

Mit 150 Jahren so stark wie ein Baum

VR-Bank In einer Reihe von Mitgliederversammlungen unterrichtet die VR-Bank Neckar-Enz über den Geschäftserfolg.

Walheim. Eigentlich war es immer die Mitgliederversammlung, die in einer Genossenschaftsbank über das Wohl und Wehe der Bank zu entscheiden und vor allem die Geschäftsergebnisse zu billigen hatte. Bei großen Genossenschaftsbanken, wie der in Bönningheim ansässigen VR-Bank Neckar-Enz eG, ist an die Stelle der Mitgliederversammlung die Vertreterversammlung als Organ der Bank getreten. Einige große Genossenschaftsbanken hätten die Mitgliederversammlung daher konsequenterweise abgeschafft, berichtet Timm Häberle, Vorstand der VR-Bank Neckar-Enz, vergangene Woche bei der Auftaktveranstaltung der Mitgliederversammlungen.

In Walheim denkt man da anders. Für die Genossenschaftsbanker von Neckar und Enz sei

die Mitgliederversammlung nach wie vor ein Instrument, um mit den Mitgliedern in unmittelbarem Kontakt zu treten und ein Gefühl für die Stimmung an der Basis zu bekommen, erklärt Häberle. Daher touren Timm Häberle und sein Vorstandskollege Heiko Herbst derzeit durch die Lande, um in elf Mitgliederversammlungen mit ihrer Basis ins Gespräch zu kommen und die Mitglieder über den Stand der Dinge bei ihrer Bank aufzuklären.

Und die stehen durchaus zum Besten – im 150. Jahr des Bestehens der Bank. Wobei es gar nicht so einfach ist, das Alter der Bank festzustellen, angesichts der vielen Vorläuferinstitute, aus denen die Bank nach zahlreichen Fusionen hervorgegangen ist. Ob die als ältestes Vorläuferinstitut identifizierte Besigheimer Gewerbe-

bank nun vor 150 Jahren oder nicht doch schon vor 151 Jahren gegründet wurde, ist nach neuesten Informationen auch schon wieder unsicher, so Timm Häberle, der launig meinte, dass in den nächsten Jahren auf jeden Fall immer Jubiläum sei, denn es gebe immer einen Vorläufer, der Jubiläum feiern könnte. Wichtiger sei ihm aber, dass die Bank auch nach 150 Jahren ihrem ursprünglichen Auftrag – die Förderung der Mitglieder, der Gemeinschaft und der Region – verpflichtet bleibe. Häberle wählte das Bild eines Baums, den die starke Gemeinschaft der rund 40 000 Mitglieder der Bank bilde und der allen widrigen Bedingungen trotze.

Durch das letzte Jahr ist die Bank sehr gut durchgekommen. Mit einer Eigenkapitalquote von 8,9 Prozent habe man alle Vorga-

ben erfüllt und steht deutlich besser da als die Mitbewerber, vor allem die aus Frankfurt, wie Häberle süffisant bemerkte. Daneben hat sich eine andere Kennzahl, das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag, weiter verbessert. Während die Bank 2017 noch 58 Cent aufwenden musste, um einen Euro zu verdienen, waren es 2018 nur noch 55 Cent. Man sei halt „typisch schwäbisch: sparsam und dennoch innovativ“, so das Selbstverständnis der Bank und ihres Vorstands.

Erstmals im Milliardenbereich

Die vergebenen Kundenkredite überstiegen erstmals mit 1029 Millionen Euro die Milliardengrenze. Bei den Einlagen wuchs man auf 1,4 Milliarden Euro. Entsprechend stieg auch die Bilanzsumme von 1,71 Milliarden Euro

auf 1,77 Milliarden Euro. Die Zinsüberschüsse, wichtigste Einnahmequelle der Bank, sanken in der anhaltenden Niedrigzinsphase abermals um 1,2 Millionen Euro auf 32,6 Millionen Euro. Aufgefangen wurde der Rückgang mit Kosteneinsparungen und gestiegenen Provisionserträgen.

Im Immobiliengeschäft zeichnete die Bank mit einem Gesamtwert der vermittelten Immobilien von 39 Millionen Euro das erfolgreichste Geschäftsjahr seit Bestehen der Bank. Auch das Bauspargeschäft schrieb Rekordzahlen: Die vermittelte Bausparsumme stieg um zwei Millionen Euro auf 80 Millionen Euro.

Mit einem Betriebsergebnis von 1,09 Prozent (Vorjahr: 1,08 Prozent) belegt die Bank nach eigener Aussage einen Spitzenplatz innerhalb des Volks- und Raiffei-

senbank-Sektors.

Insgesamt präsentierte sich die Bank als „kerngesund“ und tief in der Region verwurzelt. „Jeder zweite Bürger in unserem Geschäftsgebiet ist auch unser Kunde“, erklärte Timm Häberle stolz.

Damit das auch so bleibt, gehe man neue Wege. Mit dem Konzept VR-Maja („Mein Anliegen jetzt ausgeführt“) möchte man die Filialen stärken. Filialmitarbeiter können in komplexen Beratungssituationen unmittelbar die Spezialisten aus der Zentrale per Videokonferenz in das laufende Kundengespräch hinzuschalten. „Damit bleibt die Filiale der Ort, wo wir mit unserer kompletten Qualität aufwarten können“, so Häberle. „Wir sind im Moment die einzige Bank im Bundesgebiet, die so etwas bereits im Echtbetrieb laufen hat.“