



# Zukunft braucht Neugier

GESCHÄFTSBERICHT 2018



6



12



# Inhalte

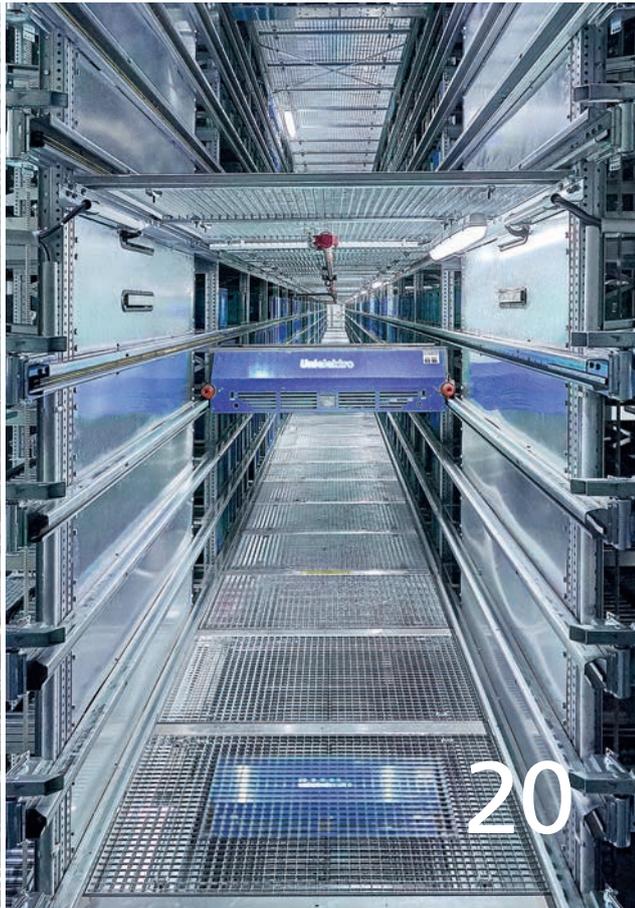
## Impressum

Herausgeberin: Volksbank Kraichgau | Redaktion: Peter Schäfer, Silvia Singler  
Gestaltung: IMAGO Walldorf GmbH, Walldorf | Text: Nicole Pollakowsky, Heidelberg  
Fotos: Brainyard GmbH, Wiesloch | Volksbank Kraichgau | H&B Pressebild Pfeifer, Wiesloch  
Shutterstock | Fotolia | Gebhardt Fördertechnik, Sinsheim | Werbeagentur Strauss, Gemmingen  
Druck: abcdruck GmbH, Heidelberg

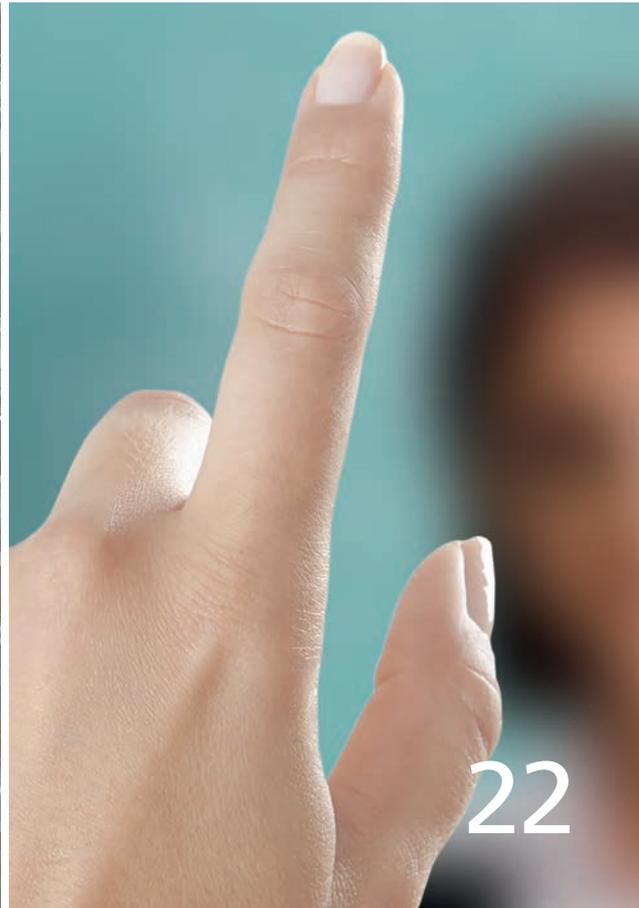
Aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung werden Formulierungen wie z.B. „Kunde“ oder „Mitarbeiter“ gleichermaßen für männliche, weibliche als auch für diverse Personen verwendet.



14



20



22

- 4 **Vorwort Matthias Zander, Vorstandssprecher**
- 6 **Interview des Vorstandes**  
**Neugier: Unser Antrieb vom Heute ins Morgen**
- 12 **Entdeckergeist erwünscht**  
**Change Management**
- 14 **Vertrauen schaffen, Neugier entfachen –**  
**die Bankleistungen der Volksbank Kraichgau**
- 20 **„Viele Chancen, Neues zu wagen“**  
**Kundenporträt GEBHARDT Intralogistics Group, Sinsheim**
- 22 **Schulprojekt REdUSE**  
**Hartmanni-Gymnasium, Eppingen**
- 25 **Nachhaltigkeit in Zahlen**
- 26 **Einfach sympathisch: Unsere Region**  
**Soziales Engagement**
- 29 **Bericht des Aufsichtsrates**
- 30 **Struktur der Bank**

“

„Es ist wichtig zu wissen,  
wo man herkommt,  
um zu wissen, wo man hin will.“

Cary Grant





## Zukunft braucht Neugier

Sind Sie ein neugieriger Mensch? Wunderbar, wenn Sie sich diese Gabe bewahrt haben! Vor allem Kinder sind von Natur aus neugierig. Dank ihres Wissensdurstes sammeln sie Erfahrungen und entdecken Zusammenhänge. Dennoch gilt unter Erwachsenen Neugier oft als unhöflich. Schade, denn ohne Neugier würde sich nur wenig bewegen.

Nur wer mehr wissen will, wird auch Veränderungen offen begegnen – eine Einstellung, die angesichts der aktuellen Entwicklungen im Bankensektor wichtiger denn je ist: Niedrigzins, Regulatorik und Wettbewerbsdruck bei zunehmender Digitalisierung sind weiterhin die zentralen Herausforderungen, die die Zukunftsaussichten auch der Mitglieder der genossenschaftlichen Finanzgruppe bestimmen.

Entscheidend ist, diese Punkte aktiv anzugehen. So bringt die Digitalisierung zwar große Umstellungen mit sich, doch mittel- bis langfristig ergeben sich daraus große Chancen – eine Kultur der Veränderungsbereitschaft vorausgesetzt. Das Motto „Herausforderungen annehmen – Zukunft gestalten“ zeigt die unternehmerische Entschlossenheit, mit der die Mitglieder der Genossenschaftlichen Finanzgruppe an diese Aufgabe herangehen.

Neudenken ist Teil unseres täglichen Tuns. Wie viele gute Ideen es gibt für die Zukunft unserer Region und unserer Volksbank, das lesen Sie in diesem Geschäftsbericht.

Viel Freude bei der Lektüre und: Bleiben Sie neugierig!

Ihr

Matthias Zander

**Matthias Zander**  
Vorstandssprecher



## Neugier: Unser Antrieb vom Heute ins Morgen

In einem anspruchsvollen Geschäftsumfeld verzeichnet die Volksbank Kraichgau auch für 2018 wieder einen überdurchschnittlichen Jahresabschluss. Die Vorstandsmitglieder Matthias Zander, Thomas Geier und Klaus Bieler analysieren im Interview die Gründe für den Erfolg und blicken auf die Herausforderungen und Chancen des neuen Geschäftsjahres. Große Erwartungen verbinden sie mit der geplanten Fusion der Volksbank mit der Raiffeisenbank Kraichgau. Dem digitalen Wandel stehen die Vorstände offen gegenüber und wollen ihn auch weiterhin aktiv und zum Nutzen aller Beteiligten vorantreiben.

Die Volksbank Kraichgau hat 2018 erneut ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis erzielt, obwohl die Rahmenbedingungen unverändert schwierig sind. Wo sehen Sie die Gründe für diese erfreuliche Entwicklung?

**Thomas Geier:** *Unsere Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr um 9,6 Prozent gestiegen. Damit liegen wir weit über dem Verbandsdurchschnitt von 4,5 Prozent. Der Erfolgsmotor für dieses Wachstum ist unser Kreditgeschäft: Wir verzeichnen eine permanent hohe Nachfrage sowohl bei den wohnwirtschaftlichen als auch bei den gewerblichen Finanzierungen. Insgesamt hat sich das Kundenkreditvolumen um 11,3 Prozent auf 3,05 Milliarden Euro erhöht.*

**Matthias Zander:** *Die bilanziellen Einlagen haben sich ebenfalls erfreulich entwickelt, hier verzeichnen wir ein Plus von 9,3 Prozent, der Wertpapierbestand*

*hat sich auf über eine Milliarde Euro erhöht. Leider dauert die Null-Zins-Politik nach wie vor an. Für uns bedeutet das: Die qualifizierte Beratung der Anleger bleibt wichtiger denn je. Deshalb haben wir unser Angebot rund um die Wertpapierberatung deutlich ausgebaut. Unsere Vermögensverwaltung wurde dieses Jahr sowohl bei firstfive wie auch durch den Transparenten Bullen ausgezeichnet. Unsere Beratung wird geschätzt. Dies zeigen auch die guten Noten bei der Kundenbefragung im Vorjahr.*

**Klaus Bieler:** *Wir haben außerdem den Verwaltungsaufwand verbessert: Die Personalkosten sind gesunken, da ausscheidende Mitarbeiter nur zum Teil ersetzt wurden, und dank eines umsichtigen Umgangs mit den Sachkosten haben wir insgesamt 1,6 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr eingespart, was ebenfalls zum erfolgreichen Jahresabschluss beigetragen hat.*

Für 2019 ist eine Fusion mit der Raiffeisenbank Kraichgau geplant. Warum denken Sie, dass die beiden Banken gut zusammenpassen?

**Matthias Zander:** *Die Vertriebsstruktur von Volksbanken und Raiffeisenbanken ist ähnlich. Beide Banken zeichnen sich durch große Kundennähe und hohe personenbezogene Marktanteile aus. Hinzu kommt, dass unsere Häuser gute betriebswirtschaftliche Kennzahlen aufweisen. Durch die Fusion können beide Seiten ihr jeweiliges Geschäftsgebiet optimal ergänzen und zudem ihre Bedeutung sowie die genossenschaftliche Position hier in der Region weiter stärken.*



Beide Banken haben genossenschaftliche Wurzeln, dennoch unterscheiden sich die Häuser voneinander – nicht nur im Hinblick auf ihre Größe. Wie gehen Sie mit den Unterschieden um?

**Thomas Geier:** *Wir kennen und schätzen einander seit langem. Beide „Alt-Banken“ vertreten ähnliche Werte, das Klima ist hier wie dort geprägt von Kollegialität und Offenheit. Natürlich gibt es auch kulturelle Unterschiede. Diese haben wir in einem Workshop mit Kollegen aus beiden Häusern thematisiert. Es ging darum, zu verstehen, was die Kultur der jeweils anderen Bank ausmacht – und darum, wie sich diese Unterschiede nach und nach auflösen lassen. Ganz wichtig ist uns: Es ist ein Zusammenschluss von zwei erfolgreichen Partnern auf Augenhöhe und aus einer Position der Stärke heraus. Die Strategie unserer neuen Bank werden wir gemeinsam entwickeln.*

---

## Die Fusion ist ein Zusammenschluss von zwei erfolgreichen Partnern auf Augenhöhe.

---

Auch Synergieeffekte werden als Grund für die Fusion genannt.

**Klaus Bieler:** *Natürlich ergeben sich durch den Zusammenschluss Einsparmöglichkeiten. Aber gleich vorweg: Die Personalkosten stehen dabei nicht im Fokus. Es wird keine fusionsbedingten Kündigungen geben. Die bisherigen Personalplanungen beider Banken bilden auch die Grundlage für die Planungsrechnung der fusionierten Bank. Synergieeffekte werden sich bei den Sachkosten ergeben: Wir rechnen hier mit einem Einsparpotenzial von mehr als 500.000 Euro.*

Wie haben Kunden und Mitarbeiter auf die Fusionspläne reagiert?

**Matthias Zander:** *Wir haben überwiegend positive Resonanz erhalten. Aus der Raiffeisenbank gab es verständlicherweise auch reflektierende Stimmen mit dem Hinweis, dass Kundennähe verloren gehen könnte. Hier haben wir zugehört und werden unsere Kunden nicht enttäuschen. Auch haben wir vernommen, dass die Mitarbeiter Respekt vor der Größe des neuen Hauses mit über 600 Mitarbeitern haben. Aber sie erkennen natürlich auch die Chancen, die sich damit für ihre Karriere und Weiterentwicklung bieten. Und Vorstand und Aufsichtsrat der Raiffeisenbank sind sich einig, dass die Fusion der richtige Weg in eine erfolgreiche Zukunft ist.*

Inwiefern profitieren die Mitglieder und Kunden von dem Zusammenschluss?

**Klaus Bieler:** *Mit der Fusion festigen wir nachhaltig den Charakter unserer Banken: Auch künftig werden die Kunden bei uns ihren Ansprechpartner vor Ort haben. Gleichzeitig können wir uns durch die Fusion in einzelnen Bereichen noch stärker spezialisieren, zum Beispiel in der Vermögenskunden-, der Wertpapierkunden- und der Firmenkundenbetreuung. Damit kommen wir dem Kundenwunsch nach einer anspruchsvollen Beratung nach. Und im Kreditgeschäft können wir gerade dem Mittelstand neue, umfangreichere Finanzierungen bieten.*



## Wir bekennen uns zu unserer Filialstruktur und entwickeln die Filialen kundenorientiert weiter.

Eine große Stärke der Genossenschaftsbanken sind ihre Filialen. Wie sieht die künftige Filialstrategie aus?

**Thomas Geier:** *Wir bekennen uns zu unserer Filialstruktur. Wir werden unsere Filialen kundenorientiert weiterentwickeln und mittelfristig auch neue Filialformate einführen. So kann beispielsweise das Leistungsspektrum von Standort zu Standort variieren: Flexible Öffnungszeiten für Beratungsgespräche wird es künftig häufiger geben und ebenso Tandem-Filialen. Also je zwei Filialen, die dank versetzter Öffnungszeiten von nur einem Team gemanagt werden können. Schließungen sind im Rahmen der Fusion keine geplant. Einzige Ausnahme ist die Raiffeisenbank-Filiale in Gemmingen. Hier werden die Angestellten in die bestehende Volksbank-Filiale nur wenige Meter weiter umziehen.*

## Die zukünftige Bank





Neben der Fusion, die Sie und Ihre Mitarbeiter beschäftigt, bleibt auch die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Welche Kernthemen stehen hier bei Ihnen im Vordergrund?

**Matthias Zander:** Der digitale Wandel ist enorm facettenreich – es geht dabei um weit mehr als nur um technologische Aspekte. Vielmehr wandelt sich ganz grundlegend die Art und Weise, wie Bankgeschäfte funktionieren, und damit verändern sich auch die Aufgaben und Kompetenzen unserer Mitarbeiter. Das sind tiefgreifende Einschnitte, die oft mit Ängsten einhergehen. Den digitalen Wandel begleiten wir deshalb mit einem Changemanagement-Prozess, an dem die Mitarbeiter aktiv beteiligt sind und in dem wir auch Sorgen und Unsicherheiten aufgreifen können. Kernthemen sind die Qualifizierung unserer Mitarbeiter sowie die Kommunikation mit ihnen.

Ihre Antworten zeigen: Aktuell ist vieles in Bewegung bei der Volksbank Kraichgau. Wie schaffen Sie es, die Mitarbeiter kontinuierlich in diesen Prozess einzubinden?

**Klaus Bieler:** Die Qualifikation unserer Mitarbeiter steht im Mittelpunkt unseres Changemanagement-Prozesses. Wir planen vorausschauend und bereiten unsere Mitarbeiter intensiv auf ihre sich verändernden Rollen vor. Gerade mit Blick auf die Digitalisierung gilt es mehr denn je, Potenziale und Talente zu erkennen und zu fördern. So bilden wir beispielsweise zwölf „digitale Multiplikatoren“ für den internen Wissenstransfer rund um das Thema Online-Banking aus. Insgesamt bewegen wir uns weg von starren

Hierarchien, hin zu mehr Flexibilität und Mitgestaltung. Das erfordert natürlich Kommunikationsbereitschaft und Offenheit für Neues auf allen Seiten.

Im analogen Zeitalter waren die Banken die unangefochtenen Könige des Zahlungsverkehrs. Seit 2018 sind die Internet-Konzerne Apple und Google mit ihren Payment-Diensten auch auf dem deutschen Markt vertreten. Wie geht die Volksbank mit diesem Thema um?

**Matthias Zander:** Wir sehen, wie stark die Digitalisierung das Verhalten unserer Kunden beeinflusst: Bereits über die Hälfte der Girokonten bei der Volksbank Kraichgau wird online geführt, und zwei Drittel der Überweisungen erfolgen über elektronische Medien. Deshalb haben die Volksbanken reagiert und 2018 weitere digitale Produkte auf den Markt gebracht, zum Beispiel die digitalen Karten, die Bezahlen mit dem Smartphone möglich machen, oder „Kwitt“, ein Verfahren, mit dem man kleinere Beträge wie Nachrichten versenden kann. Mit Paydirekt haben wir außerdem eine Alternative zum Online-Bezahldienst Paypal geschaffen. Und ab Ende Mai gibt es auch bei uns die Echtzeit-Überweisung. Natürlich ist uns die starke Position bewusst, die sich die Technologie-Riesen in puncto Zahlungsverkehr erarbeitet haben. Dennoch stellen die Banken wesentliche Teile der Infrastruktur.



Wie dürfen wir uns ganz konkret die nächsten Schritte hin zu einer digitalen Volksbank vorstellen?

**Thomas Geier:** Wir werden uns digital weiterentwickeln und gleichzeitig Ansprechpartner vor Ort bleiben. Unser Ziel lautet deshalb, Produkte und Services über verschiedene Vertriebswege parallel anzubieten, egal ob der Kunde im Stress ist und nur schnell online eine Lösung finden will oder ein intensives Beratungsgespräch sucht. Unser Vertriebsprozess muss in Zukunft so vernetzt sein, dass der Kunde zwischen den Kanälen wechseln kann, zum Beispiel einen Beratungsprozess in der Filiale fortführen, den er zu Hause auf seinem Tablet begonnen hat. Mit diesem Ziel vor Augen bauen wir derzeit ein KundenDialogCenter auf, das den Kunden alle denkbaren Zugangswege eröffnet und eine hochwertige Beratung garantiert. Ein anderes Beispiel ist MeinInvest, ein digitaler Anlage-Assistent, der unsere Kunden bei der Wahl einer zeitgemäßen Geldanlage unterstützt – ein sogenannter Robo-Advisor. Und mit unseren fallabschließenden Prozessen können Kunden, die das wünschen, auf unserer Website ganz selbstständig und ohne Berater beispielsweise Finanzierungen abschließen oder ein Konto eröffnen.

---

## Wir werden uns digital weiterentwickeln und gleichzeitig Ansprechpartner vor Ort bleiben.

---

Die Anzahl der Stellen im deutschen Bankgewerbe ist seit dem Jahr 2000 um über ein Viertel geschrumpft – dieser Trend hält bis heute an. Wie steht die Volksbank Kraichgau dazu?

**Matthias Zander:** Unsere Mitarbeiter haben in unserer Bank die wichtigste Rolle: Sie sind es, die die persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden gestalten. Mit ihrer individuellen Beratung machen sie unsere Bank erlebbar. Das können nur Menschen leisten und keine Roboter. Darauf setzen wir auch in Zukunft und werden die Qualität unserer Beratungsleistungen mit qualifizierten Spezialisten noch ausbauen. Gleichzeitig werden wir an anderer Stelle Prozesse weiter automatisieren und standardisieren.

Dadurch verändern sich auch die Anforderungen. Für neugierige und offene Mitarbeiter entstehen neue anspruchsvolle Perspektiven: Auf sie warten



interessante Aufgaben, neue Stellenprofile und eine Vielfalt von Karrieremöglichkeiten.

Wenn Sie an unsere Volksbank denken, an die aktuellen Entwicklungen und an Ihre Verantwortung als Vorstand: Was macht Sie neugierig auf die Zukunft?

**Klaus Bieler:** Ich finde, wir sollten alle mehr Neugier wagen! Wir benötigen sie, um neue Ideen zu entwickeln und unsere Zukunft aktiv und verantwortungsvoll zu gestalten. Darauf freue ich mich!

**Matthias Zander:** Die Lust und die Motivation, mit unserer Volksbank die Herausforderungen der Veränderungen mitzugestalten. Hierbei aber die Werte und Fundamente der genossenschaftlichen Idee zu bewahren.

**Thomas Geier:** Ich bin gespannt auf die Zukunft und insbesondere die Entwicklung unserer Bank, weil immer neue Komponenten die Arbeit der Banken beeinflussen werden. Weitere Regulatorik und technische Neuerungen fordern in immer kürzeren Abständen unsere Aufmerksamkeit und unsere Mitarbeiter in besonderer Weise. Die große Herausforderung für uns ist, diese Themen zum Wohle unserer Kunden und unserer Bank zu meistern.



## Entdeckergeist erwünscht

Wer denkt, nur Technik-Freaks seien jetzt noch gefragt, der irrt. Gebraucht werden Vermittlerinnen und Erklärer, Begleiter und Mutmacherinnen, An-die-Hand-Nehmerinnen und Einfach-mal-Ausprobierer. Einige von ihnen stellen wir Ihnen hier vor – etwa Katja Schäfer. Sie ist Social Media Managerin im Digital Office der Volksbank Kraichgau. „Den Beruf, den ich heute ausübe, gab es zu meiner Ausbildungszeit noch gar nicht. Ein krasses Gefühl“, sagt die ehemalige Sachbearbeiterin. Ihr Beispiel ist nur eines von vielen und es zeigt exemplarisch, welche Veränderungen die Digitalisierung für die Branche mit sich bringt – und welche neuen Möglichkeiten für den persönlichen Karriereweg sich daraus ergeben können.



## Katja Schäfer

Vorher: **Sachbearbeiterin Zahlungsverkehr Ausland**

Jetzt: **Social Media Managerin im Digital Office**

Über unsere Social-Media-Kanäle interagiere ich mit unseren Kunden und Followern, um herauszufinden, was unsere Community bewegt und interessiert. Dabei sind Fingerspitzengefühl und Kreativität gefragt. Mit Blick auf die Zukunft werden sich die sozialen Medien rasant weiterentwickeln. Da gilt es immer neugierig zu sein und Trends zu erkennen.

## Tristan Meyer

Vorher: **Azubi Bankkaufmann**

Jetzt: **Junior Produktmanager**

Wir Produktmanager prüfen, analysieren und überwachen die gesamte Produktpalette. Dazu zählen unter anderem die Themen Fonds, Zertifikate, Aktien und Life Cycle Management. Bei Fachfragen wenden sich die Berater an uns. Ich bin neugierig, wie die Deutschen in Zukunft ihr Geld anlegen und wie sich die Branche durch Angebote wie den Robo-Advisor verändern wird.



## Alexander Breitbach

Vorher: **Azubi Finanzassistent**

Jetzt: **Berater Elektronische Bankdienstleistungen (EBL)**

Online-Banking, Mobile-Banking, bargeldloses Bezahlen – die EBL-Produkte der Volksbank sind meine Themen. Dazu berate ich unsere Kunden und unterstütze auch die Kollegen, zum Beispiel bei neuen Anwendungen. Gespannt bin ich, welche neuen Techniken in Zukunft Prozesse noch schneller und einfacher machen.

## Tané Stegmüller

Vorher: **Finanzberaterin**

Jetzt: **Finanzberaterin und mediale Beraterin**

Neben der klassischen Finanzberatung in der Filiale biete ich auch persönliche Beratungen per Videokonferenz an. Ein toller Service für Kunden, die nicht selbst vorbeikommen können – und ein echter Mehrwert, den wir der Digitalisierung zu verdanken haben. Wichtig angesichts der Veränderungen ist, dass wir uns als Teamplayer begreifen.



## Louisa Lehnert

Vorher: **Serviceberaterin**

Jetzt: **Serviceberaterin und digitale Multiplikatorin**

Als digitale Multiplikatorin mache ich meine Kollegen und Kunden mit neuen Anwendungen im Bereich Digitalisierung und Online Banking vertraut. Meine Botschaft dabei: Seid offen für Neues! Ich bin sicher: Mit dem, was wir heute tun, können wir die Zukunft verändern.

Vertrauen schaffen,  
Neugier entfachen –  
die Bankleistungen der  
Volksbank Kraichgau



## Eine Gemeinschaft starker Partner

**Neugierig und erwartungsvoll auf das blicken, was kommt – dafür ist auch Vertrauen nötig. Eine sichere und verlässliche Basis im Hier und Jetzt hilft uns dabei, die Herausforderungen der Zukunft anzunehmen und aktiv mitzugestalten. Den Vertrauensanker für unsere Kunden bildet das bewährte genossenschaftliche Beratungsmodell unserer Bank: Gewachsene flächendeckende Präsenz vor Ort kombiniert mit der Expertise und dem hohen Spezialisierungsgrad unserer Beraterinnen und Berater – das ist einer unserer entscheidenden Wettbewerbsvorteile.**

Ein wichtiges Kernelement unserer genossenschaftlichen Identität ist die Verbindung von dezentralen und zentralen Bankleistungen:

Über 190 kompetente Berater – Service- ebenso wie Kunden- und Finanzberater – sind in unseren 36 Filialen persönliche Ansprechpartner für unsere Kunden. Was diese Mitarbeiter neben ihrem Fachwissen auszeichnet, ist ihre lokale Verwurzelung: Sie kennen ihre Kunden, sprechen ihre Sprache, verstehen ihre Anliegen, können ihre Geschäftsideen beurteilen. Ergänzt wird dieser dezentrale Service durch das Know-how von rund 75 regionalen Experten der Volksbank Kraichgau, die als Berater zu speziellen Themen hinzugezogen werden – etwa in Fragen der

Baufinanzierung oder wenn es darum geht, individuelle Vermögenslösungen für einen Kunden zu finden. Darüber hinaus sind über 35 externe Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe in unserem Geschäftsgebiet unterwegs, darunter beispielsweise Fachleute unserer Bausparkasse Schwäbisch Hall, der R+V Versicherung oder Geldanlagespezialisten von Union Investment. Bei Bedarf stehen auch sie mit ihrem Wissen als Ansprechpartner und Berater zur Verfügung.

Der Vorteil dieser engen Kooperation unserer Mitarbeiter vor Ort mit unseren internen Spezialisten und unseren Partnern aus der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ist eine Beratung, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt. Egal mit welchem Anliegen der Kunde kommt – im fachlichen Austausch miteinander finden die Teams schnell passgenaue und individuelle Lösungen. Eine große Chance bieten in diesem Zusammenhang auch die sich rasant weiterentwickelnden technischen Möglichkeiten. Sie ergänzen unser persönliches Beratungsangebot perfekt. So entscheidet der Kunde jeweils selbst nach Bedarf, wie die Berater zur Verfügung stehen sollen: Die Beratung kann vor Ort in der Filiale, beim Kunden zu Hause oder telefonisch erfolgen. Ebenso ist eine Online-Beratung per Videoschaltung möglich.

## Interne Spezialisten – unser Know-How für die Region

Etwa 75 regionale Spezialisten der Volksbank Kraichgau ergänzen mit ihrem Know-How zu bestimmten Themen die Beratung unserer Mitarbeiter vor Ort in den Filialen. Damit reagieren wir auf das steigende Kundenbedürfnis nach einer anspruchsvollen, fokussierten Beratung.

- **FinanzierungsCenter – unsere Spezialisten in Sachen Baufinanzierung**

Unser FinanzierungsCenter begleitet Bauherren sicher auf dem Weg in die eigenen vier Wände. Die Spezialisten in Sachen Baufinanzierung beraten zur Immobilienfinanzierung ebenso wie zu „Grünen Darlehen“ für nachhaltige Bauvorhaben oder zu Fördermöglichkeiten durch die KfW. Alle unsere Experten bringen eine profunde Marktkenntnis der Region mit und sind auch mit den regionalen Fördermöglichkeiten bestens vertraut.

- **Private Investment Office – unser Kompetenzzentrum für individuelle Vermögenslösungen**

Mit unserem Private Investment Office bieten wir vermögenden und hochvermögenden Kunden eine hochqualifizierte Beratung und Betreuung auf allen Ebenen: So liegt der Fokus des Family Office auf der Vermögensverwaltung für hochvermögende Kunden. Vermögende Kunden werden von unseren Vermögensmanagern im Private Office ganzheitlich und kompetent betreut. Unterstützung erhalten sie von unseren Spezialisten im Investment Office.

- **Firmenbank – unsere Experten für den Mittelstand**

Jedes zweite Unternehmen in der Region vertraut auf unsere Firmenbank. Mit Spezialwissen und Kundennähe bietet sie entscheidende Mehrwerte und Lösungen, die auf den regionalen Mittelstand zugeschnitten sind. Dazu sind unsere Berater täglich im Geschäftsgebiet unterwegs und begleiten die Vorhaben des regionalen Mittelstandes. So kennen sie die Produkte ebenso wie die Branche ihrer Kunden genau.

- **Zahlungsverkehrs-Center – Know-How in Sachen E-Banking**

Die Spezialisten in unseren Zahlungsverkehrs-Center verfügen über tiefgehendes Know-How in der Beratung über Zahlungsverkehr und elektronische Bankdienstleistungen. Sie sind unsere kompetenten Ansprechpartner in allen Fragen rund um Online-Banking, Karten und Kontomodelle.

- **Kraichgau Immobilien – die Immobilien-Tochter**

Unsere Tochtergesellschaft Kraichgau Immobilien GmbH zählt zu den größten Immobilienunternehmen im Rhein-Neckar-Kreis. Tätigkeitsschwerpunkte sind die Verwaltung und der Vertrieb von Immobilien.

- **Kraichgau Reisen – die Reiseexperten**

Unsere Tochter Kraichgau Reisen mit persönlicher Reiseberatung in Sinsheim, Eppingen und Bad Rappenau ist der Ansprechpartner für die Reisepläne unserer Kunden.

## Ausgezeichnete Performance

**Fünf Sterne und ein transparenter Bulle: Für ihre gute und transparente Arbeit wurde die Vermögensverwaltung der Volksbank Kraichgau im Jahr 2018 gleich zweimal preisgekrönt.**

Einer Untersuchung des Controlling-Unternehmens firstfive aus Frankfurt/Main zufolge erzielten unsere Vermögensverwalter mit der Anlagestrategie „FO-Strategie: Multi Asset“ ein herausragendes Ergebnis. Für die erzielte risikoangepasste Performance verlieh firstfive fünf von fünf Sternen in der Risikoklasse „ausgewogen“. Unsere Bank behauptet sich damit gegen einige der bekanntesten deutschen Vermögensverwalter.

Den „Transparenten Bullen“ erhielt die Vermögensverwaltung der Volksbank Kraichgau von der internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner (R&P) und dem Finanzen Verlag. Im Rahmen dieses Qualitätssicherungsverfahrens, welches als „R&P VV-Ausweis“ in

Fachkreisen bekannt ist, bewerten die Wirtschaftsprüfer die konkrete Arbeit einer Vielzahl von renommierten Banken und Vermögensverwaltern anhand von Transaktionen in realen Vermögensverwaltungsdepots. Im Fokus steht dabei die Untersuchung, wie verständlich, nachvollziehbar, zuverlässig und korrekt Vermögensverwaltungen über ihre Leistungen informieren. Dieses Transparenzsiegel soll sich in den kommenden Jahren als Qualitätsstandard in diesem Bereich etablieren und einen objektiven und neutralen Nachweis über die qualitative Kunden-Kommunikation der geprüften Vermögensverwaltungen bieten.



**abgesichert durchs Leben**

Sicherheit für meine Familie  
*ein eigenes Haus* *Vorsorge für die Kinder*  
 Bankgeschäfte überall erledigen  
*Geld auf die hohe Kante zurücklegen*  
 mein eigener Chef sein die Welt kennen lernen  
*Vorsorge fürs Alter*

## Externe Spezialisten – für jeden genau das Richtige

Gemeinsam mit unseren starken Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken decken wir das gesamte Spektrum zeitgemäßer Finanzdienstleistungen ab. So können wir allen unseren Kunden genau die Lösungen bieten, die zu ihnen und ihrem Leben passen. Weil für jeden etwas anderes richtig ist. Die Ratingagenturen Fitch und Standard&Poor's stellen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken das Langfrist-Rating AA- aus und bestätigen damit ihre Vitalität und finanzielle Stabilität.

- **Schwäbisch Hall – unsere Bausparkasse**  
Schwäbisch Hall ist unsere Bausparkasse für das private Baufinanzierungsgeschäft. Mit über sieben Millionen Kunden und mehr als acht Millionen Bausparverträgen im Bestand ist sie die größte Bausparkasse und gehört zu den führenden Baufinanzierern in Deutschland.
- **R+V Versicherung – unser Spezialist fürs Absichern und Vorsorgen**  
Als Spezialist für Versicherungslösungen bietet R+V das gesamte Spektrum, von Standardprodukten über individuell optimierte Angebote für private Kunden bis hin zu maßgeschneiderten, innovativen Versicherungslösungen für gewerbliche Kunden.
- **Union Investment – unser Geldanlagespezialist**  
Mehr als 4,3 Millionen Kunden vertrauen Union Investment bei den Themen „Altersvorsorge“, „Geld anlegen“, „Geld sparen“ und „Vermögen optimieren“.

- **easyCredit – unser Ratenkredit-Experte**  
easyCredit ist der Konsumentenkredit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Er wird von der TeamBank AG angeboten. Als erstes Unternehmen wurde die TeamBank AG wiederholt mit dem Siegel für „Fairness im Ratenkredit“ ausgezeichnet.
- **DZ Bank – unsere Bank für Investitionen**  
Sie ist das Spitzeninstitut und unsere Zentralbank sowie Allfinanzanbieter für Unternehmen und Institute. Mit ihrer Tochter DZ Privatbank ist sie zudem auf individuelle Lösungen für vermögende Menschen spezialisiert.
- **VR Smart Finanz – unsere Expertin für Finanzierungslösungen im Mittelstand**  
Die VR Smart Finanz ist die Expertin für einfache, schnelle und passgenaue Finanzierungslösungen für den regional verwurzelten Mittelstand.
- **Münchener Hyp**  
Die Münchener Hypothekbank eG ist unser verlässlicher Finanzierungspartner rund um die Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien.
- **DZ HYP – unser Immobilien- und Kommunalfinanzierer**  
Die DZ HYP bietet als eine der führenden Immobilienbanken Deutschlands umfassende Finanzierungslösungen für gewerbliche und kommunale Immobilienprojekte.

## Ansteckend und smart: Digitale Leistungen, die unseren Alltag bereichern

Noch einfacher bargeldlos bezahlen, die Finanzen auch unterwegs immer im Blick behalten, weniger Papierkram und mehr Komfort – mit zahlreichen digitalen Leistungen erleichtert die Volksbank Kraichgau ihren Kunden das Leben rund um das Thema Geld. Die leichte Bedienbarkeit und höchste Sicherheitsstandards stehen bei allen Angeboten im Vordergrund. Wie die einzelnen Anwendungen funktionieren, erfahren Kunden in Schritt-für-Schritt-Videos online oder im persönlichen Gespräch mit ihrem Bankberater – ausprobieren lohnt sich!



### Mobiles Bezahlen / digitale Karten ●

#### Kontaktlos bezahlen mit dem Smartphone

Die Geldbörse kann stecken bleiben: Mit den digitalen Karten der Volksbank begleichen unsere Kunden ihre Rechnungen schnell und sicher via Smartphone (Android). Zum kontaktlosen Bezahlen wird einfach das Smartphone an das Kartenlesegerät der Kasse gehalten. Beträge unter 25 Euro können so ohne Unterschrift und PIN-Eingabe beglichen werden. Höhere Summen legitimiert der Kunde wie gewohnt durch Eingabe der PIN. Erhältlich sind die digitalen Karten über die VR-BankingApp.

### ● VR-BankingApp

#### Finanzen immer im Blick

Kontostand checken, die Umsätze der Kreditkarte überprüfen oder schnell eine Überweisung vornehmen – mit der VR-BankingApp haben unsere Kunden ihre Finanzen immer im Blick, ob zu Hause oder unterwegs. Über die Anwendung erfolgt der Zugriff auf die digitalen Services der Volksbank wie Kwitt, Scan2Bank oder das kontaktlose Bezahlen per digitaler Karte mit Schnellzugriff. Auch Konten bei anderen Banken lassen sich über die VR-BankingApp verwalten. Optimale Sicherheit garantiert der Login mit Anmeldekennwort oder Fingerprint.

### Alarmer / Benachrichtigungen ●

#### Immer aktuell informiert

Unser Benachrichtigungsservice informiert automatisch über Kontostand, Umsätze und neue Nachrichten. Online-Banking-Kunden erhalten mit dem Service per SMS oder E-Mail Benachrichtigungen, wenn zum Beispiel neue Nachrichten im Postfach auf sie warten. Der Kunde entscheidet selbst im Online-Banking, ob er über den Kontostand, die Umsätze, die Postfachaktivitäten oder über alle drei Bereiche benachrichtigt werden möchte. Auch Benachrichtigungen zur Kreditkarte können hier, wenn gewünscht, angezeigt werden.



#### Scan2Bank ●

### Rechnung per Foto bezahlen

Mit der Funktion Scan2Bank der VR-BankingApp lassen sich Rechnungen auf einen Klick bezahlen. Langwieriges Eintippen der Rechnungsdaten und lästige Zahlendreher gehören der Vergangenheit an. Mit Scan2Bank muss die zu bezahlende Rechnung oder ein angegebener QR-Code nur noch mit dem Smartphone abfotografiert werden. Alle Rechnungsdaten erscheinen dann automatisch in der Überweisungsmaske.

#### ● Kwitt

### Geld via App senden

Geld wie eine Nachricht an Freunde senden: Kwitt erlaubt es, Geldbeträge einfach und bequem an Kontakte im Smartphone zu verschicken – ohne IBAN und bei Beträgen unter 30 Euro auch ohne TAN-Eingabe. Einzige Voraussetzung: Sender und Empfänger müssen für die Funktion Kwitt in der VR-BankingApp oder der App der Sparkasse registriert sein. Neben der Möglichkeit, Geld an Kontakte zu überweisen, stehen noch weitere Funktionen in Kwitt zur Verfügung: Wer Push-Nachrichten erlaubt, erhält Mitteilungen für Zahlungsaufforderungen, Zahlungen und Nachrichten. Außerdem gibt es die Option, weitere Kontakte zur Teilnahme an der Funktion einzuladen.

#### ePostfach / eKontoauszug ●

### Papierlos den Überblick wahren

Über das elektronische Postfach können Kunden der Volksbank Kraichgau direkt mit ihrem persönlichen Berater kommunizieren. Sensible Daten und Dokumente lassen sich auf diesem Weg sicher und bequem austauschen und sind vor dem Zugriff Dritter geschützt. Nutzer können ihre Nachrichten entweder im Online-Banking oder über die VR-BankingApp abrufen. Noch einen Schritt weiter in Richtung papierloses Büro geht der elektronische Kontoauszug: Anstelle der gedruckten Version wird das elektronische Dokument monatlich zum Ultimo erstellt und bleibt im persönlichen Postfach für einen Zeitraum von zehn Jahren gespeichert.

#### VR-SecureGo ●

### Die TAN-App für Smartphone und Co.

„VR-SecureGo“ heißt die TAN-App der Volksbank Kraichgau. Über die Funktion empfangen unsere Kunden die für Überweisungen benötigten Transaktionsnummern (TAN) jederzeit sicher und bequem auf mobilen Endgeräten wie Smartphone oder Tablet. Die TAN-Benachrichtigungen sind vergleichbar mit denen des mobile-TAN-Verfahrens. Sie werden jedoch nicht per SMS versandt, sondern in der VR-SecureGo-App angezeigt. Voraussetzung, um TAN via VR-SecureGo zu empfangen, ist die Registrierung in der App sowie im Online-Banking der Volksbank Kraichgau.



Marco Gebhardt, Geschäftsführer

## „Viele Chancen, Neues zu wagen“

Für seine innovativen Ideen zur digitalen Transformation hat der Sinsheimer Unternehmer Marco Gebhardt die Auszeichnung EY „Entrepreneur Of The Year“ 2018 erhalten. Was der mittelständische Logistik-Spezialist anders macht als die „Großen“ und wieso Neugier und Pioniergeist für ihn wichtige Eigenschaften sind, erfahren Sie in unserem Firmenkunden-Porträt.

Marco Gebhardt hat etwas gegen Vorurteile. „Kleineren Unternehmen wird oft Untätigkeit auf dem Gebiet der Digitalisierung vorgeworfen. Das ist völlig falsch“, sagt der Geschäftsführer der auf Förder- und Lagertechnik spezialisierten GEBHARDT Intralogistics Group mit Sitz in Sinsheim. „Es gibt viele mittelständische Betriebe, die den Wandel nicht fürchten, sondern vorangehen.“ Gebhardt weiß, wovon er spricht: 2018 wurde der 34-Jährige in dem von der Beratungsgesellschaft EY jährlich ausgerufenen bundesweiten Wettbewerb zum „Entrepreneur des Jahres“ in der Kategorie „Digitale Transformation“ gekürt. Für Marco Gebhardt ist der Preis eine Bestätigung des von ihm eingeschlagenen Weges. Schon mehrfach, berichtet er, habe sich das Familienunternehmen, das er seit 2011 mit seinem Vater gemeinsam führt, in der Vergangenheit neu erfinden müssen. Nun bringe der digitale Wandel Herausforderungen

mit sich, die das Potenzial haben, das Unternehmen und die ganze Branche erneut umzukrempeln. „Diesen Wandel wollen wir an vorderster Stelle mitgestalten.“

### Von der Schlosserei zum Logistik-Spezialisten

Im Jahr 1952 als kleine Schlosserei gegründet, zählt die GEBHARDT Intralogistics Group heute zu den führenden Anbietern im Bereich innerbetriebliche Logistik: Die Spezialisten aus dem Kraichgau kommen immer dann ins Spiel, wenn es darum geht, innerhalb eines Unternehmens Material, Waren oder fertige Produkte zu befördern – eine Notwendigkeit in nahezu jedem Betrieb. Und so umfasst die Kundenkartei von GEBHARDT Firmen aus sämtlichen Branchen, ob Autobauer, Pharmakonzern, Lebensmittelhändler oder Sportartikelhersteller. Ihnen bieten die Sinsheimer logistische Lösungen und Produkte vom Hochregallager über das fahrerlose Transportsystem bis hin zur innovativen Lagerverwaltungssoftware. „Wir verkaufen keine standardisierten Anwendungen, sondern finden zusammen mit dem Kunden genau die Lösung, die zu ihm passt – auch wenn das eine Neuentwicklung für nur einen Anwendungsfall bedeutet“, betont Marco Gebhardt die Flexibilität, die sein Unternehmen gegenüber den behäbigen Branchenriesen auszeichnet.



### Investition in Software

Seit seinem Einstieg als Geschäftsführer hat der Unternehmer besonders intensiv in Software investiert. „Unsere Leistungen sind längst nicht mehr reiner Maschinenbau, sondern erstrecken sich heute zusätzlich über Steuerungstechnik und Softwareentwicklung bis in die Cloud“, beschreibt Marco Gebhardt die Wandlung, die sein Unternehmen in den vergangenen Jahren durchlaufen hat. „Wir mussten unheimlich viele neue Kompetenzen aufbauen“, so der Wirtschaftsingenieur. „Der Dienstleistungsanteil unserer Produkte steigt stetig, insbesondere im Bereich der IT.“

### Zahl der Beschäftigten in zwölf Jahren verdreifacht

In den vergangenen zwölf Jahren hat sich die Zahl der Mitarbeiter bei der GEBHARDT Intralogistics Group auf rund 500 Beschäftigte verdreifacht, über 100 von ihnen arbeiten heute in der Steuerungstechnik und der Softwareentwicklung – 2007 waren es gerade einmal vier. Den sich verändernden Anforderungen entsprechend bildet das Unternehmen den Nachwuchs heute in sechs Ausbildungsberufen aus, unter anderem zu Fachinformatikern und Technischen Produktdesignern. Dazu kommen duale Studierende in sechs Studiengängen, darunter angehende

Maschinenbauer und Wirtschaftsingenieure ebenso wie Wirtschaftsinformatiker. Insgesamt sind über 60 Azubis und Studierende in dem Logistik-Unternehmen tätig. Eine weitere Investition in die Zukunft sind die Kooperationen von GEBHARDT mit Start-Ups – eigenen oder fremden – sowie dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT).

### Keine Angst vor dem technischen Fortschritt

„Der technische Fortschritt kommt, ob man will oder nicht. Deshalb darf man davor keine Angst haben, sondern muss sich früh mit den Auswirkungen auseinandersetzen. Eine gesunde Portion Neugier und Pioniergeist hilft dabei, Veränderungen nicht nur zu überstehen, sondern aktiv davon zu profitieren“, ist Marco Gebhardt überzeugt. Entsprechend positiv und gespannt blickt der Sinsheimer in die Zukunft. „Heute sind erst 3,5 Prozent aller Maschinen weltweit vernetzt, hier schlummert unheimlich viel Potenzial und bietet Unternehmen viele Chancen, Neues zu wagen“, so der Geschäftsführer. „So eine Chance hat jede Generation nur einmal. Nicht zuletzt werden auch bestehende Hierarchien durchgeschüttelt – und der Marktführer von heute ist es morgen nicht mehr unbedingt.“

# Die Neugier wecken ... Nachhaltigkeit

## Wettbewerb für mehr Nachhaltigkeit im (Schul-)Alltag



*Unter dem Motto „Vordenken statt Nachmachen – Wege in die Nachhaltigkeit an Schulen“ erarbeiten seit Oktober 2017 fünf Bildungseinrichtungen in der Region Projekte für einen nachhaltigeren Schulalltag und für einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Der von der Volksbank Kraichgau ausgerufene Wettbewerb ist Teil des Bildungsprojektes „REdUSE-nachhaltige Schulen“.*

*Teilnehmer an dem über 30 Monate laufenden Wettbewerb sind die BildungsPartner der Volksbank Kraichgau: die Verbundschule Bad Rappenau, das Hartmanni-Gymnasium Eppingen, die Carl-Orff-Schule Sinsheim, das Löwenrot-Gymnasium St. Leon sowie das Ottheinrich-Gymnasium Wiesloch. Über die gesamte Projektdauer begleiten Nachhaltigkeitsexperten des Vereins Multivision e.V. die Schüler und Lehrer.*

*Für die Umsetzung ihrer Projekte erhält jede Schule von der Volksbank Kraichgau ein Jahresbudget von 1.000 Euro. Der Gewinner mit den besten Ideen zur Ressourcenschonung und nachhaltigen Umsetzung der Maßnahmen darf sich auf ein Preisgeld von 4.000 Euro freuen. Die anderen Schulen erhalten je 1.500 Euro, die wiederum in nachhaltige Projekte an den Schulen investiert werden sollen. Gefördert wird das Gesamtprojekt über den Fonds Nachhaltigkeit der Volksbank Kraichgau.*

## Schulprojekt REdUSE

### „Man spürt die Lust, sich von altem Denken zu verabschieden“

**Der Ideenwettbewerb „Vordenken statt Nachmachen“ hat am Hartmanni-Gymnasium in Eppingen einen Umdenkprozess für mehr Nachhaltigkeit im Schulalltag in Gang gesetzt. Zahlreiche Projekte sind bereits in der Umsetzungsphase.**

Uwe Wittwer-Gärtner ist begeistert – und auch ein bisschen überrascht. „Dieser Wettbewerb erweist sich für unsere Schule als Glücksfall“, stellt der Schulleiter des Hartmanni-Gymnasiums in Eppingen (HGE) fest. Seit Herbst 2017 beteiligt sich seine Schule am Nachhaltigkeits-Wettbewerb „Vordenken statt Nachmachen“ der Volksbank Kraichgau. „Die Wettbewerbsidee hat zu einer Aufbruchsstimmung unter Schülern und Lehrern geführt“, so Wittwer-Gärtner. „Mit einer solch anhaltenden Dynamik für gelebte Nachhaltigkeit haben wir nicht gerechnet.“

#### **Gute Ideen in Sachen Ressourcenschonung sind gefragt**

Mit vier weiteren Schulen in der Region wetteifern die Eppinger Gymnasiasten über zweieinhalb Jahre hinweg um die besten Ideen in Sachen Ressourcenschonung. Die Liste der Projekte, die man am HGE anpacken will, ist lang: ein sicherer Radweg zur Schule, gesünderes Essen in der Mensa und am Kiosk, Müllvermeidung, Recycling und ein Schulgarten sind nur einige Beispiele. Um bei der Umsetzung der Pläne strukturiert vorgehen zu können, haben sich in enger Abstimmung und mit der Unterstützung der Schulleitung verschiedene Projektgruppen gebildet. Auf Schülerseite haben Jakob Zürn und Nils Grode



*Jakob Zürn, Uwe Wittwer-Gärtner und Nils Grode*

die Leitung des Projektes Nachhaltigkeit am HGE übernommen. Mit den bislang erzielten Resultaten sind die beiden Schülervvertreter zufrieden: „Eine Gruppe hat das Hausmeisterangebot nachhaltiger gestaltet und beispielsweise Tetrapaks abgeschafft und die Ketchup- und Mayonnaise-Portionspäckchen durch große Flaschen ersetzt, aus denen sich jeder bedienen kann“, nennen Jakob und Nils ein Beispiel. Neu im Kiosk-Angebot sind nun (glutenfreie) Reiswaffeln, künftig soll es außerdem noch eine größere Auswahl an Obst geben. Einen „Schulgarten“ hat bereits eine andere Arbeitsgruppe gestaltet: Schüler und Lehrer haben in Zusammenarbeit mit dem örtlichen Obst- und Gartenbauverein Hochbeete gebaut und Obstbäume gepflanzt. Als Nächstes steht der Bau eines Insektenhotels auf dem Programm sowie die weitere Begrünung des Campus mit Blumenwiesen.



### Selbstgebaute Papiermülleimer helfen beim Recycling

Besonders augenfällig wurde die Notwendigkeit, Ressourcen zu schonen, bei einer ganz speziellen Aktion: In der Aula des HGE sammelte die Schulgemeinschaft den kompletten Müll eines Schultages. Ein Anblick, der so manchen zum Nachdenken brachte. Die Arbeitsgruppe „Recycling und Müllvermeidung“ nutzte die Aktion als Auftakt für ihr Projekt „Papiermülleimer“. Mit einem eigens konstruierten Bausatz stellte dabei jede Klasse ihren eigenen hölzernen Sammelbehälter für Papier her. „Seit September 2018 ist mehr als eine Tonne Papierabfall zusammengekommen“, berichten Jakob und Nils. Das Altpapier wird verkauft, mit dem Erlös werden Sportgeräte für den Schulhof finanziert. Im nächsten Schritt geht es darum, den Papierverbrauch zu reduzieren, etwa durch papiersparendes Kopieren bzw. Drucken von Arbeitsunterlagen.

Engagiert bei der Sache ist auch die Gruppe „Sicherer Radweg“. In Zusammenarbeit mit dem Baubürgermeister der Stadt Eppingen will sie die Radler abseits der vielbefahrenen Straßen sicher zur Schule leiten und so auch den Autoverkehr zum Schulbeginn und Schulende verbessern. Wie sich der Energieverbrauch an der Schule reduzieren lässt, ist Thema einer weiteren Arbeitsgruppe. Hier ist eine Solaranlage auf dem Schulgelände geplant.

### Begeisterung für nachhaltige Projekte wirkt ansteckend

„Man spürt bei allen Projekten die Lust und den Willen der beteiligten Schüler und Lehrer, etwas Neues zu entwickeln und sich von altem Denken zu verabschieden“, freut sich Schulleiter Uwe Wittwer-Gärtner. Und die „nachhaltige Begeisterung“ scheint weitere Kreise zu ziehen: Auch beim Eppinger Gemeinderat stießen die Schulprojekte auf offene Ohren. „Die Resonanz war durchweg positiv, vor allem Oberbürgermeister Klaus Holaschke war von den Ideen sehr angetan“, so der Eindruck aufseiten der Schule. Er hat bereits die Unterstützung der Stadtverwaltung bei der Realisierung einzelner Projekte zugesagt. Hierzu fanden bisher mehrere Treffen mit Vertretern der Stadtverwaltung, der Schulleitung und Schülern des HGE sowie Vertretern der Bank im Rathaus in Eppingen statt, um Synergien zu finden und die für die Umsetzung zum Teil notwendigen Genehmigungen des Schulträgers einzuholen.



## Nachhaltigkeit in Zahlen

Viele weitere Beispiele über unsere Fortschritte und neuen Vorhaben auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit finden Sie in unserem Nachhaltigkeitsbericht. [www.vbkraichgau.de/nachhaltigkeit](http://www.vbkraichgau.de/nachhaltigkeit)



### Anlagevolumen

Volksbank Kraichgau Fonds Nachhaltigkeit:

über **26 Mio Euro**



Fördersumme: über **36.000 Euro**



### Gewinnsparen



5 Euro im Monat (4 Euro sparen und mit einem Euro helfen und gewinnen)

Daraus ergibt sich für 2018 ein **Gesamtspendenaufkommen von 192.197,25 Euro** durch das Gewinnsparen

**Preise** im Gesamtwert **von 406.860 Euro** haben unsere Kunden insgesamt gewonnen

## 223.900 Euro

spendeten wir für gemeinnützige Zwecke

Aufteilung der Spenden nach Bereichen:

Kultur & Soziales  
123.000 Euro



Sport  
58.900 Euro

Kinder & Bildung  
42.000 Euro

### Volksbank Kraichgau Stiftung

Stiftungsvolumen: **1,27 Mio Euro**



11 Projekte haben wir mit

**37.000 Euro** unterstützt



Über **5 Mio Euro**  
**Gewerbesteuer**

zahlten wir 2018 für die Region



## 553 Mitarbeiter

beschäftigen wir in der Region

357 Vollzeitkräfte (davon 24 Auszubildende)

196 Teilzeitkräfte



## 61 Fahrräder

leasen unsere Mitarbeiter über das Dienstfahrrad-Konzept „JobRad“



## 2 E-Autos

haben wir in unserem Fuhrpark:  
16.930 gefahrene Kilometer,  
0 t CO<sub>2</sub>-Emissionen

## Einfach sympathisch: Unsere Region

**Wirtschaftlicher Erfolg** steht für die Volksbank Kraichgau seit jeher in enger Verbindung mit gesellschaftlichem Engagement. Als genossenschaftliche Bank sind wir in der Region auf ganz besondere Weise verwurzelt. Um mit vereinten Kräften mehr zu bewegen, haben wir die Volksbank Kraichgau Stiftung ins Leben gerufen. Elf Projekte wurden im Berichtsjahr 2018 über die Stiftung mit insgesamt 37.000 Euro unterstützt. Weitere 223.900 Euro haben wir für gemeinnützige Zwecke gespendet. Eine Auswahl der geförderten Projekte und Initiativen stellen wir Ihnen hier vor.

### Volksbank Kraichgau Stiftung:

#### **Innovative Matratze schenkt Frühgeborenen Geborgenheit**

Babys fühlen sich bei ihrer Mutter am wohlsten, doch müssen Frühgeborene oftmals noch einige Zeit in einem Inkubator verbringen. Diese für beide Seiten mitunter enorm schwierige Phase wird in der GRN-Klinik in Sinsheim ab sofort durch eine neuartige Matratze erleichtert: Ihre Form passt sich dem Kind an, wie es auch der menschliche Körper tut. Möglich wurde die Anschaffung des innovativen BABYBE-Inkubators durch eine Spende der Volksbank Kraichgau Stiftung in Höhe von rund 14.000 Euro.



#### **Rote Dose rettet im Notfall Leben**

Eine kleine Dose kann Großes bewirken: Bei häuslichen Notfällen finden Rettungskräfte in der sogenannten Rotkreuzdose alle Informationen und wichtigen Daten über den Patienten, die für die Ersthelfer entscheidend sind. Die Volksbank Kraichgau Stiftung unterstützt das Projekt in Wiesloch gemeinsam mit der Bürgerstiftung, dem Stadt seniorenrat, dem Roten Kreuz und der Stadt Wiesloch und finanziert die ersten 1.000 Rotkreuzdosen.



#### **PKW erleichtert Kontakt zu Klienten**

Die Offenen Hilfen Heilbronn verstehen sich als Partner für Menschen mit geistiger Behinderung und deren Familien in der Stadt und dem Landkreis Heilbronn. Mit 5.000 Euro hat sich die Volksbank Kraichgau Stiftung am Erwerb eines Pkw für die Außenstelle Eppingen der Offenen Hilfen beteiligt. Das Auto erleichtert den 28 ehrenamtlichen Mitarbeitern die persönliche Kontaktaufnahme zu ihren 77 Klienten im Landkreis.



## Volksbank Kraichgau Spenden:

### „Helfer vor Ort“ als wichtiges Glied in der Rettungskette gewürdigt

Die Aufgabe der Helfer vor Ort (HvO) in Malsch ist es, im Notfall die therapiefreie Zeit bis zum Eintreffen des Notarztes oder des Rettungsdienstes zu überbrücken. Die lebensrettenden Maßnahmen der HvO umfassen insbesondere die Herz-Lungen-Wiederbelebung, den Einsatz eines Defibrillators (AED), Sauerstoffgabe und die Versorgung von Wunden. Damit übernehmen die Helfer vor Ort, die ausschließlich ehrenamtlich arbeiten, eine wichtige Funktion in der Rettungskette. Mit einer Spende von 20.000 Euro würdigte die Volksbank Kraichgau das Engagement der Helfer vor Ort.

### Spende ermöglicht Einrichtung eines Streichelzoos im Walldorfer Tierpark

Er ist das neue Herzstück des Tierparks in Walldorf: der neue Streichelzoo, der sieben Zwergziegen und vier schwarze Oussantschafe beherbergt. Ein naturbelassener Staketenzaun umgibt das Gelände, auf dem bis vor kurzem noch die Ponys ihre Runden drehen. Für die Errichtung des neuen Geheges wurde der ehemalige Führring komplett umgebaut. Im Inneren dienen schöne Baumstämme den Ziegen und Schafen zum Spielen und Klettern. Hauptsponsor des Projekts ist die Volksbank Kraichgau, die mit einer Spende von 2.000 Euro zur Finanzierung beigetragen hat.

### Erlöse aus Jubiläumsfeiern gehen an Vereine in der Region

Als genossenschaftliche Bank der Region ist es der Volksbank Kraichgau ein Anliegen, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Mit einer Spende von insgesamt 18.000 Euro aus den Erlösen der Veranstaltungen zum 150-jährigen Bestehen der Bank konnten 2018 zahlreiche Vereine und Institutionen vor Ort gefördert werden. Über die großzügige Unterstützung der Volksbank freuen sich die Vertreter folgender Vereine und Institutionen: Unbehindert miteinander leben, Eppingen; Sozialstation Letzenberg, Mühlhausen; Anpiff Hoffenheim e.V.; Lebenshilfe Sinsheim; Postillion e.V.; Lebenshilfe Sandhausen; Kirchliche Sozialstation Leimen-Nußloch-Sandhausen; Albert-Schweitzer-Schule Bad Rappenau.





## Bericht des Aufsichtsrates

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftsfreunde der Volksbank Kraichgau,

auch der Aufsichtsrat der Volksbank Kraichgau kann auf ein erfolgreiches Jahr 2018 zurückblicken. Im Rahmen von sechs Sitzungen hat er sich über die Lage und Entwicklung sowie über den allgemeinen Geschäftsverlauf der Bank zeitnah und umfassend unterrichtet. Darüber hinaus wurden der Aufsichtsrat und die von ihm gebildeten Ausschüsse, die insgesamt 27 Mal tagten, über wesentliche Themen und die strategische Ausrichtung einschließlich der Unternehmensplanung informiert. In Entscheidungen von grundlegender Bedeutung waren die Gremien unmittelbar eingebunden. Über die Ausschusstätigkeiten hat sich der Gesamtaufichtsrat regelmäßig informieren lassen. Darüber hinaus stand ich zusammen mit dem stellvertretenden Vorsitzenden, Herrn Thomas Essenpreis, in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war von einer engen und regelmäßigen Kommunikation geprägt. Der vertrauensvollen und offenen Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand kommt bei der erfolgreichen Bewältigung aktueller und künftiger Herausforderungen entscheidende Bedeutung zu.

Der Aufsichtsrat ist im Berichtsjahr den ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben nachgekommen. Das Gremium nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse.



*Otto Steinmann, Aufsichtsratsvorsitzender*

Dies beinhaltete auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Weiter hat der Aufsichtsrat den gesonderten, nicht finanziellen Bericht nach § 289b HBG geprüft. Darüber hinaus hat er die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überwacht. Dazu gehörte auch, dass keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen von Personen, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen können, erbracht wurden. Bei zulässigen Nichtprüfungsleistungen lagen die erforderlichen Genehmigungen vor.

Der vorliegende Jahresabschluss 2018 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 06. Mai 2019 berichtet.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des

Jahresüberschusses geprüft. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung der Bank. Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2018 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Mit Ablauf der Vertreterversammlung 2018 schied Herr Dr. Thorsten Seeker auf eigenen Wunsch aus dem Aufsichtsrat der Volksbank Kraichgau eG aus. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Seeker für sein langjähriges Engagement im Aufsichtsrat, davon 10 Jahre als dessen Vorsitzender. Die Vertreterversammlung hat Frau Barbara Lang neu in das Gremium hinzugewählt.

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 im Geschäftsjahr 2018 sowie für die zukunftsorientierte Ausrichtung. Unser Dank gilt allen Mitgliedern, Kundinnen und Kunden sowie Vertreterinnen und Vertretern für ihre Treue zur Bank. 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 unserer Bank und aller Beteiligten.

Wiesloch/Sinsheim, im Mai 2019

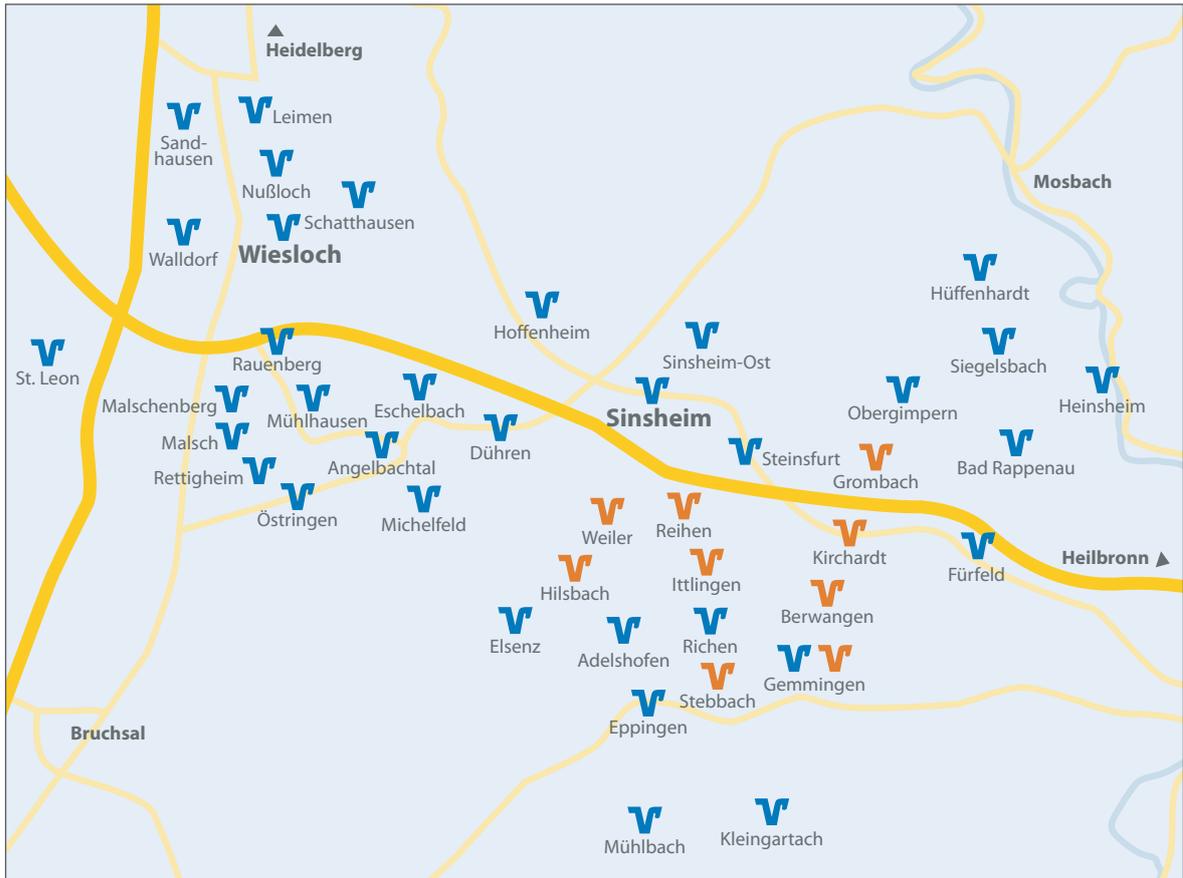
**Otto Steinmann**  
Aufsichtsratsvorsitzender

## Struktur der Bank

### Aufsichtsrat

Dr. Thorsten Seeker	selbst. Rechtsanwalt, Vorsitzender (bis 14.06.2018)
Otto Steinmann	Erster Beigeordneter Stadt Walldorf, stellv. Vorsitzender (bis 14.06.2018) Vorsitzender (seit 28.06.2018)
Thomas Essenpreis	GF Essenpreis Haustechnik GmbH, stellv. Vorsitzender (seit 28.06.2018)
Helmut Abel	GF Fensterbau Abel GmbH
Frank Bitz*	Sachbearbeiter IT-Management
Enzo Ciciarella*	Mitarbeiterberater
Michael Dittes*	Leiter IT-Management
Sabine Dübbers	geschäftsführende Gesellschafterin, Maler Dübbers GmbH
Pia Elbl	Prokuristin Mex Büromöbel GmbH & Co. KG
Barbara Lang	selbst. Steuerberaterin (seit 14.06.2018)
Bernhard Mairhofer	selbst. Schreinermeister
Dominic Nelles*	stellv. Bereichsleiter Personalmanagement
Peter Schäfer*	Marketing
Horst-Bodo Schauer	selbst. Steuerberater
Knut Wagner	selbst. Rechtsanwalt
Heidi Wedel	Mitininhaberin der Fa. Wedel Blumenhaus
Jürgen Wild	GF Kartoffel- und Zwiebelmarkt GmbH
Armin Wolf	freier Architekt

\*) Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat  
GF = Geschäftsführer



 Volksbank Kraichgau

 Raiffeisenbank Kraichgau

## Vorstand

Matthias Zander	Vorstandssprecher
Thomas Geier	stellv. Vorstandssprecher
Klaus Bieler	

## Bereichsleiter / Prokuristen

Joschi Ament	Zentrale Kreditbetreuung (seit 01.07.2018)
Roland Baron	Zentrale Kreditbetreuung (bis 30.06.2018)
Matthias Barth	Gesamtbanksteuerung
Ulrich Bös	Marktfolge Aktiv
Joachim Bride	FilialBank
Markus Epp	Vorstandsstab
Joachim Fischer	FirmenBank Sinsheim
Bernhard Ganter	Interne Revision
Michael Laier	Unternehmensservice - Generalbevollmächtigter -
Holger Neubauer	FirmenBank Wiesloch
Joachim Reupert	Vertriebsmanagement
Thomas Rohrer	Produkte und Lösungen
Andreas Schrafl-Zeiss	FamilyOffice
Heike Schweinfurth	Personalmanagement
Bernd Wickenheißer	Betrieb (bis 30.06.2018)



Volksbank Kraichgau eG

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

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

Internet: [www.vbkraichgau.de](http://www.vbkraichgau.de)  
E-Mail: [info@vbkraichgau.de](mailto:info@vbkraichgau.de)

