



Zukunft
braucht Herkunft

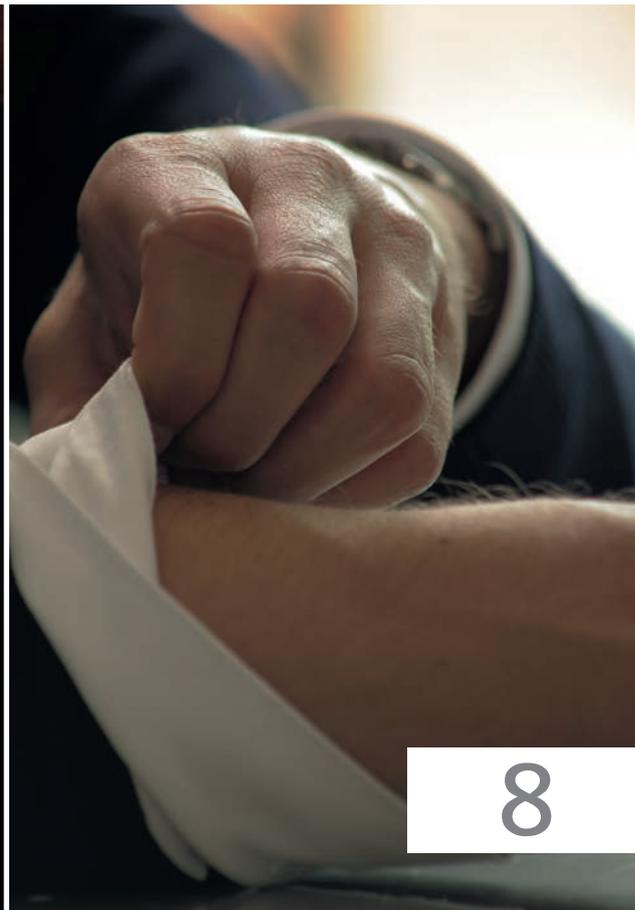
GESCHÄFTSBERICHT 2017



Volksbank
Kraichgau



4



8



12

Inhalte

Impressum

Herausgeberin: Volksbank Kraichgau | Redaktion: Peter Schäfer, Silvia Singler
Idee/Layout: IMAGO Walldorf GmbH, Walldorf | Text: Nicole Pollakowsky, Heidelberg
Fotos: Brainyard GmbH, Wiesloch | Druck: abcdruck GmbH, Heidelberg

Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung werden Formulierungen wie z.B. „Kunde“ oder „Mitarbeiter“ gleichermaßen für männliche als auch für weibliche Personen verwendet.



16



22

4	Zukunft und Ziele
6	Unsere Agenda
8	Neue Denkhaltungen
9	- Change Management
11	- Digital Office
12	Beratungserlebnis
13	- Filialkonzept
14	- Private Investment Office
15	- Firmenkunden
16	Nachhaltigkeit
17	- Fonds Nachhaltigkeit / Schulprojekt REdUSE
20	- Nachhaltigkeit in Zahlen
22	Bericht des Aufsichtsrates
26	Struktur der Bank



In einer Welt, die sich immer schneller dreht, verstehen wir uns als verlässlicher Partner an der Seite unserer Kunden: Wir nehmen die Herausforderungen an – wirtschaftliche, regulatorische wie auch technologische. Wir gestalten die Zukunft.

Zukunft und Ziele

Chancen konsequent ergreifen



Getragen durch die über 53.000 Mitglieder erweist sich unser nachhaltiges Geschäftsmodell als solide Basis, die wir weiter stärken möchten. In der Digitalisierung erkennen wir große Chancen, die wir auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft nutzen. Dabei liegt unser Augenmerk gleichermaßen auf dem Firmenkunden- wie auf dem Privatkundenbereich. Wir werden unser Kreditgeschäft weiter ausbauen. Dem Mittelstand als wichtigem Wirtschaftsmotor im Kraichgau wollen wir den Rücken stärken und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Unternehmen vertiefen. Mit Blick auf unsere Privatkunden werden wir künftig unsere Kompetenz in Sachen Wertpapier- und Vermögensverwaltung stärker in den Fokus rücken.

In der Kommunikation mit unseren Kunden nutzen wir konsequent die Möglichkeiten der Digitalisierung. So bieten multikanale Zugangswege (wie z.B. die Videoberatung) erhöhte Flexibilität für Kunde und Berater. Beratung kann damit unabhängig von Schalteröffnungszeiten und bequem von dem Ort aus erfolgen, an dem der Kunde es wünscht. Auch die Personalentwicklung werden wir auf die neue Zukunft ausrichten.

Matthias Zander
Vorstandssprecher

Wandlungsfähig sein, handlungsfähig bleiben

Die Volksbank Kraichgau eG bleibt auf Erfolgskurs. In einem wettbewerbsintensiven Umfeld, das nicht zuletzt durch die Digitalisierung einem rasanten Wandel unterzogen ist, konnten wir unsere positive Entwicklung im Jahr 2017 fortsetzen und unser Eigenkapital weiter stärken. Die Bilanzsumme erhöhte sich auf 4,1 Milliarden Euro – ein Plus von 7,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Gründe für diese Steigerung sind die deutlichen Wachstumsraten bei Kundenforderungen und Kundeneinlagen. Auch das Wachstum unserer institutionellen Kunden und Großkunden hat zu dem guten Ergebnis beigetragen.

Die Kreditvergabe an Privat- sowie Firmenkunden lag im Berichtsjahr bei 2,7 Milliarden Euro und damit 11,8 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert – ein Ergebnis, das deutlich über dem Verbandsdurchschnitt liegt. Treibende Faktoren für diese Entwicklung waren sowohl die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch die niedrigen Kreditzinsen und die damit einhergehende hohe Nachfrage nach langfristigen Wohnungsbaufinanzierungen. Außerdem begünstigte das institutionelle Geschäft das Kreditwachstum.

Auch die bilanziellen Kundeneinlagen haben sich – trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase – erfreulich entwickelt. Mit einer Zunahme um 3,6 % auf insgesamt 3,2 Milliarden Euro sind wir sehr zufrieden. Der Trend der letzten Jahre zur kurzfristigen Verfügbarkeit von Einlagen hat sich nicht zuletzt durch das niedrige Zinsniveau fortgesetzt. Von daher gewinnen alternative Anlageformen – insbesondere im Wertpapiergeschäft – und das Verbundgeschäft an Bedeutung. Hierzu zählt auch unsere eigene Vermögensverwaltung, die sich im Jahr 2017 sehr positiv entwickelt hat.

Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage nach Krediten werden wir auf der Aktivseite unsere Anstrengungen im Kreditgeschäft weiter verstärken, um hier zusätzliche Potenziale zu heben. Auf der Passivseite streben wir ein ausgewogenes Wachstum bei den Kundeneinlagen und im Wertpapiergeschäft an. Besondere Aufmerksamkeit widmen wir in diesem Zusammenhang auch künftig unseren Kunden im gehobenen Privatkundengeschäft sowie unseren hochvermögenden Kunden. Die Dachmarke „Private Investment Office“ bündelt unsere Aktivitäten in



diesem Segment. Gehobene Privatkunden betreuen wir in unserem Private Office und im Family Office.

Im Sinne unserer auf langfristigen Unternehmenserfolg ausgerichteten Geschäftspolitik setzen wir auf Nachhaltigkeit in den Handlungsfeldern Arbeitsplatz, Umwelt, Markt und Gemeinwesen. Kundenorientierung und Vertrauenswürdigkeit stehen für uns stets an erster Stelle. Denn – davon sind wir überzeugt – das A und O für die Zukunftsfähigkeit unserer Genossenschaftsbank bleibt die qualitativ hochwertige Beratung, die sich an den Zielen und Wünschen unserer Kunden und Mitglieder orientiert.

Daneben ist ein effizientes Kostenmanagement unabdingbar: Es gilt Betriebsabläufe zu optimieren und gleichzeitig auf das durch die Digitalisierung veränderte Kundenverhalten einzugehen. Dafür sind auch entsprechende Maßnahmen in der Personalentwicklung wichtig. Auf ganz unterschiedlichen

Ebenen passen wir unsere Angebote an das durch die Digitalisierung veränderte Kundenverhalten an. Unser Multikanal-Modell bietet den Kunden die Wahl zwischen verschiedenen Vertriebskanälen. Der Kunde entscheidet selbst, ob und in welchem Maße er in Interaktion mit einem Bankberater treten will. Unter anderem werden wir die Videoberatung als Teil unseres Angebotes weiter ausbauen. Alle potenziellen Onlinekunden wollen wir aktiv mit Online- und App-Zugang versehen.

Daneben bleiben wir mit unseren Filialen gut für unsere Kunden erreichbar. Allerdings müssen aufgrund des starken Rückgangs der Kundenfrequenzen mittelfristig neue Filialformate entwickelt werden. Die qualifizierte Beratung findet an zentralen Standorten mit persönlichem Beratungstermin, einem entsprechenden Ambiente, dem persönlichen Berater und Spezialisten – wenn gewünscht auch beim Kunden zu Hause – statt.

Matthias Zander
Vorstandssprecher

Thomas Geier
stellv. Vorstandssprecher

Klaus Bieler
Vorstandsmitglied



Werte und Wandel

Neue Denkhaltungen

Fortschritt bedeutet Veränderung: Wer die Zukunft gestalten will, muss bereit sein, sich mit der Welt zu wandeln. Nur wer auch ungewohnte Blickwinkel einnimmt und neue Denkhaltungen wagt, wird neue Lösungen finden, die Antworten geben auf die Herausforderungen von morgen. Den Wandel mitgehen, ihn als Chance begreifen und gleichzeitig den eigenen Werten treu bleiben – das ist unser Weg in die digitale Zukunft.

Change Management: Veränderungen annehmen und aktiv gestalten

„Nichts ist beständiger als der Wandel“, hat der britische Naturforscher Charles Darwin bereits im 19. Jahrhundert festgestellt. Seine Erkenntnis scheint heute aktueller denn je. Der technologische Fortschritt bringt tiefgreifende Veränderungen für Wirtschaft und Gesellschaft mit sich. Die aktuellen Rahmenbedingungen des Marktes wie die anhaltende Niedrigzinspolitik ebenso wie der intensive Wettbewerb setzen eine hohe Wandlungsbereitschaft unserer Bank und unserer Mitarbeiter voraus. Mit aktivem Veränderungsmanagement nehmen wir diese Herausforderung an.

Dass der Wille zur Veränderung vorhanden ist, zeigt unsere vorausschauende Personalentwicklung: Insgesamt 300.000 Euro investiert die Volksbank Kraichgau jährlich in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Die Zahl der Weiterbildungstage hat sich 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 172 auf 1642 Tage erhöht. Um den Wandel in unserer Organisation systematisch und geplant anzugehen und zu begleiten, setzen wir auf ein aktives Veränderungsmanagement. Zu diesem Zweck haben wir das Projekt „Prozesse intern managen“ gestartet, mit dem wir unser Prozessmanagement – also die Identifikation, Gestaltung, Dokumentation, Implementierung, Steuerung und Verbesserung von Geschäftsprozessen – ganzheitlich



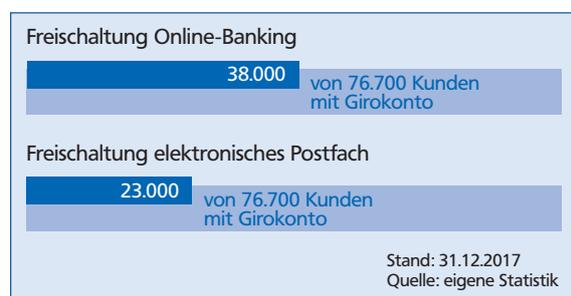
Max Böhler, Leiter Digital Office

weiterentwickeln. „Wer macht was, wann, wie und womit“, lautet dabei eine zentrale Fragestellung. Unter die Lupe genommen werden nicht nur technische sondern ebenso organisatorische Aspekte: etwa die strategische Ausrichtung, die Organisationskultur oder die Einbindung und Führung von Prozessbeteiligten. Ziel ist es, so zu einer neuen Art der Entwicklung und Umsetzung von Prozessen zu gelangen – die Orientierung am Kundenwunsch steht dabei an erster Stelle. Um Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten, geht es außerdem um eine noch konsequenter Standardisierung, Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen.

Im betrieblichen Alltag hängen der Erfolg von Neuerungen und das Erreichen von Projektergebnissen maßgeblich davon ab, dass die Veränderung angenommen und gelebt wird. Die Mitarbeiter von Anfang an einzubinden, ist daher integraler Bestandteil des Veränderungsmanagements in unserem Hause. In insgesamt 100 Interviews wurden Führungskräfte und Mitarbeiter zu Themen wie Führung und Kommunikation, Kreditgeschäft, Vertrieb und Prozessmanagement befragt. Im nächsten Schritt erarbeiten Mitarbeiter aus unterschiedlichen Bereichen der Bank in Workshops Detailkonzepte. Zunächst geht es dabei, im Rahmen des Projektes „Optimierung der Aktivprozesse“, um das Prozessmanagement im Kreditgeschäft. Im aktuellen Newsletter informieren die Projektverantwortlichen regelmäßig über die Fortschritte in Sachen Veränderungsmanagement.

Besonders augenfällig werden die Veränderungen, die mit der Digitalisierung einhergehen. Heute haben wir bereits „grenzenlose Möglichkeiten in Echtzeit.“ Längst ist das Smartphone Teil unserer DNA geworden. Alle 18 Minuten nutzen wir es. Nach den Spitzenreitern „Einkaufen“ und „Gaming/Spiele“ steht „Banking“ bereits auf Platz drei der Nutzungsstatistik. 27 Prozent aller Deutschen nutzen regelmäßig digitale Bankanwendungen.

Während die Kundenfrequenz in den Filialen stetig abnimmt, wird das Online-Banking immer beliebter:



Mit dem Nutzerverhalten hat sich auch die Erwartungshaltung vieler Kunden verändert: Auch außerhalb der Filialöffnungszeiten möchten Kunden mit unserer Bank in Kontakt treten können und sie erwarten zeitnahe Reaktionen auf ihre Anliegen. Ebenfalls wichtig: eine intelligente und für den Kunden nutzenstiftende Verknüpfung der verschiedenen Vertriebskanäle und Markenkontaktpunkte.

Die Transformation zur Multikanal-Bank führt zu wesentlichen Veränderungen im Personalbereich: So ist beispielsweise das Kundenbeziehungsmanagement auch in der digitalpersönlichen Kommunikation essentiell, des Weiteren muss das Thema Mitgliedschaft in die digitale Welt übersetzt werden und vieles mehr. In der Personalentwicklung gilt es daher multikanal-spezifische Rollen neu zu schaffen oder auszubauen.

Digital Office: Gebündelte digitale Kompetenz

Das Digital Office ist das digitale Kompetenzzentrum unserer Bank: Sämtliche digitalen Vertriebsaktivitäten werden hier gebündelt und, in Abstimmung mit den Fachbereichen, umgesetzt. Die Abteilung entwickelt Strategien, um die Nutzungsintensität im digitalen Vertrieb weiter zu stärken.

Die scheinbar unendlichen Möglichkeiten, die das Internet bietet, und die zunehmende Vernetzung aller Lebensbereiche haben die Erwartungen der Kunden an ihre Bank verändert. Wie viele andere Dienstleistungen sollen auch Bankangebote jederzeit verfügbar, transparent und sinnvoll miteinander vernetzt sein. Für die Volksbank Kraichgau hat die Konzeption kundenorientierter Produkte und Dienstleistungen höchste Priorität. Mit unserer neuen Abteilung „Digital Office“ nutzen wir konsequent die Chancen, die sich durch die technologische Entwicklung ergeben, und finden so zu neuen, digitalen Wegen im Kundengeschäft.

Eines der Ziele des Digital Office ist es, die Präsenz der Bank im Internet auszubauen, beispielsweise über Online-Marketing und Social Media Aktivitäten. Die Mitarbeiter im Digital Office etablieren die entsprechenden Vertriebswege und implementieren sie in den Gesamtbetrieb. Auch das Wissensmanagement zu digitalen Themen liegt in der Verantwortung des Digital Office. Zur inhaltlichen und technischen Prüfung von solchen neuen vertrieblichen Lösungen baut die Volksbank Kraichgau ein Innovationsmanagement auf. In den offenen Innovationsprozess



Tobias Krüger und Luca Vetter, Onlineberater

sind Mitarbeiter ebenso wie Kunden einbezogen. Wie sich mithilfe der Digitalisierung ganz konkret optimales Kundenerlebnis und effiziente Beratung verknüpfen lassen, zeigt das Beispiel unserer Online-Beratung. Um unseren Kunden ein digital gestütztes Beratungserlebnis zu bieten, haben wir diesen medialen Vertriebsweg ausgebaut. Mit Tobias Krüger und Luca Vetter stehen zwei Mitarbeiter für die mediale Kundenberatung zur Verfügung – Terminvereinbarungen sind täglich zwischen 8 und 20 Uhr möglich. Von der Geldanlage über eine Finanzierung bis hin zu Vorsorge und Bausparen: Unsere Online-Berater beraten über sämtliche Themen von Angesicht zu Angesicht. Dabei kombinieren wir die persönliche Beratung mit der Flexibilität des Internets und bringen unsere Online-Berater direkt online zu unseren Kunden nach Hause – sicher, kompetent und bequem.



Konzept und Komfort

Unser Beratungserlebnis

In einer Zeit fortschreitender Digitalisierung und zunehmenden Wettbewerbs ist eine klare Positionierung im Markt unerlässlich. In einem erstklassigen und auf die veränderten Kundenwünsche zugeschnittenen Beratungsangebot sehen wir das entscheidende Instrument, um uns von Mitbewerbern abzuheben und Kunden langfristig an uns zu binden.

Beratungsqualität erleben



Tanja Schäfer, Filialeiterin Angelbachtal

Ortsunabhängig sollen sie sein, schnell und flexibel – von den Zugangswegen zu ihrer Bank haben unsere Kunden klare Vorstellungen. Gleichzeitig besteht nach wie vor ein hoher Bedarf an professioneller Beratung. Um auf das veränderte Kundenverhalten mit adäquaten Konzepten zu antworten, ist es uns wichtig, auf allen Kanälen zu überzeugen: digital ebenso wie stationär – gleichbleibend hoher Beratungsqualität.

Zusätzlich zu neuen Angeboten im Bereich des digitalen und digital-persönlichen Bankings, verfeinern wir, im Sinne des Multikanal-Modells, auch unser stationäres Angebot. Die qualifizierte Beratung findet an zentralen Standorten mit persönlichem Beratungstermin und in entsprechendem Ambiente statt. Dafür investieren wir gezielt in die Weiterentwicklung unserer Standorte.

So entsteht in Angelbachtal ein repräsentativer Neubau, in dem die beiden bisherigen ortsansässigen Filialen zusammengelegt werden. Die neuen Räume sind barrierefrei und werden offen und freundlich gestaltet. Unseren rund 7.100 Kunden und zehn Mitarbeitern in Angelbachtal bieten wir so auf rund 300 Quadratmetern mehr Raum für Beratung und Serviceleistungen. Dazu gehört auch ein großer Selbstbedienungsbereich mit neuester Technik. „Wir möchten in unserer neuen Filiale eine Wohlfühlatmosphäre für alle Kunden und Mitarbeiter schaffen“, sagt Tanja Schäfer, Leiterin der Filiale Angelbachtal.

Zusätzlich zur Bankfiliale im Erdgeschoss wird im ersten Stock die Kraichgau Immobilien GmbH ihren neuen Firmensitz beziehen. Die Tochtergesellschaft der Volksbank Kraichgau ist auch Bauherrin der neuen Immobilie. Im zweiten Stockwerk entstehen ebenfalls Büroflächen. Neben dem Gebäude sind 50 ebenerdige Parkplätze sowie Fahrradstellplätze mit Ladestationen für E-Bikes vorgesehen. Bei der Konzeption des Neubaus lag der Fokus auf einer nachhaltigen Bauweise: Der Energiebedarf des Gebäudes entspricht dem strengen KfW-55-Standard. Geheizt wird mittels einer Luft-Wasser-Wärmepumpe. Auch bei der Auswahl der Baumaterialien steht, wo immer betriebswirtschaftlich sinnvoll, der Umweltgedanke im Vordergrund. Bevorzugt beauftragen wir für die anfallenden Arbeiten Handwerksbetriebe aus der Region.

Weitere Investitionen in unser Filialnetz erfolgen zurzeit in Hoffenheim und Leimen.

Private Investment Office: Impulse aufnehmen, Impulse weitergeben

In unserem Kompetenzzentrum für individuelle Vermögenslösungen begegnen wir den spezifischen Anforderungen wohlhabender Kunden auf allen Ebenen.

Für unsere vermögenden und hochvermögenden Kunden haben wir die Dachmarke Private Investment Office neu konzipiert. Ziel der überarbeiteten Struktur ist es, die Dienstleistungen unserer bisherigen PrivatBank und des Family Office kunden- und zukunftsorientiert aufzustellen.

Warum die Neustrukturierung? Weil schnellelebige Zeiten Prozesse erfordern, die flexibel genug sind, um sich an veränderte Lebenssituationen anzupassen. In einer immer komplexeren Welt an alles zu denken, erfordert von Vermögensinhabern eine strukturierte Vorgehensweise. Als zuverlässiger Bankpartner

nehmen wir im Private Investment Office die Impulse unserer Kunden auf – und geben sie weiter: Wir hören zu, verstehen, bewerten und finden mit unseren Kunden gemeinsam zur passenden Lösung. Die Sicherheit für das Erreichen der gesetzten Ziele garantiert unser einmaliger und vielfach bewährter Qualitätssicherungsprozess. Aus Beratung wird so Betreuung.

Unter dem Dach des Private Investment Office liegt der Fokus des Family Office auf der Vermögensverwaltung und der Betreuung von hochvermögenden Kunden.

In unserem Private Office sind Vermögensmanager wie Christian Lorenz und Sven Zimmermann auf die Betreuung vermögender Privatkunden spezialisiert. Sie beraten ganzheitlich, bedarfsgerecht und effizient.



*Christian Lorenz und Sven Zimmermann,
Vermögensmanager Privat Office*

Unterstützung erhalten unsere Vermögensmanager durch die Spezialisten im neu gegründeten Investment Office, das ebenfalls unter dem Dach des Private Investment Office angesiedelt ist. Das Investment Office ist untergliedert in die Bereiche Investment Consulting, Wealth Consulting und Investment Produkte. Die Spezialisten des Investment Consultings verfügen über fundiertes Wissen in Sachen Wertpapieranlage, während die Experten des Wealth Consulting spezialisiert sind auf die Strukturierung von Gesamtvermögen über alle Anlage- und Vermögensklassen hinweg. Eine weitere Aufgabe unserer Fachleute im Investment Office ist es, die Investment Produkte unserer Bank kontinuierlich strategisch zu optimieren und neue Produkte zu entwickeln.

Firmenkunden: Partner auf Augenhöhe

Im Kundengeschäft der Kreditgenossenschaften nimmt die Bedeutung des Firmenkundengeschäfts weiter zu. Nachhaltige und langfristig erfolgreiche Beziehungen zu Firmenkunden bleiben das Ziel der Volksbank Kraichgau.

In unserer Funktion als verlässlicher Finanzpartner der regionalen Wirtschaft setzen wir uns intensiv mit der Marktsituation und den Wünschen der Unternehmen an uns als Bank auseinander. So beobachten wir auch bei den Firmenkunden, speziell im oberen Mittelstand, die Tendenz, verstärkt über digitale Kanäle mit der Bank zu interagieren. Mit nur 46 Prozent sind erst vergleichsweise wenige Firmenkunden der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit dem digitalen Angebot ihrer Hausbank vollkommen oder sehr zufrieden. Wir sehen darin die Herausforderung, das Potenzial im Bereich der Digitalisierung konsequent weiter auszuschöpfen. Dem Wunsch unsere Firmenkunden nach mehr orts- und zeitunabhängigen Bankdienstleistungen sowie nach einem nahtlosen Zusammenspiel zwischen Online- und Offline-Welt kommen wir mit der Weiterentwicklung unseres Multikanal-Modells nach.

Gute Bewertungen erzielen die Volksbanken und Raiffeisenbanken im Wettbewerbsvergleich, wenn es um die Beratungsaktivitäten geht – eine Stärke, die die Volksbank Kraichgau besonders vor dem Hintergrund des verschärften Wettbewerbs im Firmenkundensegment weiter ausbaut. Schon heute sind unsere Berater Ansprechpartner auf Augenhöhe. „Für den Mittelstand ist das Vertrauen zum und in



*Thorsten Laier und Ulf Bauer,
stellv. Bereichsleiter der Firmenbank Wiesloch und Sinsheim*

den Berater die Basis der Geschäftsbeziehung“, so Thorsten Laier und Ulf Bauer, stellvertretende Bereichsleiter der Firmenbanken, unisono. „Deshalb versetzen sich unsere Berater im Gespräch auf die Ebene des Kunden.“ Wichtig: Das Firmenkundengeschäft ist und bleibt Individualgeschäft. Im Rahmen unserer Exposéberatung stellen wir die einzelnen Beratungsmodule – von Managementthemen über Fragen zu Investitionen und Finanzierung bis hin zur Vermögensanlage – je nach Bedarf des Kunden zusammen. Um die hohe Beratungsqualität zu wahren, die unsere Firmenkunden schätzen, investieren wir kontinuierlich in die Personalentwicklung: Aktuell sind zwei Trainees in Ausbildung. Mit ihnen haben wir in den vergangenen fünf Jahren insgesamt sechs Berater für das Firmenkundengeschäft ausgebildet – mit dem Ziel auch künftig den Mittelstand im Kraichgau tatkräftig zu unterstützen.



Wachstum und Weitsicht

Nachhaltigkeit als Auftrag

“

Wir freuen uns über die Impulse, die von dem Projekt „REdUSE – nachhaltige Schule“ ausgehen. Unsere Schülerinnen und Schüler greifen die Anregungen mit Kreativität, Neugier und Beharrlichkeit auf und entwickeln spannende Ideen, um das Thema Nachhaltigkeit einer breiteren Öffentlichkeit ans Herz zu legen.



Dr. Svenja Kuhfuß, Schulleiterin Gymnasium Wiesloch

Weiter denken: Nachhaltigkeit made im Kraichgau

Theoretisch wissen wir es alle: Damit die Ressourcen der Erde geschont werden und wir trotzdem weiterhin gut und glücklich leben können, muss unser Lebensstil nachhaltiger werden. Wie das ganz praktisch funktionieren kann? Darum geht es beim Bildungsprojekt „REdUSE – nachhaltige Schulen“, an dem fünf Schulen aus der Region teilnehmen – gefördert über den Fonds Nachhaltigkeit der Volksbank Kraichgau.

Mit von der Partie sind die Verbundschule Bad Rappenau, das Hartmanni-Gymnasium Eppingen, die Carl-Orff-Schule Sinsheim, das Privatgymnasium St. Leon sowie das Ottheinrich-Gymnasium Wiesloch. Im Rahmen eines Schulwettbewerbs entwickeln Schülerinnen und Schüler von der fünften bis zur zwölften Klasse Ideen und Konzepte für mehr Nachhaltigkeit im (Schul-)Alltag. Bereits zum Projektauf-takt im November 2017 war klar: An guten Einfällen mangelt es den Jugendlichen nicht. Mittlerweile hat am Hartmanni-Gymnasium unter anderem eine Schüler-Projektgruppe eine Tauschbörse initiiert, um der Wegwerfkultur etwas entgegenzusetzen. In Kooperation mit der Stadtverwaltung Eppingen kümmert sich ein anderes Team darum, die Schule und den Schulweg fahrradfreundlicher zu gestalten.

Laut Schulleiter Uwe Wittwer-Gärttner beteiligen sich nicht nur die Jugendlichen, sondern auch interessierte Lehrer rege an den Arbeitsgruppen. „Das Projekt ist gut angekommen und hat seinen festen Platz im Schulalltag gefunden“, freut sich der Direktor. In Wiesloch regen die Schülerinnen und Schüler des Ottheinrich-Gymnasiums unter anderem mit dem Verkauf von selbstgestalteten Taschen aus recyceltem Kunststoff zum Nachdenken über das Thema Nachhaltigkeit an. Geplant ist dort außerdem ein von Schülern betriebener Kiosk, der nachhaltiges Büromaterial verkauft.

Für die Umsetzung ihrer Initiativen erhält jede Schule ein von der Volksbank Kraichgau gestiftetes Jahresbudget von 1000 Euro. Für die Schule mit den nachhaltigsten Ideen zur Ressourcenschonung lobt die Bank außerdem ein Preisgeld von 4000 Euro aus, die anderen teilnehmenden Schulen erhalten je 1500 Euro. Begleitet werden alle fünf Schulen über die gesamte gut zweijährige Projektlaufzeit hinweg von Nachhaltigkeitsexperten des gemeinnützigen Vereins Multivision e.V., der Schulbildungsveranstaltungen zu Themen wie Ökologie, Umweltbildung oder Menschenrechte organisiert. Auch die dafür anfallenden Kosten übernimmt die Volksbank Kraichgau

im Rahmen ihres gesellschaftlichen Engagements. Der Clou: Die komplette Fördersumme stammt ebenfalls aus einem nachhaltigen Projekt – nämlich dem Volksbank Kraichgau Fonds Nachhaltigkeit, mit dem unsere Bank ganz gezielt in nachhaltige Werte investiert. 25 Prozent der Verwaltungsvergütungen fließen zurück in regionale Projekte wie REdUSE.

Hintergrund für die Auflage des Fonds Nachhaltigkeit war die Überlegung: Wie und wo wirkt angelegtes Geld eigentlich? Immer mehr Menschen stellen sich diese Frage und für immer mehr von ihnen ist es wichtig, bei der Geldanlage soziale und ökologische Kriterien zu berücksichtigen. Dieses Anliegen greifen wir mit unserem nachhaltigen Investmentfonds made im Kraichgau auf – und liegen damit voll im Trend. Seit 2005 beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate nachhaltiger Fonds und Mandate in Deutschland 29 Prozent. Das zeigt: Nachhaltigkeit ist längst vom weichen zum harten Anlagekriterium geworden.

Das professionelle Fondsmanagement erfolgt über die Volksbank Kraichgau. Mit unserem Researchpartner Union Investment unterstützt uns dabei der laut den Scope Awards 2018 „beste Vermögensverwalter

im Bereich nachhaltiger Kapitalanlagen im deutschsprachigen Raum“. Als Mischfonds investiert der Fonds Nachhaltigkeit europaweit in ausgewählte Aktien und Anleihen. Bei der Auswahl werden neben den Kriterien Rentabilität, Liquidität und Risiko auch ethische, soziale und ökologische Aspekte berücksichtigt. Dafür nutzen wir einen zweistufigen Auswahlprozess: Zur Überprüfung der Nachhaltigkeit greift ein Nachhaltigkeitsfilter von Union Investment, der verschiedene Ausschlusskriterien beinhaltet. So wird beispielsweise nicht in Nuklearenergie investiert oder in Unternehmen, die die Menschenrechte verletzen. In der zweiten Analyse untersucht Union Investment die Unternehmen anhand von ökologischen und sozialen Kriterien sowie nach Aspekten, die die Unternehmensführung betreffen.

Mit Stand 31. Dezember 2017 lag das Volumen unseres Fonds Nachhaltigkeit bei über 13 Millionen Euro. Interessant ist, dass auch immer mehr Sparer den Fonds für ihre Fondssparpläne entdecken: Aktuell gibt es 70 Fondssparpläne mit einer durchschnittlichen Sparrate von rund 450 Euro monatlich. Aus dem Fondsvolumen ergab sich für das Jahr 2017 eine Fördersumme von 17.000 Euro für das Schulprojekt REdUSE – für uns ein lohnendes Investment in die Zukunft unserer Region.

Nachhaltigkeit in Zahlen

19

Auszubildende und DHBW-Studenten bilden wir aus (2016: 26)

- Bankkaufmann
- Finanzassistent
- Bachelor of Arts (Fachrichtung Banken und Finanzdienstleistungen)
- Bachelor of Science Wirtschaftsinformatik (Fachrichtung Application Management)



36,6 %

unserer Mitarbeiter arbeiten in Teilzeit (2016: 34,6 %)

Zum zweiten Mal wurden wir von
Audit berufundfamilie zertifiziert



172



Mitarbeiter nutzen die leitungsgebundenen Wasserspender an den Standorten Leimen, Wiesloch und Sinsheim. Weitere Wasserspender wurden 2018 an den Standorten Bad Rappenau, Eppingen, Rettigheim und Walldorf aufgestellt.

21

Mitarbeiter nutzten das Angebot
einer unbezahlten Auszeit (Sabbatical)



93,98 %

beträgt die Gesundheitsquote im Jahr 2017 (2016: 94,57 %)



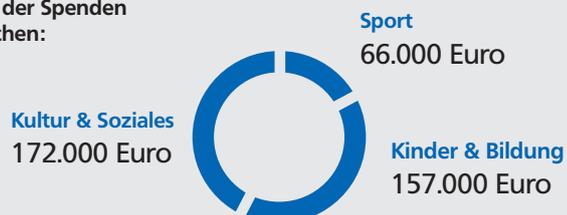
Im Rahmen unserer betrieblichen Gesundheitsförderung bieten wir unseren Mitarbeitern zahlreiche Maßnahmen und Informationsangebote zugunsten der Fitness und Gesundheit wie beispielsweise die webbasierte Plattform „Back2Action“ an. 154 Mitarbeiter nutzen diese. Ab 2018 wird zudem das Leasingangebot „JobRad“ gestartet.



395.000 Euro

spendeten wir für gemeinnützige Zwecke (2016: 324.000 Euro)

Aufteilung der Spenden
nach Bereichen:





94.000 kWh

Strom kann die Volksbank durch die im Oktober 2017 neu installierte Photovoltaikanlage in Wiesloch selbst erzeugen. Wir reduzieren damit unsere CO₂-Emissionen jährlich um 52,5 Tonnen.

1,28 t

Papier haben wir 2017 weniger verbraucht. Generell setzen wir nur Papiere mit dem FSC Zertifikat und Recyclingpapier ein.



49,36 Mio Euro

Förderkredite und öffentliche Fördermittel in den Bereichen Bauen & Sanieren sowie in den Programmen Energieeffizienz und Innovation wurden vermittelt.



Erfahren Sie mehr über Ihre Volksbank Kraichgau:

Als eine der ersten Volksbanken in Deutschland veröffentlichten wir 2014 einen Nachhaltigkeitsbericht. Im nächsten konsequenten Schritt haben wir für 2016 eine Entsprechenserklärung des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) erstellt. Für das Berichtsjahr 2017 haben wir diese aktualisiert. Damit schaffen wir eine weitere Vergleichbarkeit und Transparenz in Bezug auf unsere Nachhaltigkeitsleistung.

Website

Auf unserer Website finden Sie die komplette Entsprechenserklärung www.vbkraichgau.de/geschaeftsbericht

Nachhaltigkeitsportal

In unserem Nachhaltigkeitsportal informieren wir kontinuierlich über nachhaltigkeitsrelevante Themen. www.vbkraichgau.de/nachhaltigkeit



Alle Quellen sind aus eigenen Statistiken.

Bericht
des
Aufsichtsrates

Aufsicht und Aufgaben





Sehr geehrte Mitglieder, Kunden
und Geschäftsfreunde der Volksbank Kraichgau,

der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Der vertrauensvollen und offenen Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand kommt bei der erfolgreichen Bewältigung aktueller und künftiger Herausforderungen entscheidende Bedeutung zu.

Das Gremium nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse, dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Weiter hat der Aufsichtsrat den gesonderten nicht finanziellen Bericht nach § 289b HGB geprüft. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht. Insbesondere beinhaltete die Überprüfung, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen von Personen, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen können, erbracht wurden. Bei zulässigen Nichtprüfungsleistungen lagen die erforderlichen Genehmigungen vor.

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war auch im Jahr 2017 von einer engen und regelmäßigen Kommunikation geprägt. Im Rahmen von neun Sitzungen wurde der Aufsichtsrat über die Lage und Entwicklung der Bank sowie den allgemeinen Geschäftsverlauf zeitnah und umfassend unterrichtet. Ferner wurden der Aufsichtsrat und die von ihm gebildeten Ausschüsse über wesentliche Themen sowie über die strategische Ausrichtung und die Unternehmensplanung der Bank ausführlich informiert und in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung unmittelbar eingebunden. Die einzelnen Ausschüsse tagten insgesamt 22-mal. Über die Ausschusstätigkeiten wurde der gesamte Aufsichtsrat regelmäßig informiert. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. Dabei wurden vor allem wichtige Entscheidungen und besondere Geschäftsvorfälle erörtert.

Der vorliegende Jahresabschluss 2017 der Volksbank Kraichgau eG sowie der Lagebericht wurden vom Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e.V. geprüft. Die Abschlussprüfer haben den Bestätigungsvermerk in uneingeschränkter Form erteilt. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung am 14. Juni 2018 berichtet.

Den Jahresabschluss, den Lagebericht und 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 Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung.

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

Herr Matthias Zander wurde zum 1. Januar 2017 zum ordentlichen Vorstandsmitglied bestellt und übernahm mit Eintritt von Herrn Böhler in die passive Phase seiner Altersteilzeit zum 1. Juli 2017 dessen Position als Vorstandssprecher.

Zur erfolgreichen Entwicklung unserer Bank haben alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beigetragen. Für ihre engagierte Unterstützung und den hohen persönlichen Einsatz bedanken wir uns ausdrücklich. Dem Vorstand gilt unser Dank für seine Leistung in 2017 sowie für die zukunftsorientierte Ausrichtung der Bank. Unser Dank gilt insbesondere auch allen Mitgliedern, Kundinnen und Kunden sowie Vertreterinnen und Vertretern.

Wir bitten unsere Mitglieder und Geschäftsfreunde weiter um ihr Vertrauen für unser Haus und freuen uns auf eine erfolgreiche und konstruktive Zusammenarbeit im Interesse und zum Wohle aller Beteiligten.

Wiesloch/Sinsheim, im Mai 2018



Dr. Thorsten Seeker
Aufsichtsratsvorsitzender



Auf ein persönliches Wort:

An dieser Stelle möchte ich Ihnen herzlich danken für Ihre Unterstützung sowie für die stets konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit, die Sie mir im Laufe meiner Tätigkeit als Mitglied und später als Vorsitzender des Aufsichtsrats entgegengebracht haben. Diese Ämter werde ich mit Ablauf der Vertreterversammlung am 14. Juni 2018 niederlegen – eine Entscheidung, die ich nach reiflichem Abwägungsprozess getroffen habe und die mir nicht leichtgefallen ist. Sie ist aus meiner Sicht aber konsequent und richtig. Die Gründe für mein Ausscheiden sind einzig und allein beruflicher Natur. Meine zeitlichen Kapazitäten reichen nicht aus, auch in Zukunft sowohl der Bank mit dem erforderlichen Engagement zur Verfügung zu stehen als auch meiner Verantwortung als Partner unserer Kanzlei gerecht zu werden.

Für alle Herausforderungen der Zukunft wünsche ich unserer Volksbank Kraichgau alles erdenklich Gute – wir sind gut gerüstet und werden auch künftig Ihr stets verlässlicher Partner in der Region sein.

Dr. Thorsten Seeker



Hauptstelle Sinsheim



Hauptstelle Wiesloch

Struktur der Bank

Vorstand:

Matthias Zander	Vorstandssprecher seit 01.07.2017
Andreas Böhler	Vorstandssprecher bis 30.06.2017
Thomas Geier	stellv. Vorstandssprecher
Klaus Bieler	
Wilhelm Rupp	bis 15.06.2017

Bereichsleiter / Prokuristen:

Roland Baron	Zentrale Kreditbetreuung
Matthias Barth	PrivatBank
Ulrich Bös	Marktfolge Aktiv
Joachim Bride	FilialBank
Markus Epp	Vorstandsstab
Joachim Fischer	FirmenBank Sinsheim
Bernhard Ganter	Interne Revision
Hartwig Huller	Gesamtbanksteuerung bis 31.12.2017
Michael Laier	Unternehmensservice - Generalbevollmächtigter -
Holger Neubauer	FirmenBank Wiesloch
Joachim Reupert	Vertriebsmanagement
Andreas Schrafl-Zeiss	FamilyOffice
Heike Schweinfurth	Personalmanagement
Bernd Wickenheißer	Betrieb

Aufsichtsrat:

Dr. Thorsten Seeker	Vorsitzender, selbst. Rechtsanwalt
Otto Steinmann	stellv. Vorsitzender, Erster Beigeordneter Stadt Walldorf
Helmut Abel	GF Fensterbau Abel GmbH
Joschi Ament*	Leiter Abwicklung (bis 22.06.2017)
Frank Bitz*	Sachbearbeiter IT-Management
Enzo Ciccarella*	Mitarbeiterberater
Michael Dittes*	Leiter IT-Management
Sabine Dübbers	geschäftsführende Gesellschafterin, Maler Dübbers GmbH
Veit Eisenhauer	Dipl.-Verwaltungswirt (bis 22.06.2017)
Pia Elbl	Prokuristin Mex Büromöbel GmbH & Co. KG
Thomas Essenpreis	GF Essenpreis Haustechnik GmbH
Paul Fuchs	selbst. Architekt (bis 22.06.2017)
Hannelore Häffner	GF Häffner-Bräu GmbH (bis 22.06.2017)
Werner Hockenberger	GF WHD GmbH & Co. KG (bis 22.06.2017)
Tanja Holzwarth*	Leiterin Unternehmensentwicklung (bis 22.06.2017)
Joachim Koch*	stellv. Bereichsleiter FirmenBank Sinsheim (bis 22.06.2017)
Uli Kremser	Bürgermeister Gemeinde Siegelbach (bis 22.06.2017)
Joachim Linder*	Mitarbeiterberater (seit 23.06.2017)
Bernhard Mairhofer	selbst. Schreinermeister
Dominic Nelles*	stellv. Bereichsleiter Personalmanagement
Werner Öppling	selbst. Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (bis 22.06.2017)
Andreas Reiß	selbst. Fliesenlegermeister (bis 22.06.2017)
Peter Schäfer*	Marketing
Horst-Bodo Schauer	selbst. Steuerberater
Björn Schön*	Sachbearbeiter Marktfolge aktiv (bis 22.06.2017)
Conny Sitzler	selbst. Floristin (bis 22.06.2017)
Uwe Volz*	Regionalmarktleiter Eppingen (bis 22.06.2017)
Knut Wagner	selbst. Rechtsanwalt
Heidi Wedel	Kauffrau, Mitinhaberin der Fa. Wedel Blumenhaus
Jürgen Wild	GF Kartoffel- und Zwiebelmarkt GmbH
Armin Wolf	freier Architekt

*) Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat
GF = Geschäftsführer



Volksbank Kraichgau eG

Hauptstraße 139, 69168 Wiesloch
Telefon: (06222) 589-0

Hauptstraße 115, 74889 Sinsheim
Telefon: (07261) 699-0

Internet: www.vbkraichgau.de
E-Mail: info@vbkraichgau.de

