen und sozialen Belangen zu halten.“

Ökologische, soziale und ethische Kriterien werden in die Gesamtbetrachtung mit einbezogen. Wir arbeiten eng mit der R+V Versicherung und Union Investment zusammen: deren Nachhaltigkeitsstrategie nimmt diesen Bedarf auf. Wir haben eine Anlage im Angebot, die diese Überlegungen aufgreift und in Unternehmen investiert, die diese Vorgaben einhalten. Damit verbinden wir den wirtschaftlichen Erfolg mit verantwortungsvollem Handeln. Im Laufe des Jahres 2020 entwickeln wir weitere Aktionen und Produkte, die diesen Gedanken in den Bereichen Wirtschaft, Umwelt und Soziales weiter verfolgen und weiter verstärken.

Eberhard Spies (Vorstandsvorsitzender)



Ist das nicht eine Neuinterpretation des genossenschaftlichen Gedankens von Raiffeisen und Schulze-Delitzsch?

Eberhard Spies: Unsere beiden Vordenker haben Mitte des 19. Jahrhunderts mit unterschiedlichen Ansätzen ihre Selbsthilfevereine gegründet: Hermann Schulze-Delitzsch suchte nach einer ökonomischen Lösung, damit sich kleine Handwerker und Kaufleute selbst mit Krediten aushelfen und unabhängig von staatlicher Subvention gegenüber großen Unternehmen behaupten konnten. Dagegen dachte der tiefreligiöse Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen vor allem an eine Möglichkeit, wie sich Menschen gegenseitig helfen, wenn sie Hilfe benötigen. Später wurden die beiden Ideen kombiniert: In einem genossenschaftlich organisierten Institut wie bei unserer VR Bank spielt sowohl der Gedanke der günstigen Kapitalbeschaffung als auch die Hilfe zur Selbsthilfe eine Rolle.

Es ist nicht aus der Mode gekommen, sich an diesen Werten und Traditionen zu orientieren. Unsere Neuinterpretation ist die konsequente Orientierung an dem Bedarf der Mitglieder und Kunden. Sie entscheiden heute selbst, wie sie mit der Bank in Kontakt treten möchten: Die Überweisungen werden beispielsweise online getätigt, die goldene girocard (Debitkarte) wird zum Bezahlen genutzt und zur Beratung kommen sie in eine unserer Geschäftsstellen. Die VR Bank stellt diese verschiedenen Wege zur Verfügung und die Kunden suchen sich von Fall zu Fall den für sie passenden Weg aus. Das ist auch ein Grund, warum wir das KundenDialogCenter eingerichtet haben (siehe auch Seite 13): Hier haben die Kunden die Möglichkeit, sich telefonisch, per E-Mail, mittels Video oder per Chat beraten zu lassen und die betreffenden Produkte auch gleich abzuschließen. Sie müssen nicht mehr in eine der Geschäftsstellen kommen, wenn sie nicht möchten oder keine Zeit haben.

Ihnen liegt die Region am Herzen, wie wir am Engagement der Bank sehen – warum?

Eberhard Spies: Seit 1857 sind wir in der Region beheimatet, hier stammen unsere Mitarbeiter her und hier wohnen unsere Mitglieder und Kunden. Da ist es wohl selbstverständlich, dass uns die Region am Herzen liegt! Wir vergeben Kredite an Unternehmen der heimischen Wirtschaft zu fairen Konditionen, denn wir kennen die Firmen und die Standortfaktoren und können so die Risiken abschätzen und minimieren. Bei unseren eigenen Investitionen beziehen wir die örtlichen Unternehmen mit ein und fördern so den Mittelstand. Als regionales Unternehmen identifizieren wir uns



Die Nachhaltigkeitsstrategie der VR Bank kombiniert die drei Bereiche Wirtschaft, Umwelt und Soziales.

mit den Kommunen in der Region. Durch unsere Steuerzahlungen leisten wir einen wertvollen Beitrag zur Finanzierung des öffentlichen Lebens. Mit unserer Stiftung wollen wir die Region – unsere Heimat – lebenswert halten. Dazu fördern wir regionale Projekte von Schulen, Vereinen, Kirchen und Institutionen.

Könnten Sie uns bitte ein paar Beispiele nennen?

Tobias Belesnai: Wir unterstützen seit Jahren viele Akteure in der Region. Dafür geben wir Jahr für Jahr rund eine Million Euro aus. Die Förderung ist bewusst sehr breit angelegt, damit möglichst viele in den Genuss einer Hilfe kommen. Darum wollen wir keine einzelnen Namen

„Wir machen alles, um die VR Bank modern aufzustellen, damit sie die Herausforderungen in der Zukunft gut meistern wird.“

nennen. Vielleicht nur soviel: Eine gute Ausbildung für junge Menschen in der Region ist für uns sehr wichtig, darauf legen wir großen Wert – was man auch an der hohen Zahl unserer Auszubildenden sieht. Darum unterstützen wir seit Jahren den Campus Schwäbisch Hall der Hochschule Heilbronn. Hier vor Ort machen sich rund 1000 Studenten in der Fakultät Management und Vertrieb für ihre berufliche Zukunft fit – und bleiben dabei der Region erhalten. Sie können unter vier Bachelor-Studiengängen und einem Master-Studiengang

Tobias Belesnai (Vorstandsmitglied)



rund um Management, Vertrieb und Controlling wählen. Die Größe des Campus ist für Studenten ideal, was sich auch in dem guten Betreuungsverhältnis durch die Professoren und Lehrbeauftragte zeigt. Wir wollen mit unserem Engagement die Zukunft des Studienortes Schwäbisch Hall weiterhin sicherstellen.

Und vielleicht noch ein Beispiel: Wir stellen sozialen Einrichtungen in der Region mit der Aktion VRmobil Fahrzeuge zur Verfügung. Dabei helfen unsere Mitglieder mit, denn ein Teil der Mittel, mit denen wir die VRmobile finanzieren, kommt aus dem VR-Gewinnsparen. Die Mitglieder kaufen Lose, der größte Teil der Summe wird gespart. Aus einem kleineren Teil werden Gewinne für die Teilnehmer finanziert und eben für soziale, karitative und gemeinnützige Zwecke wie für VRmobil gespendet.

Sie betonen, dass Sie als VR Bank in der Zukunft aus eigener Kraft handlungsfähig bleiben möchten. Wie gehen Sie dafür vor?

Eberhard Spies: Wir machen alles, um die VR Bank modern aufzustellen, damit sie die absehbaren Herausforderungen in der Zukunft gut meistern wird. Selbstverständlich müssen wir unser Geschäftsmodell ständig an den Marktanforderungen ausrichten, denn was unsere Kunden nicht benötigen oder nachfragen, das müssen wir auch nicht anbieten. Aber die Bereiche, die stark nachgefragt werden, müssen wir weiter ausbauen. Dafür schulen wir unsere Mitarbeiter kontinuierlich. Sie sollen unsere Kunden auch weiterhin auf einem qualitativ sehr hohen Niveau individuell beraten können.

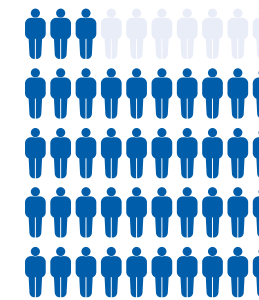
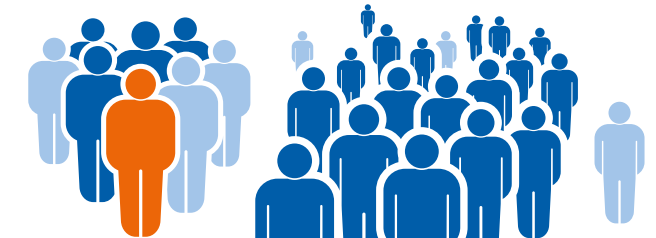
Tobias Belesnai: Natürlich müssen wir auch im Bereich Digitalisierung auf dem Laufenden bleiben. Wir als Bank in der Region bieten die gleichen digitalen Zugangswege wie eine Großbank. Wir haben darüber hinaus aber auch den Anspruch, dass unsere Kunden direkt vor Ort einen persönlichen Beratungstermin erhalten, wenn sie das wünschen.

Eberhard Spies: Im Backoffice-Bereich müssen wir unsere Strukturen an die gesetzlichen Änderungen und auf europäisches Aufsichtsrecht anpassen – dafür haben wir intern einige Stellen geschaffen. Auch werden wir unsere Satzung für die neuen Herausforderungen modifizieren: So wird die bisherige Zahl der Vertreter pro 100 Mitglieder reduziert und das Wahlverfahren modernisiert, denn in Zukunft sollen auch elektronische Abstimmungen und die Briefwahl möglich sein. Mit diesen Maßnahmen stellen wir die Zukunftsfähigkeit der VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG auch weiterhin sicher.

UNSER ENGAGEMENT für die Menschen in unserer Region

99.562

Kunden vertrauen uns.



642

gewählte Vertreter bestimmen durch ihre Mitarbeit in der Vertreterversammlung die Geschäftspolitik.



65.374

Mitglieder stehen hinter uns.

11

Aufsichtsratsmitglieder beraten und beaufsichtigen die Geschäftsführung.

363

Mitarbeiter sowie 53 Auszubildende beschäftigen wir in der Region.



985.000 €

spendeten wir zur Förderung und Unterstützung sozialer Projekte in der Region.



28

Filialen und



41

Geldautomaten stehen im Geschäftsgebiet zur Verfügung.

1,464 Mio. €

Dividende schütteten wir unseren Mitgliedern 2019 aus.



1,54 Mio. €

Gewerbesteuer zahlten wir 2019 für die Region.



DAS JAHR 2019

JANUAR

01 Dreikönigslauf

Das Jahr fängt bei der VR Bank sportlich an: Beim Dreikönigslauf nahmen viele Starter teil (Hauptlauf über 10 Kilometer, Schüler- und Jugendlauf über 1,7 Kilometer und Gesundheitslauf über 5 Kilometer).

02 Neujahrsempfang

Der Obi-Gründer Prof. h.v. Manfred Maus referierte über das Thema „Die Welt verändert sich - Sie auch? Aufbau und Pflege einer Unternehmenskultur in einer sich wandelnden Welt. Wertebasiertes Führen.“

03 Hohenloher Verbraucher Messe

Die Digitalisierung stand bei der Messe in der Arena Hohenlohe in Ilshofen im Mittelpunkt. Die Mitarbeiter präsentierten darüber hinaus das „kontaktlose Bezahlen“ und waren mit einem Shuffleboard sowie einem Currywurststand vor Ort.

FEBRUAR

04 VR-MitgliederForen

26 Mal hieß es ab Anfang Februar „Herzlich willkommen bei der VR Bank“: Die MitgliederForen starteten wieder. Zu den Informationen über die Bank gab es zauberhafte Unterhaltung durch Geno Entertainment.

MÄRZ

05 Gewinnübergabe

Ein Kunde der VR Bank hat beim VR-GewinnSparen 10.000 Euro gewonnen.

APRIL

06 Gewinnübergabe

Zwei Kunden der VR Bank erhielten einen Mercedes, den sie im Januar und Februar beim VR-GewinnSparen gewonnen hatten. Die Gewinnübergabe fand in Stuttgart statt.

MAI

07 Haller Frühling

Bei der Veranstaltung in der Haller Innenstadt präsentierte sich die VR Bank mit einer Immobilienausstellung, mit VR-GewinnSparen, kontaktlos Bezahlen sowie mit einem Glücksrad.

08 Union Infotainment

Bei der Veranstaltung in Wolpertshausen informierte Dr. Frank Engels von der Union Investment Privatfonds GmbH über die Welt im Wandel - worauf es jetzt ankommt. Der Comedian Johannes Flöck sorgte für Unterhaltung.

09 Vertreterversammlung

Die Zahlen von 2018 standen bei der Vertreterversammlung der VR Bank im Mittelpunkt.

JUNI

10 14. Job-Börse

Informationen rund um den Beruf gab es bei der Job-Börse auf den Haller Kocherwiesen. Viele Jugendliche nutzten die Gelegenheit, sich umfassend zu informieren.



DAS JAHR 2019

Ein Stück Heimat

93 Einrichtungen und Institutionen in der Region erhielten bei der Spendenübergabe insgesamt 97.500 Euro. Ebenso wurden drei Kindergartenbusse an Kindergärten übergeben.

Gewinnübergabe

Den Gewinnern der Sonderverlosung wurde ihr Gewinn an der Spendenübergabe „Ein Stück Heimat“ überreicht.

AUGUST

Mainhardter Markt

Beim Mainhardter Markt informierten Mitarbeiter der VR Bank über Aktuelles und der Bausparfuchs machte mit den Besuchern Erinnerungsbilder.

SEPTEMBER

Motocross in Gaildorf

Spannende Zweikämpfe konnten die Zuschauer wieder beim Gaildorfer Motocross-Rennen beobachten.

Hohenloher Benefiz Genießerafahrt

Die Rallye mit Young- und Oldtimern führte quer durchs Hohenloher Land. Die VR Bank war werblich sowie mit einem kleinen Team vertreten.

11 OKTOBER

Bogeys and friends Business Cup

Auf dem Golfplatz in Marhördt fand der 11. Bogeys and friends – VR Bank SHA-Crailsheim – Business Cup statt.

Gewinnübergabe

Zwei Kunden der VR Bank erhielten einen Mercedes, den sie beim VR-GewinnSparen gewonnen haben. Die Gewinnübergabe fand in Stuttgart statt.

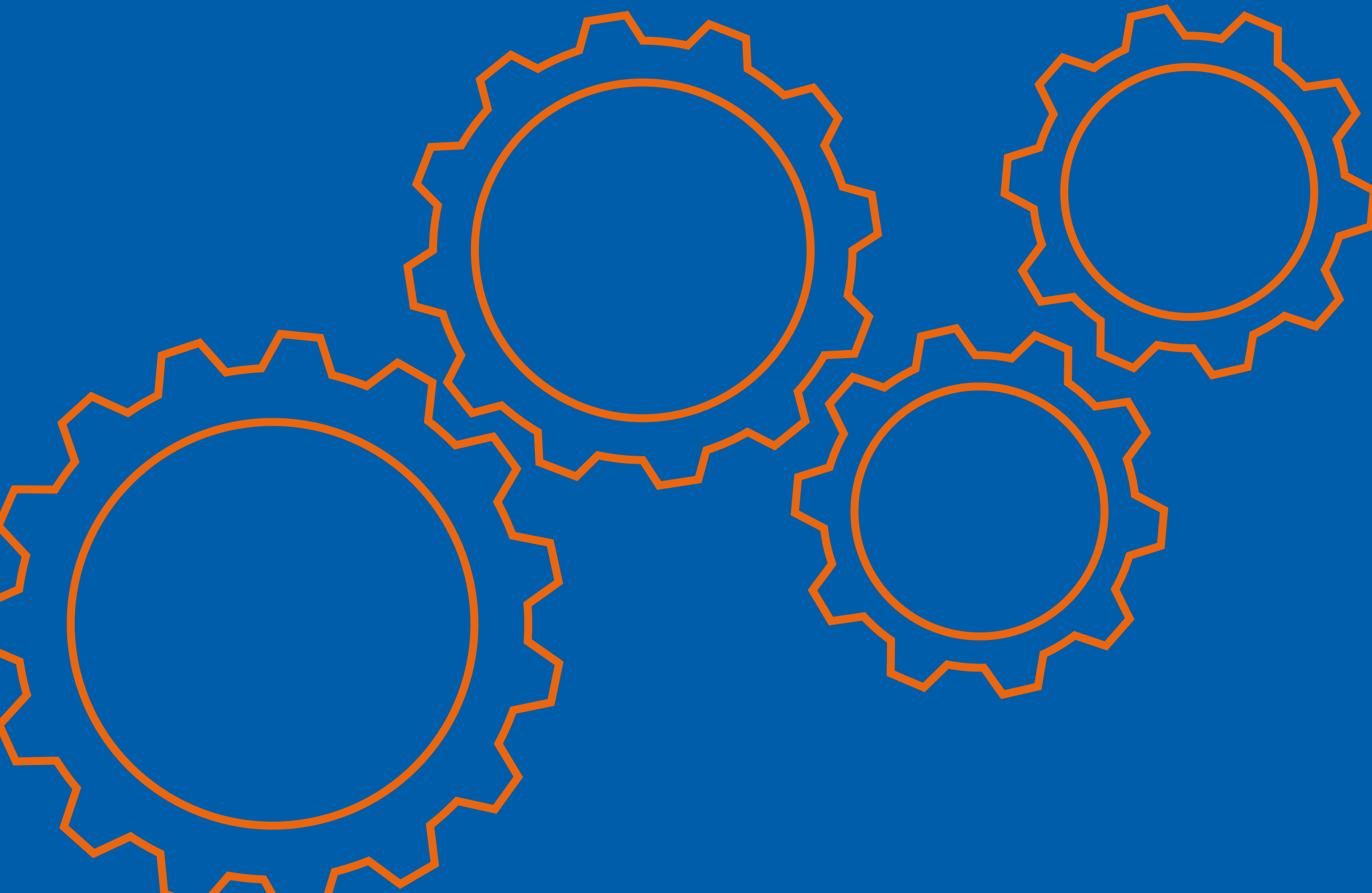
DEZEMBER

Spenden statt Schenken

Weil die VR Bank traditionell auf Weihnachtsgeschenke verzichtet, konnte sie wieder kurz vor dem Fest Spenden an 98 Vereine, Einrichtungen und Institutionen in der Region in Höhe von 108.780 Euro übergeben.



BLICK NACH INNEN

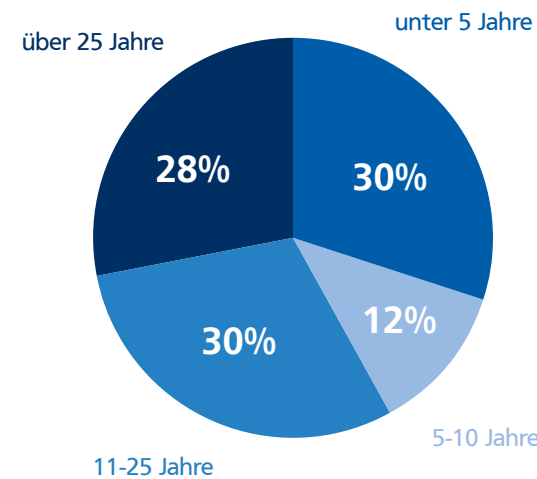


PERSONAL - DIE REGION. DIE MENSCHEN. DER ERFOLG.

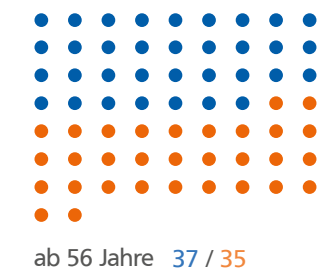
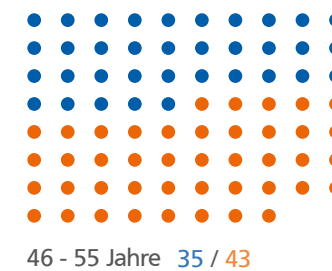
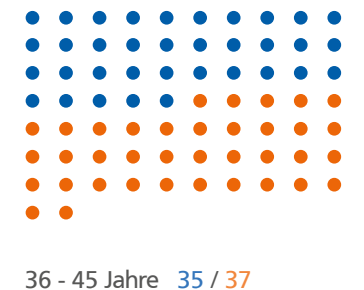
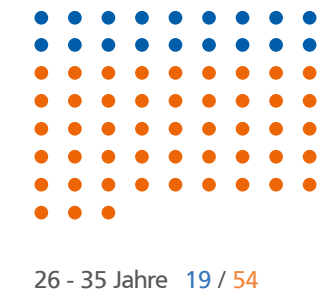
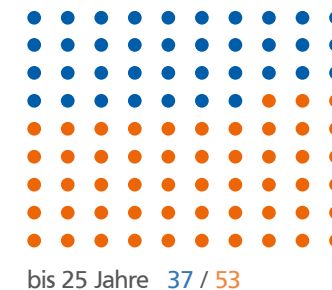


Stefan Lenz, Bereichsleiter Personal

Betriebszugehörigkeit



Altersstruktur



• Männer
• Frauen
 Das Durchschnittsalter beträgt bei den Männern **41,3 Jahre** und bei den Frauen **38,3 Jahre**. Gesamt 39,8 Jahre.

Was macht die VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG erfolgreich? Auf diese Frage gibt es viele Antworten. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist in jedem Fall das gesamte Team unseres Hauses. Täglich aufs Neue engagieren sich die 363 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für unsere Mitglieder und Kunden, um gemeinsam mit ihnen die Finanzgeschäfte erfolgreich zu gestalten.

Die Bedürfnisse und Wünsche der Mitglieder und Kunden – also aller Menschen aus unserer Region, die auf ihre Bank in den unterschiedlichsten Lebenslagen zählen – stehen dabei stets im Mittelpunkt. Ein wirklich verlässlicher und vertrauenswürdiger Partner zu sein, ist daher eine unserer wichtigsten Aufgaben. „Unsere Mitglieder und Kunden wissen genau, dass sie sich auf ihre Beraterinnen und Berater zu 100 Prozent verlassen können“.

An erster Stelle stehen die Mitglieder und Kunden. Die freundliche und die besonders faire Beratung mit ausreichend Zeit für das persönliche Gespräch ermöglicht es erst, die Kernaufgabe unseres genossenschaftlichen Kreditinstituts, wie schon vor 162 Jahren formuliert, mit Leben zu füllen: „För-

derung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Mitglieder und Kunden durch Ansammlung und Nutzungsmachung von Ersparnissen und durch Gewährung von Darlehen.“ Genossenschaftliche Beratung steht für eine ganzheitliche, am Kundenbedarf ausgerichtete Beratungsphilosophie, bei der der Mensch im Mittelpunkt steht. Wie erfolgreich die VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG diese Aufgabe auch im digitalen Zeitalter erfüllt, zeigt sich in unserer Zertifizierung zum Silberstatus des „Deutschen Ethikindex“ DEX.

Der Dank geht daher an alle, die im direkten Kontakt mit den Kunden oder auch in den Betriebs- und Stabsbereichen der Bank immer wieder aufs Neue erstklassige Leistung bringen. Ohne sie alle wäre der Erfolg nicht möglich.

Weiterbildung für den Erfolg

170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben im Jahr 2019 an der Zertifizierung „Digitale Kompetenz“ erfolgreich teilgenommen. Inhalte waren u. a. Wissen rund um den PC sowie mobile Endgeräte, digitale Sicherheit und Trends in der Bankenbranche und unsere digitalen Produkte sowie Leistungen.

Außerdem investieren wir in die Berufsausbildung. Aktuell absolvieren bei uns 53 junge Menschen eine Ausbildung oder studieren an der Dualen Hochschule. Am 1. September 2019 sind neunzehn neue Auszubildende und eine Studentin mit hoher Motivation in das Berufsleben gestartet. Unsere Ausbildungsquote liegt zum Jahresende 2019 damit bei 17 %. Aktiv genutzt werden die Möglichkeiten eines dualen Studiums, das unser Haus jungen Nachwuchskräften bietet. Drei Studenten absolvieren momentan bei uns den Bachelor-Studiengang an der Dualen Hochschule in Stuttgart und Mosbach, kombiniert mit der praktischen Berufsausbildung, beste Voraussetzungen für spätere Fach- oder Führungsaufgaben.

Hohe fachliche Anforderungen durch Personalentwicklung haben in unserem Haus traditionell einen hohen Stellenwert. Wir investieren gerne in die Menschen, die im täglichen Einsatz die anspruchsvolle Aufgabe erbringen, das Leistungsspektrum einer modernen Genossenschaftsbank abzubilden. Hierzu gehören hausinterne Fortbildungen genauso wie Seminarbesuche oder gezielte Weiterbildungsmaßnahmen mit qualifizierten Abschlüssen. Zwei Beschäftigte haben berufsbegleitend an der Frankfurt School of Finance die Fortbildung

zum Bankbetriebswirt erfolgreich absolviert.

Das Angebot reicht von der regionalen Genossenschaftsakademie in Karlsruhe bis hin zur Akademie Deutscher Genossenschaften Schloss Montabaur. In dieser historischen Umgebung können unsere Fach- und Führungskräfte bankaktuelle Fragen mit hochkarätigen Referenten diskutieren und klären. Hiermit sichern wir für die Bank den notwendigen Wissenstransfer, um unsere Leistung als regionale Volksbank stets an den neuesten Erkenntnissen auszurichten. Im Jahr 2019 investierten wir 799 Arbeitstage in Personalentwicklungsmaßnahmen und haben rund 500 TEUR für Schulungskosten aufgewendet.

Mitarbeitervertretung

Mit dem Betriebsrat unseres Hauses verbindet uns eine vertrauensvolle und von Offenheit geprägte Zusammenarbeit. Wir kommunizieren regelmäßig und klären anstehende Fragen und Themen stets mit hoher Sachlichkeit und Professionalität. Der Vorstand und der Personalbereich bedanken sich für die vom Betriebsrat im Interesse unserer Bank äußerst erfolgreich geleistete Arbeit.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er hat seine Überwachungsfunktion wahrgenommen und die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse gefasst. Dabei hat sich der Aufsichtsrat auch mit der Prüfung nach §53 Genossenschaftsgesetz befasst.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht. Diese Überprüfung beinhaltete insbesondere, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen von Personen, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen können, erbracht wurden. Bei zulässigen Nichtprüfungsleistungen lagen die erforderlichen Genehmigungen vor.

Der Aufsichtsrat hat sich in insgesamt sechs Sitzungen und einer zweitägigen Klausurtagung eingehend mit den strategischen Zielsetzungen und den Risikostrukturen der Bank sowie mit dem Vergütungssystem beschäftigt. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und den aus der Mitte des Aufsichtsrats eingerichteten Präsidialausschuss regelmäßig über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse und wichtige Angelegenheiten. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Der vorliegende Jahresabschluss 2019 mit Lagebericht wurde vom Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e.V. geprüft. Der Aufsichtsrat hat sich bei den verantwortlichen Prüfern in einer gesonderten Sitzung ausführlich über das Ergebnis der Prüfung informiert.

Den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrags und der ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Durch das aktuelle Versammlungsverbot zur Bekämpfung der Corona-Pandemie kann die Vertreterversammlung nicht als Präsenzsitzung stattfinden. Der Aufsichtsrat hat daher unter Bezugnahme auf das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie vom 27.03.2020 den Jahresabschluss zum 31.12.2019 am heutigen Tag festgestellt. Gleichzeitig hat der Aufsichtsrat dem Vorschlag des Vorstands zugestimmt, die weiteren erforderlichen Beschlüsse der Vertreterversammlung einschließlich der Wahlen im schriftlichen Verfahren zu fassen. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, bei dieser schriftlichen Beschlussfassung die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses, zu der der Vorstand unter Zustimmung des Aufsichtsrats Abschlusszahlungen beschlossen hat, zu beschließen.



Armin Rapp, Aufsichtsratsvorsitzender

In der Vertreterversammlung am 9. Mai 2019 wurden die Aufsichtsräte Matthias Aichele, Christian Bühler, Dr. Uta Rauschnabel und Dirk Windmüller jeweils als Aufsichtsratsmitglied wiedergewählt. Herr Helmut Bäuchle ist nach dem Erreichen der in der Satzung festgelegten Altersgrenze ausgeschieden.

In diesem Jahr scheiden die Aufsichtsratsmitglieder Armin Rapp, Wilfried Röser und Stefan Schmidt-Weiss aus dem Aufsichtsrat aus. Wilfried Röser steht aus persönlichen Gründen für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Armin Rapp und Stefan Schmidt-Weiss stellen sich zur Wiederwahl, die zulässig ist und vom Aufsichtsrat jeweils einstimmig empfohlen wird. Der Aufsichtsrat empfiehlt, das Aufsichtsratsgremium auf neun Mandate zu verkleinern. Eine Ergänzungswahl für das ausscheidende Aufsichtsratsmitglied Wilfried Röser ist daher nicht vorgesehen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand für die offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit und für das große Engagement bei der erfolgreichen Führung der Bank. Auch den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt der Dank für den geleisteten Einsatz im Interesse und zum Wohl der Mitglieder und Kunden.

Ein herzlicher Dank geht an alle Vertreter, Mitglieder und Geschäftsfreunde für das Vertrauen, das den einzelnen Mitgliedern des Aufsichtsrats und deren Arbeit entgegengebracht wird.

Schwäbisch Hall, den 7. April 2020

Für den Aufsichtsrat

Armin Rapp
Armin Rapp, Vorsitzender

PERSONENVERZEICHNIS

Stand 31.12.2019

Mitglieder des Vorstandes

Eberhard Spies, Vorstandsvorsitzender
Tobias Belesnai

Mitglieder des Aufsichtsrates

Armin Rapp, Aufsichtsratsvorsitzender

Volker Noller, stellvertretender
Aufsichtsratsvorsitzender
Matthias Aichele

Helmut Bäuchle (bis 09.05.2019)

Andrea Blessing
Christian Bühler
Sigrid Feuchter
Dr. Uta Rauschnabel

Wilfried Röser
Stefan Schmidt-Weiss
Dirk Windmüller

Prokuristen

Marco Binnig
Willi Diehm
Siegfried Fischer
Erwin Haas
Hans-Joachim Herold

Konrad Körber
Günter Krenn
Wolfgang Laidig
Stefan Lenz
Simon Präger

Rolf Ringwald
Uwe Schrag
Torsten Schulz
Matthias Schwarz
Marion Spies-Seidl

Zuständiger Prüfungsverband

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.
Am Rüppurrer Schloss 40
76199 Karlsruhe

Hauptstelle

Hauptstelle Schwäbisch Hall
Dietrich-Bonhoeffer-Platz 1
74523 Schwäbisch Hall
Telefon 0791.7585-0
Fax 0791.7585-3230

AKTIVA

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			21.865.865,94		18.674
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			104.634.296,84		16.138
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	104.634.296,84			126.500.162,78	(16.138)
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			59.437.367,02		59.957
b) andere Forderungen			0,00	59.437.367,02	0
4. Forderungen an Kunden				1.349.921.415,19	1.250.086
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	475.289.995,63				(483.164)
Kommunalkredite	89.344.193,92				(89.528)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		41.360.838,37			72.734
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	41.360.838,37				(72.734)
bb) von anderen Emittenten		626.671.811,79	668.032.650,16		678.910
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	345.701.113,48			668.032.650,16	(475.163)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				53.061.262,35	49.219
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			38.472.448,00		38.452
darunter: an Kreditinstituten	529.784,07				(530)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			157.168,17	38.629.616,17	157
darunter: bei Kreditgenossenschaften	31.750,00				(32)
9. Treuhandvermögen				89.303,92	144
darunter: Treuhandkredite	89.303,92				(144)
11. Immaterielle Anlagewerte					
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten				48.875,00	76
12. Sachanlagen				27.016.579,05	28.420
13. Sonstige Vermögensgegenstände				6.043.660,08	6.605
14. Rechnungsabgrenzungsposten				61.191,26	13
Summe der Aktiva			2.328.842.082,98	2.219.585	

Die Positionen 1c / 2 / 5a / 5c / 6a / 8 / 10 / 11a / 11c / 11d entfallen.

PASSIVA

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			500.415.582,26	500.415.582,26	498.553
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		388.137.322,12			403.119
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		6.159.355,30	394.296.677,42		3.760
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.204.287.211,24			1.090.777
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		6.488.317,66	1.210.775.528,90	1.605.072.206,32	6.595
4. Treuhandverbindlichkeiten				89.303,92	144
darunter: Treuhandkredite	89.303,92				(144)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				1.704.198,55	1.615
6. Rechnungsabgrenzungsposten				33.468,09	47
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			0,00		11
b) Steuerrückstellungen			0,00		884
c) andere Rückstellungen			3.914.818,13	3.914.818,13	4.424
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				96.400.000,00	90.400
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			49.220.139,83		49.769
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		35.725.000,00			34.355
cb) andere Ergebnisrücklagen		33.780.000,00	69.505.000,00		32.410
d) Bilanzgewinn			2.487.365,88	121.212.505,71	2.722
Summe der Passiva			2.328.842.082,98	2.219.585	

1. Eventualverbindlichkeiten		
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	36.785.227,06	38.552
2. Andere Verpflichtungen		
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	137.471.106,39	115.084

Die Positionen 1a / 3 / 3a / 6a / 8 / 9 / 10 / 12b sowie unter der Passivseite 1a / 1c / 2a / 2b entfallen.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		26.222.234,23			28.004
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		12.212.317,82	38.434.552,05		14.552
2. Zinsaufwendungen			6.233.273,84	32.201.278,21	2.579
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			1.371.836,40		1.735
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.106.070,53	2.477.906,93	1.119
5. Provisionserträge			20.686.514,88		18.640
6. Provisionsaufwendungen			1.443.116,18	19.243.398,70	1.370
8. Sonstige betriebliche Erträge				1.082.542,33	678
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		19.105.381,83			18.825
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		3.991.936,54	23.097.318,37		3.961
darunter: für Altersversorgung	650.230,37				(710)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			14.441.736,26	37.539.054,63	14.118
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				2.308.636,00	2.327
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				202.072,22	316
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft				319.507,82	4.860
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere				714.705,91	1.617
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				13.921.149,59	14.756
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			3.410.933,67		4.419
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			32.081,93	3.443.015,60	615
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				6.000.000,00	5.000
25. Jahresüberschuss				4.478.133,99	4.721
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				9.231,89	1
				4.487.365,88	4.722
28. Einstellungen in Ergebnismrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			1.000.000,00		1.000
b) in andere Ergebnismrücklagen			1.000.000,00	2.000.000,00	1.000
29. Bilanzgewinn				2.487.365,88	2.722

Die Positionen 3c / 4 / 7 / 9 / 14 / 16 / 17 / 18 / 20 / 21 / 22 / 27 entfallen.

Der vollständige Jahresabschluss wird nach Feststellung im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Zusammen mit allen Anlagen, dem Lagebericht und dem Bericht des Aufsichtsrates liegt der Jahresabschluss zum 31.12.2019 vom 23. April bis 4. Mai 2020 in der Hauptstelle in Schwäbisch Hall, Dietrich-Bonhoeffer-Platz 1, zur Einsicht durch unsere Mitglieder aus. Der Jahresabschluss trägt den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes e.V.

Impressum

Herausgeber

VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG
Dietrich-Bonhoeffer-Platz 1
74523 Schwäbisch Hall

Redaktion und Texte

VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG

thak! Werbung & Kommunikation,
Thorsten Hiller, Gerabronn

Konzeption und Gestaltung

VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG

Fotografie

Peer Hahn, Fotostudio und Medienproduktion,
Wallhausen

Druck

Druckhaus Ilshofen, Ilshofen

VR Bank Schwäbisch Hall-Crailsheim eG

Dietrich-Bonhoeffer-Platz 1

74523 Schwäbisch Hall

Tel. 07 91.75 85-0

Fax 07 91.75 85-3230

info@vrbank-sha.de

www.vrbank-sha.de



**VR Bank Schwäbisch
Hall-Crailsheim eG**

