

**zusammen.
möglich machen.**



#Unternehmensnachfolge

#Unternehmensnachfolge

Unsere Kunden teilen Ihre Storys.



Jester GmbH & Co. KG,
Speyer



Autohaus Raber GmbH & Co. KG,
Neustadt a. d. Weinstraße



Weingut Karl Heinz Gaul eGmbH,
Grünstadt-Sausenheim



Bäckerei und Konditorei Stephan Bauer,
Neulußheim



Kempf Wohnbau GmbH,
Lambsheim



Nachhaltigkeit,
Umschlag 100 % Tree-Free aus Zuckerrohr

04	Vorwort des Vorstandes
06	Von Generation zu Generation – gemeinsam Kontinuität gestalten
08	Handwerk in Familientradition – Jester GmbH & Co. KG
12	Seit zwei Generationen „mobil“ – Autohaus Raber GmbH & Co. KG
16	Zwei Schwestern, eine Vision – Weingut Karl-Heinz Gaul eGmbH
20	Klassische Backkunst neu interpretiert – Bäckerei & Konditorei Stephan Bauer
24	Drei Generationen, ein Planungstisch – Kempf Wohnbau GmbH
28	Unternehmensnachfolge – Expertise unserer Firmenkundenbank
30	Vermögensverwaltung höchst individuell – Private Banking
34	Volumina spiegeln Kundenvertrauen – Fondsmanagement
36	Überall präsent – online, telefonisch und vor Ort
38	Top-Makler – auch in herausfordernder Zeit
40	Jubiläum 160 Jahre – Veranstaltungsrückblicke
42	Bericht des Vorstandes
48	Jahresabschluss 2024
53	Verantwortliche und Gremien
54	Bericht des Aufsichtsrates
58	Geschäftsgebiet in Zahlen
60	Impressum

* Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich, divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen in diesem Wegweiser gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

FAHNE



v. l. n. r.:
Thomas Sold (stv. Vorstandssprecher),
Till Meßmer (Vorstandssprecher), Achim Seiler (Vorstandsmitglied)



Liebe Mitglieder, Vertreter, Kunden und Geschäftsfreunde,

„zusammen. möglich machen.“ – der strategische Leitspruch unseres Hauses passt in Zeiten anhaltender Unsicherheit mehr denn je. Während die geopolitische Lage äußerst volatil und die wirtschaftlichen Entwicklungen herausfordernd bleiben, gehen wir mit Mut und Entschlossenheit weiter daran, die Zukunft aktiv zu gestalten.

Fern jeglicher Anmaßung möchten wir uns mit Blick auf die weltpolitische Lage und all ihre Auswirkungen auf Konjunktur, Inflation und Börse erlauben, auf die universelle Gültigkeit unseres Leitspruchs zu verweisen. „zusammen. möglich machen“ könnte auch einem Europa, das wirtschaftlich und sicherheitspolitisch unter enormem Druck steht, den Weg in eine Zukunft der Eigenständigkeit, Einigkeit und neuer Stärke weisen. Die Voraussetzung dafür ist die Rückbesinnung auf die Basis gemeinsamer Werte und die Entwicklung eines neuen Selbstbewusstseins, dass Europa auch ohne eine schützende und richtungsweisende USA handlungs- und zukunftsfähig ist.

„Genossenschaften sind die Lösung für viele globale Herausforderungen unserer Zeit.“

António Guterres

Selbstverantwortung und Solidarität sowie Geradlinigkeit und Werteorientierung sind grundlegende Prinzipien, die in der Struktur einer Genossenschaft verankert sind und sich langfristig positiv auswirken. Das 160-jährige Bestehen unserer Bank im vergangenen Jahr ist bester Beweis für die Stabilität sowie die Widerstands- und Anpassungsfähigkeit unserer Organisation. Erfolge gemeinsam zu feiern, stärkt den Zusammenhalt. Aus diesem Gedanken heraus sind wir mit unseren Mitgliedern, Kunden und natürlich auch unseren Mitarbeitenden zu unterschiedlichen Anlässen zusammengekommen.

„Genossenschaften sind die Lösung für viele globale Herausforderungen unserer Zeit.“ So formuliert es UN-Generalsekretär António Guterres anlässlich des laufenden Internationalen Jahres der Genossenschaften. Und weiter: „Sie fördern regionales Unternehmertum, ermöglichen den Zugang zu Märkten und bekämpfen weltweit Armut und soziale Ausgrenzung.“ Als regionale Genossenschaft leben wir diese Grundgedanken der Nähe und Verbundenheit zu den Menschen in unserem Geschäftsgebiet jeden Tag.

Unsere Zahlen des Jahres 2024, auf die wir in diesem Geschäftsbericht zurückblicken, belegen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Trotz der erheblichen wirtschaftlichen Herausforderungen hat unsere Bank erneut ein zufriedenstellendes, zum Teil gutes Ergebnis erwirtschaftet. Mit einer leicht erhöhten Bilanzsumme sind wir auf den Wachstumspfad

zurückgekehrt. Die wieder ansteigende Kreditnachfrage betrachten wir als ein moderates Zeichen für eine Erholung. Das weiterhin deutlich anwachsende Volumen an Kundeneinlagen sehen wir als Beweis des Vertrauens unserer Mitglieder und Kunden in die Bank.

Den Wandel in vielen Bereichen und insbesondere in der technologischen Weiterentwicklung nehmen wir als Chance an, den Begriff Kundennähe und Kundenbeziehung weiterzudenken und zu entwickeln. Denn mit den Möglichkeiten der Digitalisierung verändern sich auch die Ansprüche und Anforderungen an Service und Betreuung. Wo Kunden mehr Schnelligkeit und Effizienz erwarten, bieten wir ihnen die entsprechenden Lösungen über unser E-Banking oder unsere App, deren Nutzerzahlen immer mehr steigen. Auf der anderen Seite bleiben wir mit unseren Beraterinnen und Beratern in der Fläche präsent für alle Fragestellungen und Themen, die den direkten Austausch und die menschliche Ebene erfordern.



Ein solches Thema ist ganz sicherlich der Generationenwechsel. Mit den Porträts ausgewählter Firmenkunden, die wir auf ihrem Weg des Übergangs begleiten durften, geben wir Ihnen in diesem Geschäftsbericht einen Einblick in unsere Arbeit. Ein kurzes Streiflicht werfen wir in einem Interview mit unseren Private Banking-Verantwortlichen auch auf die Unterstützung, die wir Privatkunden beim Thema Vermögensnachfolge bieten können.

Wir wünschen Ihnen interessante Eindrücke beim Lesen und einen umfassenden Einblick in die Zahlen und Fakten unserer Bank. Wir freuen uns darauf, mit unseren 721 Mitarbeitenden auch im laufenden Jahr weiter an der gemeinsamen Erfolgsgeschichte zu schreiben!

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.



Till Meßmer
Vorstandssprecher



Thomas Sold
stv. Vorstandssprecher



Achim Seiler
Vorstand

Von Generation zu Generation – gemeinsam Kontinuität *gestalten*

Viele unserer Firmenkunden sind Familienbetriebe mit einer langen Tradition und Geschichte, die wir häufig genauso lange als Bank und unterstützender Partner begleiten. Sie gestalten das wirtschaftliche Rückgrat unserer Region maßgeblich mit und sind geprägt von wertegeleitetem Handeln, Verantwortung sowie tief verwurzeltem Unternehmergeist. Die Übergabe des Lebenswerks ist daher mehr als ein bloßer Führungswechsel. Es ist eine einschneidende Phase – sowohl wirtschaftlich als auch emotional. Dass sich unsere Firmenkunden von uns dabei unterstützen lassen, Kontinuität zu sichern und Zukunft zu gestalten, sehen wir als Anspruch und Bestätigung unserer genossenschaftlichen Identität.



Wir stehen unseren mittelständischen Kunden oft über Generationen zur Seite, im Erfolg ebenso wie in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten und in jeder Unternehmensphase – von der Gründung an über das Wachstum und den Aufbau neuer Geschäftsbereiche sowie die Realisierung innovativer Visionen bis hin zur Unternehmensnachfolge mit all ihren Fragestellungen. Wie kann gute generationsübergreifende Zusammenarbeit aussehen? Wie gestaltet man einen fairen Ausgleich zwischen bisheriger und kommender Unternehmensführung? Und wie können Unternehmen ihren Charakter bewahren, während sie sich für die Zukunft neu aufstellen? Diese Fragen haben wir in den nachfolgenden Portraits von Traditionsbetrieben aus der Region beleuchtet.

Till Meßmer
Vorstandssprecher

In Familienunternehmen ist die Geschäftsleitung nicht nur Führungskraft, sondern Herzstück des Betriebs. Sie verkörpert die Tradition, die Werte und die Unternehmenskultur. Der plötzliche Ausfall der Führungskraft oder eine unzureichende Nachfolgeplanung kann daher existenzielle Risiken für den Betrieb mit sich bringen. Im Idealfall erfolgt der Übergang vorausschauend und mit einer frühzeitigen und guten Einführung des Nachfolgers. Zudem, so machen es auch die nachfolgenden Portraits sichtbar, beruht eine gelungene Nachfolge auf einem offenen und wertschätzenden Austausch zwischen den Generationen, bei dem sowohl Jüngere als auch Ältere ihr Wissen und ihre Erfahrungen einbringen – mit dem Ziel, bewährte Traditionen mit neuen Ansätzen zu verbinden.

Eine gute Nachfolgeregelung muss mit klugen Strategien und Finanzinstrumenten gewährleisten, dass beide Seiten optimal abgesichert sind: die Generation, die sich zur Ruhe setzt, und die Generation, die das Unternehmen weiterführt. Unser Anspruch ist es, den gesamten Nachfolgeprozess zu unterstützen und als verlässlicher Partner beratend zur Seite zu stehen – auch jenseits rein finanzieller Betrachtungen. Diese enge Zusammenarbeit sorgt dafür, dass unsere Kunden nicht nur in der Gegenwart die richtigen Entscheidungen treffen, sondern auch über Generationen hinweg eine sichere Zukunft gestalten können.



Du. Ihr. Wir.

Gemeinsam erhalten und schaffen wir Werte,
sichern Arbeitsplätze und stärken die Wirtschafts-
region.

Als genossenschaftliche Bank denken wir –
ebenso wie unsere Firmenkunden – langfristig und
im Sinne kommender Generationen. Und daraus
entsteht etwas Wunderbares:

gemeinsamer Erfolg.



Handwerk in Familientradition

Jester GmbH & Co. KG,
Speyer

Manfred und Torsten Jester

Das Unternehmen Jester Holzbau hat im Geschäftsjahr 2024 sein 75-jähriges Jubiläum gefeiert. Früher auf reine Holzbauarbeiten spezialisiert, hat sich der Betrieb über die Jahrzehnte als Experte für Dachsanierungen, aufwendige Gerüstbauprojekte und Denkmalsanierungen etabliert. Die Firma, einst vom Großvater gegründet, leitet heute Torsten Jester – und setzt noch immer auf einen Austausch zwischen den Generationen.

Der Tag des Geschäftsführers beginnt früh. Um Viertel vor sechs sitzt er bereits im Büro seiner Firma, genießt die Ruhe und bereitet sich gedanklich auf die Baustellen des Tages vor. „Wie mein Vater früher auch“, sagt Torsten Jester und lacht. „Als junger Mann hätte ich mir das nie vorstellen können und habe mich immer gefragt, warum mein Vater schon so früh im Büro sitzt. Heute weiß ich, warum.“ Doch trotz der langen Arbeitszeiten und auch nach Jahrzehnten im Beruf ist der 52-Jährige noch immer von seinem Handwerk fasziniert – und folgt damit einer langen Familientradition. Bis in das Jahr 1949 reicht die Geschichte der Zimmerei zurück. Damals gründete sein Großvater, Zimmerermeister Willi Jester, in der Speyerer Mörschgasse den Betrieb. In dessen Fußstapfen trat 1971 Sohn Manfred Jester, bis Enkel Torsten Jester schließlich 2005 die Geschäfte am heutigen Standort „Im Sterngarten“ übernommen hat. Doch ein wirklicher Einschnitt sei die Übergabe nie gewesen. „Der ganze Übernahmeprozess war bei uns fließend“, erklärt Torsten Jester, „denn mein Vater war auch noch eine Zeit lang Mitgeschäftsführer.“

Vater und Sohn arbeiten Hand in Hand

Und auch heute noch greift der Geschäftsführer gerne auf die Ratschläge seines 83-jährigen Vaters zurück, der im Betrieb weiterhin präsent ist und nach dem Rechten schaut. „Er ist noch immer als Ansprechpartner und Ratgeber da – und ich schätze das sehr“, sagt Torsten Jester. „Denn ich weiß, dass wir zu 100 Prozent die gleichen Interessen haben, und kann ihn auch einfach mal fragen: Wie würdest



du das machen? Wie ist hier deine Erfahrung? Daher würde ich auch jedem Unternehmen in einer ähnlichen Situation empfehlen, die Übergabe als einen Prozess ohne Deadline zu verstehen.“

Für seine Ausbildung hat Jester den Betrieb und Speyer jedoch für kurze Zeit verlassen und zweieinhalb Jahre in einer Zimmerei in Garmisch-Partenkirchen gearbeitet, bevor es für ihn weiterging mit dem Studium zum Bauingenieur an der FH Karlsruhe und der Meisterschule in Heilbronn. „Als klar war, dass ich diese Karriere auch einschlagen möchte, war es für meinen Vater und mich ganz wichtig, dass ich mal noch etwas anderes kennenlernen“, erinnert sich der Geschäftsführer gerne an diese Zeit zurück.

Breit aufgestelltes Portfolio

Heute hat das Unternehmen elf Mitarbeitende sowie zwei Auszubildende und gliedert sich in zwei Hauptgeschäftsbereiche: die Zimmerei Jester Holzbau sowie den Jester Gerüstbau, der sich auf großflächige Gerüstbauprojekte spezialisiert hat. Dafür stehen 20.000 Quadratmeter Fassadengerüst und 10.000 Kubikmeter Raumgerüst zur Verfügung, die individuell einsetzbar sind und auch schon bei Restaurierungsarbeiten im Mittelschiff des Speyerer Doms zum Einsatz kamen.

„Ich würde jedem Unternehmen in einer ähnlichen Situation empfehlen, die Übergabe als einen Prozess ohne Deadline zu verstehen.“ ■■■

Im Zuge der Übernahme vor knapp 20 Jahren hat der Zimmermeister und Diplom-Ingenieur immer wieder auch eigene unternehmerische Akzente gesetzt und zusätzlich zu den bewährten Standbeinen die Tochterfirma Jester Krandienst gegründet, die Kräne und Hebebühnen für Schwerlasttransporte zur Verfügung stellt. Hierfür hat er mit Unterstützung der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG unter anderem einen Autokran angeschafft. Doch vor allem hat er nach und nach auch den Arbeitsbereich der Zimmerei ausgebaut. „Früher haben wir nur einzelne Holzbauarbeiten gemacht, mittlerweile bieten wir Dachkomplettleistungen an – vom Gebälk bis zur Dämmung und der Dachabdichtung nach außen. Alles aus einer Hand, was von unseren Kunden auch immer mehr angefragt wird.“

Dabei macht die Restaurierung und Sanierung von Bestandsobjekten mit fast 90 Prozent der Aufträge den größten Anteil aus. Vor allem energetische Sanierungen waren auch im Geschäftsjahr 2024 noch immer hoch im Kurs und ein klarer Trend. Besonders im Bereich Denkmalschutz wird die Firma hier häufig als Experte angefragt. Eine Aufgabe, die Torsten Jester besonders viel Freude bereitet: „Das ist ein sehr spannendes Thema, denn wir müssen uns von Fall zu Fall überlegen, wie wir die energetische Sanierung so einbringen können, dass der Charakter des Objektes erhal-



ten bleibt.“ So auch bei der Generalsanierung einer alten Jugendstilvilla in der Speyerer St.-Markus-Straße. Hier haben Torsten Jester und sein Team die Dachsanierung übernommen. Mit großem Erfolg: Im Geschäftsjahr 2024 wurden sie für ihre Leistungen mit dem dritten Platz beim Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege ausgezeichnet.

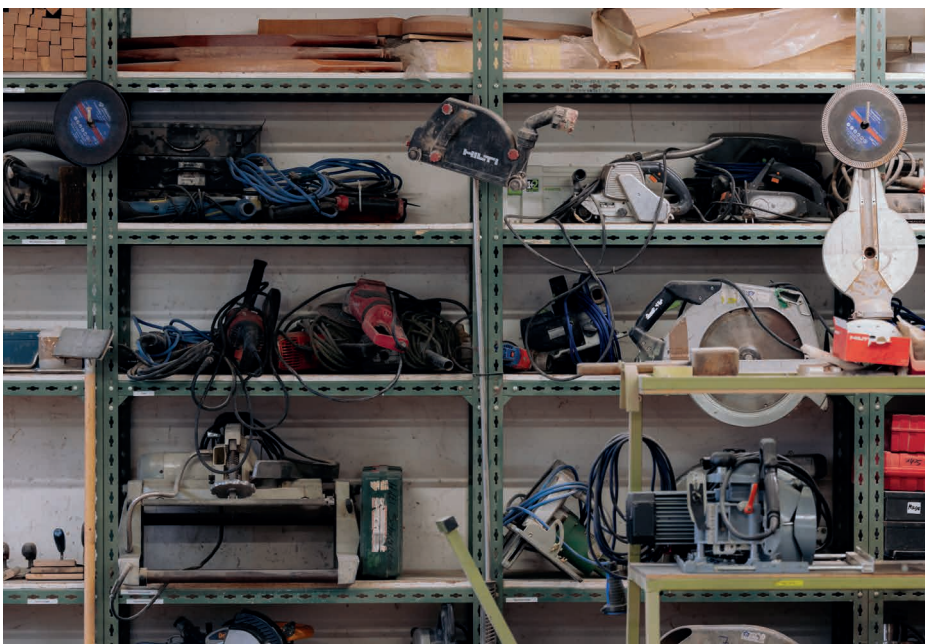
Holz vom regionalen Großhandel

Nicht nur aus diesem Grund blickt der Unternehmer gerne auf das Geschäftsjahr 2024 zurück. „Es war nach den angespannten Jahren mit hohen Rohstoffpreisen während der Coronazeit ein entspanntes Jahr für uns.“ Pro Geschäftsjahr verarbeitet der Betrieb zwischen 80 und 150 Kubikmeter chemiefreies Holz – je nach Auftragslage. „Das schwankt, denn bei Sanierungsarbeiten ist der Holzaufwand natürlich geringer als zum Beispiel bei einem neuen Dachstuhl“, erklärt der Geschäftsführer. Doch fast immer kommen Fichten- und Tannenhölzer zum Einsatz, die der Betrieb über regionale Baustoffhändler bezieht. „Das macht die Lieferwege kürzer und wir können auch schneller bei Nachfragen reagieren. Denn durch die Industrialisierung ist



Bauholz heute Lagerware“, sagt Torsten Jester. „Früher musste es bei jeder Bestellung erst eingeschnitten werden. Heute sind das fertige Lagerlängen, die man wie im Baumarkt nur noch aus dem Regal zieht.“ Im Betrieb selbst werden daher nur noch geringe Mengen eingelagert.

Doch trotz dieser vielen Veränderungen bleiben in 75 Jahren Unternehmensgeschichte auch wichtige Konstanten, weiß Torsten Jester. „Das Interessante am Beruf des Zimmermanns ist, dass es ihn schon seit Jahrhunderten gibt. Er hat sich mit der Zeit zwar modernisiert, aber wenn man es genau nimmt, ist alles immer noch auf die alte Arbeitsweise zurückzuführen.“ Ob er diese auch einmal an die nächste Generation weitergeben wird? „Mein Sohn macht gerade sein Abitur. Ob er mal hier einsteigen möchte oder nicht – das überlasse ich ihm.“ ■ ■





Mit Herz und Leidenschaft – seit zwei Generationen „mobil“

Autohaus Raber GmbH & Co. KG,
Neustadt a. d. Weinstraße

Alexander und Nancy Raber

Auf knapp 10.000 Quadratmetern bieten Alexander Raber und sein Team im Neustadter Gewerbegebiet Nachtweide Neu- und Gebrauchtwagen sowie Reparaturen und Serviceleistungen an. Das Familienunternehmen, 1971 von Heinrich Raber gegründet, führt dessen Sohn mit Fokus auf langjährige Kundenbindungen, persönliche Beratungen und Innovationen weiter.

Alexander Raber verbindet mit seinem Autohaus mehr als nur ein Unternehmen. Da seine Eltern stark in den Betrieb eingebunden waren, gestaltete sich das Autohaus in seiner Kindheit als Spielplatz für ihn und seine Schwester. Früh stand für ihn somit fest, nach Ende der Schulzeit wie sein Vater eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker zu absolvieren. Nach der Meisterprüfung trat er 2006 ins Familienunternehmen ein, 2013 folgte er schließlich mit 30 Jahren seinem Vater Heinrich Raber in die Geschäftsführung. „Ich bin diesen Weg mit Überzeugung und Spaß am Beruf gegangen“, erzählt der Unternehmer. „Und meine Eltern haben mir stets den Rücken bei meinen Entscheidungen gestärkt.“

Seine Frau Nancy Raber ist Teil der Unternehmensleitung und hat genauso viel Handlungsspielraum; so war es auch schon bei Firmengründer Heinrich Raber und seiner Frau Ursula Raber. Nancy Raber kam 2009 in den Familienbetrieb, nachdem sie nach einer Hotelausbildung noch eine Ausbildung zur Automobilkauffrau und Betriebswirtin absolviert hatte. „Ich habe durch meinen Mann die Liebe zum Automobil entdeckt“, bestätigt sie. Und auch Seniorchef Heinrich Raber ist immer noch täglich im Autohaus anzutreffen, um mitzuhelfen. „Es ist sein Lebenswerk“, sagt Sohn Alexander Raber.

Von der Innenstadt ins Gewerbegebiet

Die Firmengeschichte begann jedoch in der Neustadter Innenstadt. Hier gründete Heinrich Raber 1971 auf Anraten seines Bruders Franz Raber, der damals schon in Speyer ein Auto-



haus führte und bei dem Heinrich Raber zeitweise arbeitete, eine Handelsvertretung für die Automarke Chrysler-Simca. Die Eröffnung des kleinen Ladengeschäftes mit Werkstatt war auch mit Schwierigkeiten verbunden. Es fehlte das Kapital, um in Neuerungen zu investieren. Die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG unterstützte den Unternehmer. „Die Volksbank schenkte meinem Vater von Anfang an das Vertrauen und trug maßgeblich zur Firmenentwicklung bei“, so Alexander Raber.

1976 folgte der Umzug in neue Geschäftsräume im Gewerbegebiet Nachtweide, wo weitere Automarken in das Portfolio des Unternehmens aufgenommen wurden – 1979 Mitsubishi, 1983 Fiat mit Fiat Professional, 2006 Mazda und 2024 die chinesische Auto-

„Es ist die größte Herausforderung heutzutage, das Bestehende zu erhalten und erfolgreich weiterzuführen.“ ■ ■ ■

marke GWM. Nach und nach wurden die Betriebsgebäude erweitert und den Erfordernissen angepasst.

Digitalisierung als Verkaufspraxis

Mit dem Eintritt ins Unternehmen hat Alexander Raber eigene Projekte vorangetrieben und umgesetzt, allen voran die Digitalisierung. „Das lag klar im Vordergrund. Wir haben von der Arbeitszeiterfassung über die Terminplanung bis zu unseren Werkstattabläufen alles digitalisiert“, sagt der Geschäftsführer. Ebenso wurde eine eigene Karosseriewerkstatt mit einem zusätzlichen Arbeitsplatz für Wohnmobile errichtet. Ein Servicebereich, den das Ehepaar in den „Coronajahren“ ausbaute. „Hier sahen wir Potenzial“, erzählt Nancy Raber, denn Wohnmobile hatten in dieser Zeit starken Zuwachs. Bis heute wird der Wohnmobilservice,



der Reparaturen und sonstige Serviceleistungen umfasst, stark nachgefragt. „Wir kamen auch durch die Fokussierung auf unseren Onlineverkauf gut durch die Coronazeit“, ergänzt Alexander Raber. Und dieser überwiegt bis heute. Die Kunden sind meist online vorinformiert, konfigurieren sich ihr Wunschfahrzeug selbst und stellen spezifischere Fragen.

Im Geschäftsjahr 2024 haben Alexander und Nancy Raber gemeinsam mit ihrem Team, das derzeit aus 36 Mitarbeitenden inklusive vier Auszubildenden besteht, rund 800 Neu- und



Gebrauchtwagen vermarktet. „Ein zufriedenstellendes Jahr“, wie der Geschäftsführer betont – trotz herausfordernder Zeiten für die gesamte Automobilbranche. Besonders im Bereich Elektromobilität gibt es noch viele Ungewissheiten, was sich auch im Kaufverhalten zeigt, wie Alexander Raber erklärt. „Knapp 90 Prozent der verkauften rein elektrischen Fahrzeuge bei uns im Haus werden geleast, da die Kunden die Technologie erst mal testen möchten.“ Der Inhaber ist vom Potenzial der Elektromobilität überzeugt. Seit 2024 ist das Autohaus Raber Pilothändler für die chinesische Automarke Great Wall Motor (GWM). „Chinesische Automobilhersteller kommen immer stärker auf den europäischen und deutschen Markt. GWM bietet rein elektrische Fahrzeuge sowie zwei Plug-in-Hybrid Modelle an, die sich vor allem in der elektrischen Reichweite abheben. Die meisten Plug-in-Hybride fahren zwischen 60 und 80 Kilometern rein elektrisch, unsere chinesischen Modelle von GWM erreichen stolze 160 Kilometer“, sagt Alexander Raber.

Ausbildungsbetrieb aus Überzeugung

Im Unternehmen wird stets auch die Weiterbildung der Mitarbeitenden im Bereich Technik, Verkauf und Administration forciert. Und auch die Nachwuchsförderung ist ein wichtiges Anliegen. Schon seit der Unternehmensgründung vor 54 Jahren ist der Betrieb aus voller Überzeugung ein Ausbildungsbetrieb, der die Jugend fördert. Jedes Jahr bildet das Autohaus neue Auszubildende aus – sowohl in der Werkstatt als auch im kaufmännischen Bereich. Diese Fachkräfte bleiben dem Betrieb häufig erhalten und so gibt es Mitarbeitende, die schon rund 30 Jahre im Unternehmen arbeiten. „Das macht uns sehr stolz und prägt uns auch als Unternehmen“, so Alexander Raber.



Mit Blick auf die Zukunft und den schnelllebigen Automobilmarkt wünscht sich der Unternehmer vor allem eines: Kontinuität. „Ich glaube, es ist die größte Herausforderung heutzutage, das Bestehende zu erhalten und erfolgreich weiterzuführen.“ ■ ■





v. l. n. r.: Dorothee, Rosemarie und Karoline Gaul

Zwei Schwestern, eine Vision

Weingut Karl-Heinz Gaul eG&R,
Grünstadt-Sausenheim

Karoline und Dorothee Gaul

Die Schwestern Karoline und Dorothee Gaul führen seit mehr als 13 Jahren das Weingut Karl-Heinz Gaul im Norden der Pfalz. Auch heute noch eine Seltenheit, wo nur ein geringer Anteil der Pfälzer Weingüter in weiblicher Hand ist. Den Grundstein für die prämierten Weine legte ihr Vater, Winzermeister Karl-Heinz Gaul, 1993 zusammen mit seiner Frau Rosemarie am Ortsrand von Sausenheim. Damals bewirtschaftete die Familie 8 Hektar, heute kümmern sich die beiden Herzblut-Winzerinnen um mehr als 22 Hektar Anbaufläche. Um Spitzenweine hervorzubringen, setzen sie auf ein Miteinander auf Augenhöhe, Kompetenzverteilung und familiären Zusammenhalt.

Angefangen hat alles 2003 mit einem eigenen kleinen Weinberg, 40 Ar groß. Ein Geschenk der Eltern an die Töchter Dorothee und Karoline, damals 17 und 19 Jahre alt. Zwischen ihren Ausbildungen zur Winzerin, die beide Frauen in externen Betrieben in der Pfalz absolviert haben, und dem anschließenden Studium Weinbau und Oenologie an der Hochschule Geisenheim kümmern sie sich an den Wochenenden um „ihren Wein“. 2007 erscheint schließlich der erste von den Schwestern selbst produzierte und vermarktete Jahrgang. Ein Riesling. „Natürlich ein Riesling“, sagt Dorothee Gaul und lacht. Auch heute noch ist diese Traube mit einem Drittel der Rebfläche neben dem Burgunder – Weiß-, Grau- und Spätburgunder – mit ebenfalls einem Drittel die wichtigste Rebsorte im Weingut. Aber auch Sorten wie St. Laurent oder Blaufränkisch haben ihren Platz unter den Gaul-Weinen und werden immer wieder ausgezeichnet; 2020 zum Beispiel holte der 2018 Honigsack St. Laurent den 1. Platz beim „Deutschen Rotweinpreis“ von VINUM in der Kategorie „Deutsche Klassiker“ und ihr Blaufränkisch kam 2024 beim Berliner „LagenCup Rot“ unter die Top Ten.

„Wir haben die Ärmel hochgekrempelt und es ging los.“

Der Weg für die beiden Geschäftsführerinnen schien also schon früh vorgezeichnet. Doch beide hielten sich, was eine mögliche Nachfolge angeht, lange Zeit bedeckt. „Ich habe das nie wirklich ausgesprochen“, sagt Dorothee Gaul, „obwohl das Interesse und der Spaß am Weinbau schon immer da waren.



Ich glaube, ich hatte lange Zeit auch Respekt vor der Arbeit, denn es ist schon ein Beruf mit vielen verschiedenen Anforderungen, denen man gerecht werden muss.“ Karoline Gaul ergänzt: „Ich habe mich in der Sache noch bedeckter gehalten als meine Schwester und das gegenüber meinen Eltern auch nicht erwähnt, obwohl wir schon immer voll eingebunden waren. Ich vor allem mit unserer Mutter im Verkauf und Dorothee mit unserem Vater bei der Arbeit in den Weinbergen und im Keller.“ Als ihr Vater Karl-Heinz Gaul jedoch 2008 schwer erkrankt und 2011 verstirbt, zögern die Schwestern keine Sekunde und steigen voll in das Weingut ein. „Wir waren von heute auf morgen Betriebsleiterinnen. Das ist natürlich etwas anderes als eine lang geplante Nachfolge. Und wir hätten uns auch

einen langsameren Start gewünscht“, sagt Dorothee Gaul, die zu dem Zeitpunkt 22 Jahre alt ist. „Wir hatten nie wirklich die Zeit, viel über unsere Situation nachzudenken“, erinnert sich Karoline Gaul zurück, die mit 24 Jahren zur Geschäftsführerin wird. „Wir haben die Ärmel hochgekrempelt und es ging los.“

Nebenher beenden sie ihr Studium und schaffen in kurzer Zeit, wofür andere Jahrzehnte brauchen. Dafür besinnen sie sich auf ihre Kompetenzen und Vorlieben, die sich schon in ihrer Kindheit herauskristallisiert haben.

„Wir waren von heute auf morgen Betriebsleiterinnen. Das ist natürlich etwas anderes als eine lang geplante Nachfolge.“ ■■■

Dorothee Gaul übernimmt vorwiegend die Arbeit draußen im Weinberg und den Wein Ausbau im Keller, Karoline Gaul kümmert sich um die Vermarktung, Buchhaltung und den Verkauf. „Das sind unsere Stärken“, betont Karoline Gaul. „Und weil jede von uns das macht, was ihr gut liegt, ergänzt sich das auch so gut.“



Auszeichnung für hochmoderne Vinothek

Sie übernehmen den laufenden Betrieb, bauen sukzessive ihre Rotweinflächen aus und möchten schließlich auch nach außen sichtbar machen, dass eine neue Generation am Werk ist. Hierfür planen sie ab 2013 eine neue Vinothek direkt gegenüber der elterlichen Betriebsstätte von 1993, die vor allem

als Verkostungsraum dienen soll. Unterstützt werden sie dabei von der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG. 2015 ist der markante dreistöckige Kubus mit braunorangefarbener Fassade aus Cortenstahl fertiggestellt; großzügige Glasfronten ermöglichen einen sagenhaften Blick auf die umliegenden Wein-



berge. Der moderne und helle Probierraum im Erdgeschoss bietet fortan Platz für Besucherinnen und Besucher. Besonderes Highlight: Ein eingebautes Glasfenster im Boden bietet den Gästen einen spektakulären Blick auf die Barriquefässer im Keller. Im Obergeschoss befindet sich die Wohnung von Mutter Rosemarie Gaul. Sie ist nach wie vor in die tägliche Arbeit im Familienbetrieb eingebunden und eine wichtige Unterstützung. Und die neue Vision der Schwestern geht auf: 2021 wurde die Vinothek vom Deutschen Weininstitut unter die Top 30 der besten Vinotheken Deutschlands gewählt.

Neues Kelterhaus in Betrieb

Im Geschäftsjahr 2024 haben die Winzerinnen mithilfe der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG weiter investiert und im alten Betriebsgebäude den Anbau eines 240 Quadratmeter großen Kelterhauses fertiggestellt. „Von 1993 bis 2024 hatte sich die Betriebsfläche für die Produktion nicht verändert, obwohl wir bei der Fläche der Reben gewachsen sind“, erklärt Karoline Gaul. „Da ist das neue Gebäude eine große Arbeitserleichterung für uns.“ Zudem wurde 2023/24 das komplette Dach im alten Weingut erneuert.

Zusammen mit zwei festen Mitarbeitern, einer Auszubildenden und 12 Erntehelferinnen und -helfern haben die Schwestern 2024 rund 130.000 Flaschen Wein produziert. Dabei findet die Lese in immer kürzeren Zeitfenstern statt. „Durch die wärmeren klimatischen Bedingungen sind wir heute in dreieinhalb,



maximal vier Wochen fertig, obwohl wir mehr als das Doppelte an Fläche haben als früher, wo wir uns für acht Hektar sechs Wochen Zeit lassen konnten“, erklärt Karoline Gaul.

Mit Blick auf die Zukunft beschäftigt die Schwestern der seit einigen Jahren leicht rückläufige Weinkonsum in der Gesellschaft. „Das betrifft unsere ganze Branche“, sagt Karoline Gaul. „Wir haben auch schon einen alkoholfreien Traubensecco im Sortiment, dieses Thema wird uns sicher noch weiter begleiten.“ Ansonsten setzen sie weiter auf das, was eines ihrer Erfolgsrezepte zu sein

scheint: eine gute Kommunikation. „Ich finde es nicht dramatisch, auch mal Differenzen zu haben, es ist einfach nur wichtig, dass man sie gut klären kann“, sagt Dorothee Gaul. Und ihre Schwester ergänzt: „Außerdem muss man die gleiche Vorstellung vom Weinbau haben – und die haben wir.“





Klassische Backkunst neu interpretiert

Bäckerei & Konditorei Stephan Bauer,
Neulußheim

Stephan Bauer und Stephanie Elischer

Seit mehr als 100 Jahren befindet sich die Bäckerei und Konditorei Bauer in Neu-
lußheim. Fünf Bäckermeister brachte die Familie hervor und alle haben seit jeher
auf ehrliches Handwerk ohne Zusatzstoffe gesetzt. Stephan Bauer hat 2022 den
elterlichen Betrieb gemeinsam mit seiner Partnerin Stephanie Elischer übernommen.
Mit einem Fokus auf regionalen Zutaten, moderner Mitarbeiterführung und digitalem
Kundenkontakt ist das Unternehmerpaar auf wachsendem Erfolgskurs.

In transparenten Behältern und auf den ersten Blick unscheinbar lagert der Schatz der Neu-
lußheimer Backstube: der Sauerteig. Ohne ihn geht hier so gut wie gar nichts und er ist ein
treuer Begleiter. „Der ist jetzt ungefähr fünf-
zehn, sechzehn Jahre alt“, sagt Stephan Bauer
und lacht. „Wir setzen immer mehr davon an,
als wir tatsächlich brauchen, und den Rest
nehmen wir wieder als sogenanntes Anstell-
gut, also Vorteig für den frischen Sauerteig.“
Und dank diesem entstehen in den modernen
Produktionsräumen der Bäckerei täglich bis zu
600 Brote, die komplett ohne Konservierungs-
oder Zusatzstoffe auskommen. Durch die lan-
ge Teigführung über Nacht sind sie zudem be-
sonders aromatisch und lange haltbar. „So wie
eben früher auch gebacken wurde und wie es
heute noch sein sollte“, betont der 36-Jährige,
der seit 2022 gemeinsam mit seiner Partnerin
Stephanie Elischer für die zentral in NeuLuß-
heim gelegene Bäckerei und Konditorei mit
knapp 40 Mitarbeitenden verantwortlich ist.

Tiefe Verbundenheit zu regionalen Partnern

Neben dem Verkauf im Laden hat die Bäckerei seit Jahrzehnten enge Kooperationen mit
regionalen Partnern. Ein Viertel der täglich
hergestellten Produkte – vom Brot über süße
Teilchen bis zum Kuchen – werden unter an-
derem an Cafés, Restaurants, Hofläden oder
auch Kindergärten und Altenheime ausgelie-
fert. Und auch auf Wochenmärkten in Viern-
heim, Ketsch, Mutterstadt und Neustadt an der
Weinstraße werden die Produkte angeboten.

Vor der Unternehmensübergabe haben die
Eltern von Stephan Bauer das Familienunter-
nehmen mit großer Leidenschaft geführt.



Und auch knapp zwei Jahre nach der Betriebs-
übergabe sind Bäckermeister Dietmar Bauer
und seine Frau Jutta Bauer noch immer häufig
im Laden anzutreffen und wichtige Vorbilder
für das junge Unternehmerpaar. „Es gibt ganz
viel, was wir uns auch heute noch von seinen
Eltern abschauen. Wenn ich zum Beispiel an
seine Mutter denke und wie sie den ganzen
Verkauf noch immer regelt. Wenn sie in den
Laden kommt, gehen die Leute direkt auf sie
zu und freuen sich, sie zu sehen. Diese Her-
lichkeit – das ist einfach so viel Wert für einen
Familienbetrieb wie unseren“, sagt Stephanie
Elischer, die 2017 ins Unternehmen eingetre-
ten ist. Stephan Bauer ergänzt: „Grundsätzlich
hat mir mein Vater das Handwerk beigebracht
und das ist das Größte, was er mir mitgeben
konnte. Darüber hinaus würde ich sagen, habe
ich auch seine Denkweise, seine Weitsicht

übernommen: Modern zu denken und ohne Scheuklappen durchs Leben zu gehen.“ Und nach dieser Devise führt das junge Paar seit knapp zwei Jahren die 119-jährige Geschichte der Bäckerei fort. Es legt noch immer Wert auf die alten Rezepte und die traditionelle Backkunst, die schon bei Urgroßvater Christian Bauer 1906 am selben Standort zum Einsatz kamen. Und auch bei den Zutaten machen sie keine Abstriche: Mehl, Obst, Honig, Eier, Wurstwaren für belegte Brötchen – alles bezieht die Bäckerei seit jeher von Betrieben aus der Region. Doch beim Verkauf und der Präsentation gehen die beiden ihren eigenen, zeitgenössischen Weg.

„Mein Vater hat mir das Handwerk beigebracht und das ist das Größte, was er mir mitgeben konnte.“ ■■■

„Die meisten Torten verkaufen wir über Instagram“

Zusätzlich zum direkten Kontakt und Verkauf im Ladengeschäft tauscht sich Stephanie Elischer mit ihrer Kundschaft auf Instagram aus. Dort informiert die ehemalige Einzelhandelskauffrau eine wachsende Anzahl von aktuell fast 6.000 Followern regelmäßig über neue



der Hochzeits- und Festtagstorten. Und die Nachfrage ist riesig. „Mittlerweile verkaufen wir die meisten Torten direkt über Instagram“, erklärt die 34-Jährige. „Aktuell liegen wir bei ungefähr 150 Hochzeitstorten pro Jahr.“ Zum Vergleich: Vor der Nutzung des Social-Media-Kanals verkaufte die Bäckerei etwa sieben bis acht Hochzeitstorten pro Jahr, wie Stephan Bauer erklärt. „Und die Anfragen kamen meist von Bekannten der Familie. Die Entwicklung war wirklich rasant.“

Und auch die Anlässe für die Bestellungen werden immer vielfältiger. Neben den klassischen Geburtstags- und Hochzeitstorten kreieren Stephanie Elischer und ihr Team, das aktuell aus drei Konditorinnen und einer Auszubildenden besteht, mittlerweile auch Verlobungs-, Tauf- oder sogenannte „Gender-Reveal-Torten“. Bei diesen erfahren Familie und Bekannte – und manchmal auch die Eltern – erst durch die Farbe der Torte, die meist klassisch in rosa oder blau gestaltet ist, das Geschlecht des Kindes.

Produktionsfläche 2024 vergrößert

Um den gestiegenen Anfragen gerecht zu werden, haben Stephan Bauer und Stephanie Elischer im Geschäftsjahr 2024 die Produktionsfläche der Konditorei verdoppelt. Außerdem haben sie in eine neue Brötchenanlage investiert, die die Arbeitsabläufe optimiert und die Mitarbeitenden körperlich schont. Und dass diese sich wohlfühlen, ist dem Paar ein wichtiges Anliegen. Dafür hat der Bäcker auch die Arbeitszeiten angepasst und die Nachtproduktion eingestellt. Morgens geht das Licht in der Backstube jetzt erst um 4 Uhr an. „Das sind humanere Arbeitszeiten, die auch bei der jüngeren Generation gut ankommen“, freut sich der Bäckermeister. Zudem wurde im Zuge der Übernahme mithilfe der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG eine Betriebsrente für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingeführt.



Produkte, gewährt einen Blick hinter die Kulissen der Backstube oder nimmt ihre Anhänger direkt mit aufs Feld von „Kraichgaukorn“, wo seit mehr als 20 Jahren das Getreide für das Mehl der Bäckerei wächst – völlig ohne chemischen Pflanzenschutz oder Gentechnik. Die Social-Media-Plattform ist auch der Hauptkanal für die Präsentation und den Verkauf

Und auch für 2025 hat sich das Paar viel vorgenommen: Es ist bereits mitten in der Planung für eine neue Filiale in Kirrlach. Dort hat die Bäckerei seit 2001 an wechselnden Standorten zunächst einen Verkaufspavillon und zuletzt einen kleinen Marktstand in der Bruchsaler Straße betrieben. Dort soll nun bis Mitte des Jahres ein neuer Verkaufsladen in Modulbauweise errichtet werden. Unterstützt werden sie dabei auch durch die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG.

Im Rückblick auf die ersten zwei Jahre als Unternehmer und Unternehmerin würde das Paar wieder alles genau so machen. Sie haben aber auch einen Tipp für alle in einer ähnlichen Situation: „Früh genug mit der Übergabeplanung beginnen“, betont Stephan Bauer. „Wir haben knapp drei Jahre vorher angefangen; je nach Betriebsstruktur würde ich aber mindestens fünf Jahre im Voraus damit beginnen. Das erspart einem viel Stress, vor allem mit Blick auf die Bürokratie.“ ■ ■ ■





Drei Generationen, ein Planungstisch

Kempf Wohnbau GmbH,
Lambsheim

Volker, Jürgen und Mathias Kempf

Ob exklusive Einfamilienhäuser, altersgerechte Seniorenresidenzen oder moderne Bankfilialen – Kempf Wohnbau setzt seit mehr als 70 Jahren vielfältige Bauprojekte um. Hier gibt es alles aus einer Hand: von der Planung über die Bauleitung bis zur Finanzierung. Den Grundstein für das Planungsbüro legte 1952 der Bauingenieur und Architekt Willi Kempf. Heute führen seine Söhne Volker und Jürgen Kempf sowie sein Enkel Mathias Kempf gemeinschaftlich und mit großer regionaler Verbundenheit die Firma weiter.

Manchmal braucht es kein großes Büro, um eine Firma zu gründen. Eine Garage reicht auch, was ein Blick in die Geschichte vieler bedeutsamer Firmengründungen bestätigt. So war es auch 1952 in Lambsheim. Hier gründete Willi Kempf, damals 22 Jahre alt, nach seinem Studium als Bauingenieur und Architekt in Mainz ein Planungsbüro für Hochbau. Dafür baute er die Garage seines Elternhauses um, hängte ein Schild vor die Tür mit dem Hinweis „Ich baue alles“ und legte los. Die Gründung des Büros ist auf einem Lageplan von 1952 festgehalten, noch immer ein wichtiges Zeitdokument für seine beiden Söhne und seinen Enkel, schließlich bietet es sowohl einen Blick in die Vergangenheit als auch in die Gegenwart der Familiengeschichte. Denn noch immer befindet sich ihr Büro am selben Standort in der Friedhofstraße; die Garage und das Haus wurden jedoch über die Jahrzehnte immer wieder umgebaut und an das wachsende Unternehmen mit heute acht Angestellten angepasst.

Bauen in der Nachkriegszeit: „Von der Scheune bis zu Großprojekten“

„In der Nachkriegszeit, als mein Großvater hier das Planungsbüro errichtet hat, wurde natürlich viel gebaut“, erzählt Enkel Mathias Kempf, der heute als Architekt und Prokurist im Unternehmen arbeitet. „Und er hat sowohl Gewerbe- als auch Wohnprojekte umgesetzt. Da war von der Scheune über Einfamilienhäuser bis zu Großprojekten alles dabei.“ Zu den ersten großen Projekten in Lambsheim zählen zum Beispiel der Bau der Karl-Wendel-Schule oder auch die Errichtung der Raiffeisen-



bank-Filiale. Insgesamt hat das Planungsbüro im Laufe der Jahrzehnte vier Bankfilialen für die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG geplant und gebaut, unter anderem auch in Maxdorf und Heßheim. „Die Nachfrage war damals riesig“, ergänzt sein Vater Volker Kempf, der seit 1973 im Unternehmen tätig ist; 2005 ist er in die Geschäftsführung eingetreten, seit 2016 ist er alleiniger Geschäftsführer. „Aber die Menschen haben damals auch noch viel selbst gebaut“, sagt Mathias Kempf, der 2005 nach seinem Studium in die Fußstapfen seines Großvaters und seines Vaters getreten ist. „Manchmal haben sie sich von meinem Großvater daher auch nur einen Bauplan machen lassen und nach diesem ihr Haus selbst errichtet. Das war in Familien durchaus üblich.“

„Gerade bei großen Projekten mit hohem finanziellem Aufwand ist es von unschätzbarem Wert, wenn man diese gemeinsam durchdiskutieren kann.“ ■■■

Altersgerechte Wohnungen liegen im Trend

Die Firmengeschichte von Kempf Wohnbau, die mehr als sieben Jahrzehnte zurückreicht, ist somit auch immer wieder an gesellschaftliche Umstände gekoppelt und reflektiert diese. Denn schon ab den 1960er-Jahren ändert sich das Bauverhalten langsam wieder. „Die Leute haben wieder mehr bauen lassen“, erzählt Volker Kempf. „Und sowohl Käufer als auch Bauherren wollten Festpreise und damit mehr Planungssicherheit haben. Das war dann



der Beginn für uns, schlüsselfertiges Bauen anzubieten, was ja bis heute einer unserer Schwerpunkte geblieben ist.“ Ab den 1990er-Jahren wagen sie sich außerdem mit der Errichtung des Maximilian-Stifts in Maxdorf in ein weiteres Gebiet vor: den Bau privater Pflegeheime. „Diese wurden bis dahin vor allem von karitativen und kommunalen Trägern gebaut“, sagt Jürgen Kempf, der nach seinem Studium in Mainz und Arbeitsjahren in Berlin 1998 ins Unternehmen eingestiegen ist. Es folgen weitere Pflegeheime wie das Lamundis-Stift in Lamsheim und das Seniorenstift zur Dannstadter Höh in Dannstadt-Schauernheim. Zudem plant und baut das Büro immer mehr sogenannte „Seniorenimmobilien“, also altersgerechte und teilweise barrierefreie Wohneinheiten für Menschen, denen das eigene Haus zu groß geworden ist, die sich

aber auch im höheren Alter noch eine komfortable und gehobene Wohnsituation wünschen. „Diese Kunden möchten nicht in eine Ein- oder Zweizimmerwohnung ziehen, wie es in diesem Bereich ja häufig üblich ist, sondern ihre Möbel größtenteils mitnehmen, zum Beispiel in eine schöne Vierzimmereigentumswohnung. Und diese Nachfrage haben wir erfolgreich bedient“, freut sich Volker Kempf. „Das war vor allem zwischen 2008 und 2012, zur Zeit der Wirtschaftskrise. Da ging auf dem freien Wohnungsmarkt ansonsten wenig, der Markt der Eigentumswohnungen war eigentlich tot.“

Fokus auf regionale Bauprojekte

Insgesamt hat das Planungsbüro drei Schwerpunkte: das schlüsselfertige Bauen, die Projektentwicklung und klassische Architekturleistungen wie die Erstellung von Bauplänen oder die Übernahme der Bauleitung. Beim schlüsselfertigen Bauen macht der Wohnungsbau etwa 60 Prozent, der Bau von Einfamilienhäusern 40 Prozent der Aufträge aus.

Im Bereich Projektentwicklung übernimmt Kempf Wohnbau zum Beispiel die Planung und Umsetzung kompletter Wohnquartiere wie zuletzt auf dem Gelände der ehemaligen Winzergenossenschaft in Erpolzheim. Dort sind seit 2021 sechs Mehrfamilienhäuser entstanden mit je fünf bis zwölf Wohnungen für unterschiedliche Altersgruppen. Im Geschäftsjahr 2024 erfolgte die Fertigstellung. Dabei wählen die Unternehmer ihre Projekte nach klaren Kriterien aus, wie Volker Kempf erklärt: „Es ist unsere Philosophie, nur im Umkreis von 20 bis 25 Kilometern zu bauen. Da kennen wir uns aus und können unsere Kunden dadurch umfassend beraten. Außerdem haben wir noch nie Grundstücke gekauft, wo wir nicht auch selbst hinziehen würden.“

Unternehmergenerationen im Dialog

Im täglichen Miteinander sind die Arbeitsbereiche zwischen den Generationen klar verteilt. Geschäftsführer und Hochbautechniker Volker Kempf ist für die Projektentwicklung und den Verkaufsprozess zuständig, den das Unternehmen ohne Makler abwickelt. „Das ist für uns ganz wichtig“, sagt der 70-Jährige, „denn wir möchten unsere Kunden persönlich kennen.“ Sein Bruder Jürgen Kempf ist für die Bauüberwachung zuständig. „Ich bin der Fachbauleiter und schalte mich ein, bis der Rohbau und die Hauptdetails des Baus geklärt sind“, erklärt der 68-jährige Architekt, der während seiner Zeit in Berlin unter anderem am Umbau und der Sanierung der „Deutschlandhalle“ mitgearbeitet hat. Sein Neffe Matthias Kempf steuert die komplette Planung der

Bauprojekte und erstellt die 3D-Entwürfe. Fertigkeiten, die der 44-Jährige auch während eines einjährigen Aufenthalts in Dresden perfektioniert hat, wo er in einem 25-köpfigen Projektteam am Wiederaufbau der Frauenkirche mitgewirkt hat.

Dennoch ist die tägliche Arbeit seit jeher von einem starken Austausch geprägt. „Wir drei besprechen und entscheiden alles immer gemeinsam“, sagt Mathias Kempf. „Und das war schon immer so, auch als mein Großvater noch mit am Tisch saß. Es ist bei uns zweitrangig, wer als Geschäftsführer eingetragen ist. Das ist nur auf dem Papier wichtig.“ Sein Vater ergänzt: „Wir wurden auch bei der Volksbank bei Gesprächen immer alle auf Augenhöhe behandelt, egal ob jung oder alt, das schätzen wir sehr. Und gerade bei großen Projekten mit hohem finanziellem Aufwand ist es von unschätzbarem Wert, wenn man diese gemeinsam durchdiskutieren kann. Da spielt dann die Erfahrung vom Ältesten und vom Nachfolgenden hinein und der Jüngste hat natürlich auch noch Ideen. Und irgendwann kommt man an den Punkt, an dem man sagt: Das kriegen wir hin.“ ■ ■ ■



Unternehmensnachfolge – früh genug auf die Expertise der Firmenkundenbank bauen

Was geschieht mit meinem Lebenswerk? Diese Frage stellt sich jeder Unternehmer irgendwann. Früh genug sollte sie auf den Tisch kommen, so die Empfehlung der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG – und am besten auf einen Tisch, an dem auch Platz für den betreuenden Firmenkundenberater ist. Denn hier kann unser Haus seine ganze Expertise einbringen, wie Philip Wagner und Peter Fischer, beide Leiter der Firmenkundenbank, sowie Stephan Nagel, Abteilungsleiter Private Banking Firmenkunden, im Interview verraten.



v. l. n. r.:
Philip Wagner,
Bereichsleiter Firmen-
kunden,
Peter Fischer,
Bereichsleiter Firmen-
kunden Rhein-Haardt,
Stephan Nagel,
Abteilungsleiter
Private Banking
Firmenkunden

Frage: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stellen Unternehmen derzeit vor große Herausforderungen. Macht sich das auch beim Thema Generationenübergang bemerkbar?

Peter Fischer: Das könnte man annehmen, ist für uns so aber nicht spürbar. Das mag damit zu tun haben, dass die Vereinigte VR Bank einen großen Teil ihrer Firmenkunden schon sehr lange betreut – einzelne schon über mehrere Generationen hinweg. Hier sind sehr stabile, vertrauensvolle Geschäftsbe-

ziehungen gewachsen, was bei einem so komplexen und je nachdem sehr emotionalen Thema wie der Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle spielt.

Philip Wagner: Um es bildlich zu stützen: Gerade bei kleineren Unternehmen oder im landwirtschaftlichen Bereich sitzt der Bankberater bei Entscheidungen wie etwa größeren Investitionen gemeinsam mit der Familie am Küchentisch. So etwas prägt. Trotz dieser Vertrauensbasis erleben wir es immer wieder, dass das Thema Unternehmensübergabe eher spät an uns herangetragen wird.

Wann wäre denn der richtige Zeitpunkt?

Wagner: Pauschal kann man das nicht sagen, sicherlich nicht mit 30, wenn man noch 35 Jahre arbeiten möchte, aber auch nicht erst kurz vor dem Wunschtermin. Unser Anspruch ist es in jedem Fall, unsere Firmenkunden über ihre jeweiligen Berater schon zu einem Zeitpunkt ansprechen zu lassen, an dem der „Tag X“ noch Jahre entfernt ist. Denn unabhängig davon, welcher Weg avisiert wird – die Übergabe an einen Nachfolger aus der eigenen Familie, an eine geeignete Person aus dem Unternehmen, einen externen Interessenten oder Investor: Es sind zahlreiche finanzielle Aspekte zu beachten und wir als Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG können mit unserer eigenen Expertise und im Verbund mit unseren Partnern den gesamten Prozess professionell unterstützen.

Welche Schritte beinhaltet ein solcher Prozess?

Fischer: Das fängt schon bei der Bewertung des Betriebs oder Unternehmens an. Hier agieren wir auf Augenhöhe mit dem Beraternetzwerk unserer Kunden wie etwa Steuerberatern und Rechtsanwälten. Denn anhand der Größenordnung lässt sich beispielsweise die Höhe von Ausgleichszahlungen an Geschwister bemessen, genauso wie Steuereffekte, die sich bei der Transaktion ergeben. Weitere Komponenten eines erfolgreichen Prozesses sind unter anderem das Einholen und Analysieren bestätigter Angebote und die Begleitung von Verhandlungen und Abschluss, wenn ein Kunde an einen externen Interessenten veräußern möchte.

fallbürgschaften. Dadurch ist das gesamte Leistungsportfolio immens groß, natürlich nicht nur für das Thema Unternehmensnachfolge. Gleichzeitig bauen wir aber auch unsere eigene Expertise weiter auf. Für das Thema gehobenes Fördermittelgeschäft und Transformationsbegleitung Nachhaltigkeit haben wir eine Spezialistenfunktion geschaffen, weil wir im Kontext der hohen Nachhaltigkeitsanforderungen an die Unternehmen hier besonderen Bedarf sehen. Da wollen wir als Hausbank ganz nah dran sein an unseren Kunden. ■■



Stephan Nagel: Und für die Vermögensanlage kommen wir vom Bereich Private Banking ins Spiel. Es ist eine Besonderheit der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG, dass wir dieses Thema im eigenen Haus anbieten und eine Expertise von inzwischen 20 Jahren vorweisen können. Diese interne Vernetzung ist in unseren Augen immens wichtig. Man muss sich das vor Augen führen: Ein Unternehmer, der sein Leben lang hart für sein Geld gearbeitet hat, möchte natürlich sicher gehen, dass dieses Geld bestmöglich angelegt wird. Uns kennt er über den gesamten Unternehmer-Lebenszyklus bis hin zur Übergabe. Da sind wir wieder beim Thema Vertrauen.

Sie haben die Stärke der Genossenschaftsbank als Partner für Firmenkunden angesprochen. Was heißt das genau?

Wagner: Das heißt, dass wir neben unserer eigenen Expertise als Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG auch Leistungen unserer Verbundpartner in der DZ Bank-Gruppe anbieten können und diese aktiv einbeziehen, darunter die VR-Nachfolgeberatung, die VR Equitypartner oder unseren Versicherungsverbundpartner R+V mit entsprechenden Aus-



Vom Solo-Selbstständigen über den Klein-Unternehmer bis zum gehobenen Mittelständler: Die Bandbreite der Firmenkunden bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG ist groß – entsprechend gut aufgestellt sind die Teams von Philip Wagner und Peter Fischer, beide Leiter Firmenkundenbank, mit insgesamt mehr als 90 hoch qualifizierten Mitarbeitenden. Darin enthalten sind auch rund zehn Mitarbeitende des für Firmenkunden zuständigen Abteilungsdirektors Private Banking, Stephan Nagel, die sich um die bestmögliche Anlage und Verwaltung des Unternehmensvermögens kümmern.

Im Private Banking erfolgt die Vermögensverwaltung in höchstem Maße individuell



Ob erarbeitet, ererbt oder – in seltenen glücklichen Fällen – gewonnen: Wer über Vermögen verfügt, hat in aller Regel den Anspruch, dieses sinnvoll anzulegen. Das ist in Zeiten volatiler Wirtschafts- und Zinsentwicklungen äußerst komplex, zumal auch die Nachhaltigkeitskriterien der EU einen immer größeren Einfluss auf Anlegerentscheidungen nehmen. Bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG ist die professionelle Vermögensverwaltung ein seit vielen Jahren etabliertes Thema, wie Private Banking-Bereichsleiter Thomas Spies und Abteilungsdirektor Stephan Nagel im Interview erläutern.



Thomas Spies
Bereichsleiter
Private Banking

Frage: Gibt es noch vermögende Kunden, die ihre Anlageentscheidungen selbst treffen?

Thomas Spies: Wir bieten diese Option an, ja. Der Kunde entscheidet, ob er unsere Expertise lediglich in Form einer Beratung wünscht, einen Teil seines Vermögens von uns verwalten lässt oder alles in unsere Hände gibt. Bei der zweiten und dritten Variante setzen wir neben unserem Wissen aus der ständigen Marktbeobachtung Absicherungstechniken und Tools ein, etwa für das Screening von Aktienwerten. Der Kunde behält im Rahmen von regelmäßigen Reportings den Überblick über seine Anlagen und kann seine Strategie selbstverständlich jederzeit mit uns optimieren.

Worin liegt der besondere Anspruch im Private Banking bei Firmenkunden einerseits und Privatkunden andererseits?

Stephan Nagel: Firmenkunden beschäftigen sich tagtäglich mit finanziellen Fragestellungen auch in komplexerem Sinn. Als Unternehmer ist man gefordert und es daher auch gewohnt, sehr dynamisch finanzielle Entscheidungen zu treffen, die mit jeder Menge Verantwortung verbunden sind.

Spies: Bei Privatkunden ist es vor allem dann anspruchsvoll, wenn sich Partner bei der Zielsetzung nicht einig sind, also beispielsweise der Ehemann Interesse an einer höheren Risikostrategie zeigt, die Frau aber auf größtmöglicher Sicherheit besteht – oder umgekehrt.

Stichwort Zielsetzung – wie finden Sie und Ihre Mitarbeitenden im Private Banking die jeweils optimale Strategie für Ihre Kunden?

Spies: Wir gehen sehr individuell auf den Kunden ein. Im Erstgespräch stelle ich viele Fragen. Ich möchte wissen: Was ist das für ein Mensch, der mir da gegenüber sitzt? Gehört das Vermögen ihm allein oder sind andere beteiligt, hat er es selbst verdient oder geerbt, wie hoch ist der Anteil an liquiden Mitteln und wie viel steckt in Immobilien? Da wir umfassend beraten, beleuchten wir auch den Aspekt Testament und Nachlassplanung. Wenn jemand keine Kinder hat, können wir dabei unter-



stützen, einen künstlichen Erben zu schaffen, also beispielsweise eine Stiftung einzurichten. Dabei – und bei vielen anderen Themen im Private Banking auch – arbeiten wir mit einem Netzwerk aus Steuer- und Rechtsexperten zusammen. Im Übrigen erfragen wir auch, welche persönlichen Interessen ein Private Banking-Kunde hat.



Nichts auf der Welt
ist so mächtig wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist.

Victor Hugo,
franz. Schriftsteller (1802 - 1885)



Spuren
hinterlassen.

Inwiefern spielen die privaten Interessen eine Rolle?

Nagel: Wir wollen mehr bieten als eine Dienstleistung. Indem wir unsere Private Banking-Kunden zu speziellen Anlässen wie etwa einem Konzert oder einer Sportveranstaltung zusammenbringen, tragen wir dazu bei, dass ein Netzwerk entsteht, das den Austausch und Vertrauen zu uns und auch untereinander fördert. Nah an unseren Kunden zu sein, hilft uns, ihre Wünsche, aber auch Herausforderungen noch besser zu verstehen.

Was zeichnet die Vereinigte VR Bank im Private Banking-Sektor aus?

Spies: Seien wir ehrlich. Das Leistungsversprechen ist im Grundsatz bei allen Anbietern das Gleiche. Die Frage ist aber doch: Was erlebt der Kunde? Bei uns Berater und Betreuer, die er kennt und mit denen er schnell ein direktes Gespräch bekommt. Eine Assistenz am anderen Ende der Telefonleitung und keine Robotererreichbarkeit und schnelle Rückmeldungen werden sehr positiv wahrgenommen.

Nagel: Wir sind vor Ort und können auf eine sehr hohe Konstante bei den Ansprechpartnern verweisen. Unsere Mitarbeitenden bleiben über eine lange Zeit an Bord – bei einer Kollegin sind es jetzt schon 35 Jahre. In einem Geschäft, bei dem Vertrauen einen so hohen Stellenwert hat, ist das mitentscheidend. Natürlich entwickeln wir für Standardthemen auch unsere digitalen Transaktionsmöglichkeiten weiter. Zum einen fordern die Kunden das ein. Zum anderen gewinnen wir durch effizientere und smartere Prozesse aber auch Zeit, die wir wiederum in unsere qualitativ hochwertige Beratung einbringen können. ■■



Das Private Banking umfasst bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG die Themen Vermögensoptimierung, Beratungen rund um die Immobilie, Absicherung von Lebensrisiken sowie Generationen- und Stiftungsmanagement. An vier Standorten in Speyer, Schwetzingen, Grünstadt und Neustadt (Weinstraße) betreuen insgesamt 20 Mitarbeitende unter dem verantwortlichen Bereichsleiter Thomas Spies vermögende Privatkunden. Unternehmen und Unternehmern steht Abteilungsdirektor Stephan Nagel mit seinem Team zur Seite. Durch regelmäßige Schulungen wird die Expertise der qualifizierten Berater kontinuierlich auf dem aktuellen Stand gehalten.

Gutes tun kann man auf vielerlei Weise.

Zur Gründung einer Stiftung sind keine Millionenbeträge nötig – allein die Idee und Ihr Wille zählen.

- Ihr Lebenswerk bewahren
- Vereinsunterstützung
- Wissenschaft und Forschung
- Erziehung und Bildung
- Tierschutz
- Heimat- und Landschaftspflege
- Kunst und Kultur
- Denkmalschutz
- Gesundheit und Rettung von Leben
u. v. m.



Volksbank Kur- und Rheinpfalz
STIFTUNG





Wertpapiere: Steigende Volumina spiegeln Kundenvertrauen wider

Regionalbanken können nur selten ein eigenes Fondsmanagement vorweisen. Die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG bietet diese Anlagemöglichkeit nicht nur an – sie ist hier auch sehr erfolgreich. Die vier eigengemanagten Fonds performten auch im zurückliegenden Geschäftsjahr 2024 wieder gut, teils sogar sehr gut. Und das Gesamtvolumen an Kundengeldern, das die Leiterin des Portfoliomanagements, Ute Jarzombek, und ihr Team verwalten, ist erneut stark angestiegen. Im Kurzinterview beleuchtet sie die wesentlichen Faktoren.



Ute Jarzombek
Leiterin
Portfoliomanagement

Frage: Welcher eigene Fonds der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG hat sich am besten entwickelt?

Ute Jarzombek: Die stärkste Nachfrage konnten wir bei unserem Rentenfonds, dem VR Premium Fonds – Securitas / Anleihen, verzeichnen. Innerhalb eines Jahres hat sich das Volumen nahezu verdoppelt. Zum Stichtag am 31.12.2024 lagen wir bei gut 83 Mio. Euro, und erfreulicherweise setzt sich dieser Trend fort. Performance-technisch am besten entwickelt hat sich der VR Premium Fonds – Progressio, der nur knapp unter 10 Prozent Wertzuwachs geblieben ist.

Woraus resultieren diese erfreulichen Entwicklungen bei den beiden Wertpapieren?

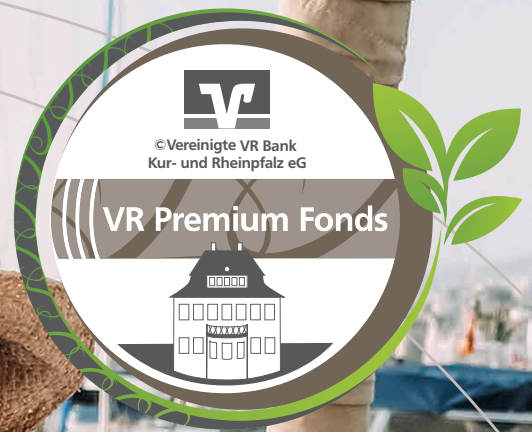
Jarzombek: Vorab – auch mit der Entwicklung unser beiden anderen selbst gemanagten Fonds, dem VR Premium Fonds – Ambitio und dem VR Premium Fonds – Securitas / Stiftungen, sind wir zufrieden. Das große Interesse an Rentenfonds begründet sich durch die inzwischen wieder attraktiven Kapitalmarktzinsen verbunden mit einer aktuell geringeren Wertschwankung. Mit unserem VR Premium Fonds – Securitas / Anleihen haben wir ein Produkt auf den Markt gebracht, dass auch für Kleinanleger mit geringem Budget geeignet ist. Dank der hohen Zahl an Anleihen in dem Fonds ist das Risiko breit gestreut, die regelmäßige Zinsausschüttung bietet gute Renditechancen.

Die Entwicklung unseres deutlich risikofreudiger positionierten VR Premium Fonds – Progressio spiegelt das sehr gutes Aktienjahr 2024 wider. Unsere Mischfonds legen im Aktienbereich global an und konnten daher auch von den hervorragenden Entwicklungen in den USA profitieren, während einige europäische Aktien in ihrer Entwicklung deutlich zurückblieben.

Die durch die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG gemanagten Kundengelder, die sogenannten Assets under Management, sind zum 31.12.2024 auf 655 Mio. Euro angestiegen. Gegenüber dem Vorjahresstichtag ist das ein Zuwachs von 50 Mio. Euro.

Einmal ganz einfach gefragt: Was macht die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG als Partner und Dienstleister in Sachen Wertpapiere so attraktiv?

Jarzombek: Viele unserer Kunden schätzen es, dass die angelegten Gelder direkt von unserem Hause und somit direkt von Speyer aus gemanagt werden. Auch wenn wir vorwiegend im Hintergrund agieren – wir sind vor Ort und können für alle unsere Entscheidungen Rede und Antwort stehen. Ein weiterer Vorteil liegt sicherlich in unserer genossenschaftlichen DNA begründet – wir sind eher konservativ geprägt, was sich auch in unserer Portfolio-positionierung widerspiegelt. Das Risiko im Blick zu behalten, steht bei uns im Vordergrund. ■■



Made in Speyer – unter dieser Überschrift stehen die eigenen Wertpapier-Fonds der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG. Neben diesen vier Fonds managen Ute Jarzombek und ihr Team auch alle anderen Kundengelder, die in Anleihen oder Wertpapieren im Rahmen einer Vermögensverwaltung investiert werden. Der Bereich Portfoliomanagement hat seinen Sitz in Speyer in der historischen Villa Körbling, direkt neben der Hauptstelle in der Bahnhofstraße.

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das PRIIPS-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Verbindliche Grundlage für den Kauf der Fonds sind das Basisinformationsblatt (KID), der jeweils gültige Verkaufsprospekt mit dem Verwaltungsreglement bzw. der Satzung, der zuletzt veröffentlichte und geprüfte Jahresbericht und der letzte veröffentlichte ungeprüfte Halbjahresbericht, die in deutscher Sprache kostenlos bei der IPConcept (Luxemburg) S.A. (société anonyme), 4, rue Thomas Edison L-1445, Strassen, Luxembourg, (siehe auch <https://www.ipconcept.com/ipc/de/fondsueberblick.html>) erhältlich sind. Risiken sind dem Verkaufsprospekt zu entnehmen. Der Verkaufsprospekt und die KIDs müssen vor dem Kauf dem Anleger zur Verfügung gestellt werden. Die steuerliche Behandlung ist von den individuellen Verhältnissen jedes einzelnen Anlegers abhängig. Die Werbemittelung dient ausschließlich Informationszwecken und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Fondsanteilen dar. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, nötigenfalls unter Einbezug eines Beraters die Informationen in Bezug auf ihre Vereinbarkeit mit seinen persönlichen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt. Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass die Anlageziele erreicht werden. Diese Werbemittelung wendet sich ausschließlich an Interessenten in den Ländern, in denen die genannten Fonds zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind. Die Fonds wurden nach luxemburgischem Recht aufgelegt und sind in Luxemburg und Deutschland zum Vertrieb zugelassen. Der Fonds darf in den Vereinigten Staaten von Amerika („USA“) sowie zugunsten von US-Personen nicht öffentlich zum Kauf angeboten werden. Die Dokumente können ebenfalls kostenlos in deutscher Sprache bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG, Bahnhofstraße 19, 67346 Speyer bezogen werden. Wenn ein Anleger für 1.000,- € Anteile erwerben möchte, muss er bei einem Ausgabeaufschlag von beispielsweise 4 % 1.040,- € dafür aufwenden. Es können für den Anleger Depotkosten und weitere Kosten (z.B. Depot- oder Verwahrkosten) entstehen, welche die Wertentwicklung mindern. Die Fonds weisen teilweise aufgrund der Zusammensetzung ihres Portfolios oder der verwendeten Portfoliomanagementtechniken eine erhöhte Volatilität auf, d.h. der Anteilpreis kann auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und unten unterworfen sein. Außerdem kann bei Fremdwährungen die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

Überall präsent: digital, vor Ort und nachhaltig

Die technologische Weiterentwicklung verläuft weiterhin rasant. Stichworte Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI): Wie in allen Branchen, so wächst auch im Dienstleistungsbereich die Fülle und Bandbreite an Optimierungen oder Neuerungen für Services weiter – und damit verändern sich die Erwartungen der Kunden und ihre Verhaltensweisen. Bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG verfolgen wir ein Konzept der Kundenbetreuung, das allen Ansprüchen Rechnung trägt. Und die variieren je nach Anliegen.



**José Antonio
González Pallares**
Neuer Bereichsleiter
Vertriebsmanagement

Für Standardthemen so einfach, schnell und bequem wie möglich, für komplexere Fragestellungen der Austausch mit dem vertrauten Kundenberater vor Ort: So lassen sich die Erwartungen der Kunden zusammenfassen. E-Banking ist bei der Vereinigten VR Bank schon seit Jahren etabliert, aber auch hier lassen sich weitere Verschiebungen feststellen. „Immer mehr Kunden nutzen unsere mobile Anwendung“, berichtet der für den Vertrieb zuständige Vorstand Achim Seiler. „Und auch die Zahl an Transaktionen, die wir auf dem digitalen Weg fallabschließend lösen können, wächst weiter an.“

Dass die VR Banking App nachweislich so rege genutzt wird, ist kein Zufall. Sie wird in den gängigen Bewertungstools mittlerweile auf Platz zwei aller am Markt operierenden Banking-Apps geführt. „Bei Bedienbarkeit und Oberfläche hat sich hier richtig viel getan. 4,7 von 5 möglichen Sternen sprechen eine deutliche Sprache“, so E-Banking-Abteilungsleiter Michael Klein. Eingebunden in die App ist auch der Bezahl Dienst WERO, der sich zu einer europäischen Antwort auf PayPal entwickeln soll.

Mehr Geschwindigkeit und Bequemlichkeit: Diesen Kundenwünschen trägt die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG auch mit ihrem KundenDialogCenter Rechnung. In dieser Serviceeinheit stehen fünf geschulte

Mitarbeitende telefonisch für Fragen und Anliegen zur Verfügung. „Die Kunden müssen somit nicht mehr den Weg in die Filiale antreten und ersparen sich damit Zeitaufwand und Unbequemlichkeiten wie die Anfahrt“, fasst der neue Bereichsleiter Vertriebsmanagement, Toni Gonzalez, zusammen. Nachdem sich das DialogCenter für Privatkunden nach seinem Start 2023 im vergangenen Jahr zunehmend etabliert hat, hat in diesen Tagen auch das Firmenkunden-DialogCenter seine Arbeit aufgenommen.

In ihrer mehr als 160-jährigen Tradition als regionale Genossenschaftsbank ist sich die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG ihrer besonderen Stärke als Partner vor Ort jedoch bewusst. „Während sich Wettbewerber aus der Fläche zurückziehen, bleiben wir in unserem Geschäftsgebiet da, wo die entsprechende Nachfrage ist, auch mit einer starken Filialstruktur vertreten“, so Vorstand Thomas Sold, in dessen Ressort Bauprojekte fallen. Ein Ausrufezeichen hinter diese Grundhaltung setzt die VR Bank mit den geplanten Neubauten der Regionaldirektionen Frankenthal und Grünstadt, die in diesem Jahr beginnen beziehungsweise die erforderlichen Genehmigungsverfahren durchlaufen sollen. An beiden Standorten werden mehrere Millionen Euro investiert.

Auf der einen Seite stehen die Kundenbedürfnisse, auf der anderen Seite bank-eigene Ansprüche wie Effizienz und vor allem Nachhaltigkeit.

Ihre digitale Bankfiliale.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Unabhängig von Zeit und Ort

OnlineBanking ist die ideale Lösung für alle einfachen Geldangelegenheiten.

Damit erledigen Sie Ihre Bankgeschäfte nicht nur schnell und sicher, sondern Sie haben auch Ihre Konten, Depots und die digitale Kommunikation mit uns im Blick.

Ideale Ergänzungen zu Ihrem OnlineBanking



ePostfach



Service Apps



Mobiles Bezahlen



VR Banking App

Vorstand Seiler kann sich noch an seine Anfänge im Bankgeschäft erinnern, in denen eine Überweisung mehrere Tage in Anspruch nahm. „Heute geht das per Mausklick, und für Überweisungsträger aus Papier muss dann auch kein Baum mehr gefällt werden“, bringt er es auf den Punkt.

Auch Autofahrten von Kunden in die Filiale und wieder nach Hause entfallen bei der digitalen oder telefonischen Abwicklung. Das wiederum zahlt auf die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes ein. Bis 2045 wollen wir komplett klimaneutral sein“, so Vorstand Sold. Am Rande sei bemerkt: Die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG befindet sich auf einem guten Weg dahin. Zumindest der CO₂-Ausstoß durch den eigenen Geschäftsbetrieb wurde seit 2020 mehr als halbiert, auch dank Investitionen von Photovoltaik auf den eigenen Standortdächern, wo immer das möglich war. Stark in der Region und für die Region! ■ ■



WERO ist ein Beahldienst der European Payments Initiative (EPI) und ermöglicht Echtzeit-Überweisungen zwischen WERO-Nutzern. Perspektivisch sind auch Online-Zahlungen an Händler geplant. In der Kooperation zwischen Genossenschaftsbanken, Sparkassen und der Deutschen Bank soll sich WERO als europäische Antwort auf PayPal etablieren und damit eine Unabhängigkeit gegenüber dem US-amerikanischen Finanzsystem herstellen. Das Kunstwort WERO setzt sich aus ‚we‘ (Englisch: wir) und ‚Euro‘ zusammen. Jeder Nutzer der VR Banking App kann auch WERO einsetzen.

Auch in herausfordernder Zeit Top-Makler

Das Marktumfeld war für die gesamte Branche erneut anspruchsvoll. Ausbremsen ließ sich der Bereich Immobilien der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG dadurch aber nicht – im Gegenteil. Das Team um Bernhard Ellbrück konnte mit insgesamt 168 Objekten die Anzahl der vermittelten Immobilien gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern, was ein 20-prozentiges Plus bei der Courtage bedeutet. Im Kurz-Interview verrät der Bereichsleiter, welche Faktoren das Immobiliengeschäft derzeit bestimmen und wie sich der hauseigene Makler-Bereich behauptet.



Bernhard Ellbrück
Bereichsleiter
Vereinigte VR Bank
Immobilien

Frage: Herr Ellbrück, wie bearbeiten Sie mit Ihrem Team einen so herausfordernden Markt wie den des Jahres 2024?

Bernhard Ellbrück: Grundsätzlich zeichnet sich die Vereinigte VR Bank Immobilien durch eine sehr realistische Marktpreiseinschätzung aus. Das verbindet man ebenso mit uns wie die sehr hohe Beratungsqualität. Die Betreuung bei der Vereinigten VR Bank Immobilien reicht von der Einschätzung eines Objekts bis zur Übergabe an den neuen Eigentümer. Im Verlauf unseres Mandats führen wir umfassende Serviceleistungen durch: Wir kümmern uns beispielsweise um gesetzlich vorgeschriebene Energieausweise oder die Erstellung von fehlenden Wohnflächenberechnungen. Um Kunden einen möglichst realistischen Eindruck etwa von gebrauchten Immobilien zu vermitteln, setzen wir modernste Technologien ein, die den Zustand nach einer Renovierung digital simulieren können, und ein Exposéversand erfolgt bei uns durchgängig an sieben Tagen der Woche.

Nicht zuletzt legen wir großen Wert darauf, über unseren Außenauftritt Aufmerksamkeit zu erzielen und unseren Kunden zu zeigen: Wir sind da! Dabei gehen wir den klassischen Weg etwa mit Printanzeigen und Aushängen, nutzen aber auch die digitalen Ausspielungsmöglichkeiten über alle renommierten Portale am Markt sowie über die Webseite der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG und unsere eigene Immobilienhomepage.

Wo hat die Vereinigte VR Bank Immobilien ihren Wettbewerbern etwas voraus?

Ellbrück: Als unmittelbarer Teil der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG sind wir ganz nah dran an den Menschen im gesamten Geschäftsgebiet – in jeder unserer Regionaldirektionen haben wir einen Ansprechpartner vor Ort. Hier handelt es sich durchweg um sehr gut ausgebildetes Fachpersonal, das untereinander eng zusammenarbeitet. Zusätzlich können wir sozusagen „inhouse“ die Themen Baufinanzierungen, aber auch Geldanlagen oder Versicherungen abbilden. Und auch von unserem großen Netzwerk außerhalb der Bank profitieren unsere Kunden: Wir sind Mitglied im Immobilienverbund Rhein-Neckar-Pfalz und VR-Immobilien Süddeutschland e.V..



Die Vereinigte VR Bank Immobilien wurde zum wiederholten Mal vom renommierten Wirtschaftsmagazin Capital als Top-Makler ausgezeichnet. Hat so eine Auszeichnung in Zeiten der Herausforderung einen besonderen Wert?

Ellbrück: Ja, definitiv. Zum einen zeigt es uns und anderen, dass wir auch neben den reinen Zahlen gute Arbeit machen. Denn in das Bewertungsranking fließt beispielsweise auch die Service-Qualität ein. Zum anderen ist so eine Bewertung ein Erfolg, den man im Team feiern kann. Das schweißt noch mehr zusammen. Wir sind ohnehin über unsere neun Standorte hinweg sehr gut vernetzt, sodass einer vom anderen profitieren kann: was Wissen, aber auch was Kontakte anbelangt. Gerade in einem schwierigen Marktumfeld ist das sehr wichtig.

Das Jahr 2025 ist bereits in vollem Gange – die Gesamtgemengelage hat sich nicht grundlegend geändert. An welche Stellschrauben könnten und müssten politische Entscheidungsträger drehen, damit sich die Baubranche erholt und die Investitionslaune wieder steigt?

Ellbrück: Mit einer Eigentumsquote von unter 44 % verzeichnet Deutschland den niedrigsten Wert seit 15 Jahren und nimmt damit in Europa einen der hintersten Plätze ein. Die Einstiegshürde in das Eigenheim ist schlichtweg zu hoch. Ein Grunderwerbsteuerfreibetrag sowie Sparerfreibeträge, die den Bürgern den Aufbau von Eigenkapital erleichtern würden, wären aus meiner Sicht wichtige Maßnahmen, einen größeren Anteil der Bevölkerung in die eigenen vier Wände zu bringen – am besten in Kombination mit zinsgünstigen Förderdarlehen von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Aber auch gewerblichen Investoren fehlt ganz offenbar der Anreiz, Geld in die Hand zu nehmen. Dabei besteht ganz dringender Bedarf an Wohnraum.

Ellbrück: Wer in Mietwohnungen investiert, möchte Geld damit verdienen. Ein Ansatz wären Steuersparanreize, wie etwa eine degressive Abschreibung von vermietetem Wohnraum von beispielsweise 6 % und eine verminderte Versteuerung von Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung.

Ein generelles Problem beim Wohnbau sind die hohen Gestehungskosten, die alle Aufwendungen rund um den Immobilienerwerb umfassen. Bei Quadratmeterpreisen von über 4.000 Euro kommen im Neubaubereich schnell Verkaufspreise von deutlich über 5.000 Euro zusammen. Hier gilt es, Möglichkeiten zu entwickeln, die die Baupreise senken. Überlegenswert sind eine einfachere Ausstattung oder standardisierte, innovative Modulbauweisen. Wir würden Kundinnen und Kunden in diesem Zusammenhang raten, ihre individuellen Ansprüche zu prüfen und diese beispielsweise auch hinsichtlich der Wohnfläche anzupassen. ■ ■ ■



16 Mitarbeitende sind an den Standorten Speyer, Frankenthal, Freinsheim-Maxdorf, Grünstadt-Eisenberg, Hockenheim, Lingenfeld, Neustadt-Haßloch, Schifferstadt und Schwetzingen-Ketsch tätig. Vermittelt werden alle Arten von Objekten für Privatleute und gewerbliche Kunden inklusive Investment-Immobilien. Kauf- und Verkaufsinteressenten finden in weiteren Fachabteilungen der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG auch die richtigen Ansprechpartner für Fragen rund um Finanzierung und Förderdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie für Geldanlage und Absicherung.

immo welt

Business
Partner

Silber
Partner

Seit 2024

Immo
Scout24

**Sie suchen,
wir finden.**

**Morgen
kann kommen.**

Wir machen den Weg frei.

Immobilien- experten in der Region

Denken auch Sie darüber nach, sich räumlich zu verändern? Oder haben sich bereits entschieden und möchten ins Detail gehen?

Als erfahrene Immobilienexperten unterstützen wir Sie gerne bei Ihrem Vorhaben.

Persönlich für Sie vor Ort. Besuchen Sie uns einfach in einem unserer Immobilienstandorte:

- Speyer
- Frankenthal
- Freinsheim-Maxdorf
- Grünstadt-Eisenberg
- Hockenheim
- Lingenfeld
- Neustadt-Haßloch
- Schifferstadt
- Schwetzingen-Ketsch

VR Vereinigte VR Bank
IMMOBILIEN

Von Mensch zu Mensch:

Es gehört zu unserer genossenschaftlichen DNA, im engen Austausch zu sein. Dadurch verstehen wir, was unsere Mitglieder, unsere Kunden und Partner sowie unsere Mitarbeitenden bewegt. Im Jubiläumsjahr 2024 sind wir zu verschiedenen Anlässen zusammengekommen – bei Konzerten und Kunstevents, bei Talks und in Diskussionsforen, bei Festen. Auch hier leben wir unseren Leitspruch: „**zusammen. möglich machen.**“ Wir freuen uns auf viele weitere Begegnungen.

160 JAHRE





Wirtschaftsforum
Congressforum Frankenthal,
Joachim Gauck, Bundespräsident a.D.



Talk.im.Schloss
Rokokotheater Schwetzingen,
Ina Müller, Sängerin und Moderatorin



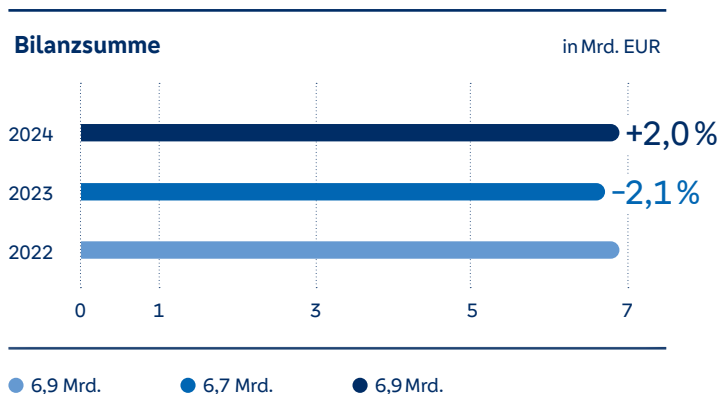
Jubiläumskonzert
Gedächtniskirche Speyer,
Kantorei Speyer



Bericht des Vorstandes

Allgemeine Entwicklung

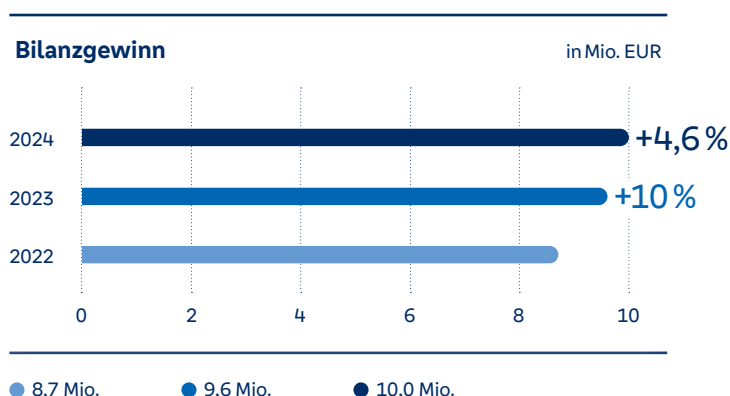
Nach einer langen Durststrecke verzeichnete die Industrie im Dezember 2024 laut Statistischem Bundesamt wieder deutlich mehr Aufträge. So legte der exportorientierte Maschinenbau um signifikante 8,6 % zu. Mit Blick auf das Gesamtjahr befand sich Deutschland 2024 jedoch das zweite Jahr in Folge in einer, wenn auch leichten, Rezession. Der Anstieg bei den staatlichen Investitionen und Konsumausgaben konnte die negativen Faktoren – vor allem den Absatzrückgang bei den Automobilkonzernen sowie den Rückgang beim Export und bei den Bauinvestitionen – nicht kompensieren.



Umso erfreulicher ist es, dass sich unser Haus gegen den Jahrestrend gut entwickelt hat. Die Bilanzsumme stieg um rund 137 Mio. Euro auf 6,9 Mrd. Euro an, was einem Wachstum von 2 % entspricht. Neben der positiven Entwicklung im gewerblichen Finanzierungsgeschäft war dieser Zuwachs von einer moderaten, aber spürbaren Belebung der Nachfrage nach privater Wohnraumfinanzierung getragen. Das hohe Vertrauen unserer Kunden spiegelt sich zudem in einem erneut starken Wachstum der Einlagen in Höhe von 369 Mio. Euro bzw. 7,7 % wider. Damit stieg unser summiertes Kundenwertvolumen zum Stichtag um 561,7 Mio. Euro auf 10,5 Mrd. Euro, was einem Zuwachs von 5,7 % entspricht. Dieser Wert um-

fasst sämtliche Kredite und Einlagen unserer Kunden, die in unserer Bankbilanz enthalten sind. Unter Hinzunahme der darüber hinaus an unsere Partner der genossenschaftlichen FinanzGruppe vermittelten Kredite und Einlagen ergibt sich eine Gesamtsumme von über 14 Mrd. Euro.

Damit konnten wir unsere Position als zweitgrößte Volks- und Raiffeisenbank in Rheinland-Pfalz und unsere Top 20-Platzierung auf Bundesebene weiter behaupten. Dadurch zeigt sich zum einen, wie stark die Wurzeln unserer genossenschaftlichen Tradition bis heute sind: Die intakten Beziehungen der Bank zu ihren Mitgliedern und Kunden, die oft über Generationen gewachsen sind, werden durch die unermüdliche Arbeit unserer Teams vor Ort und den unmittelbaren, persönlichen Kontakt gepflegt und ausgebaut. Wir sind fest davon überzeugt, dass diese direkte Verbindung gerade in Zeiten großer Verunsicherung für Kunden ungeheuer wichtig ist.



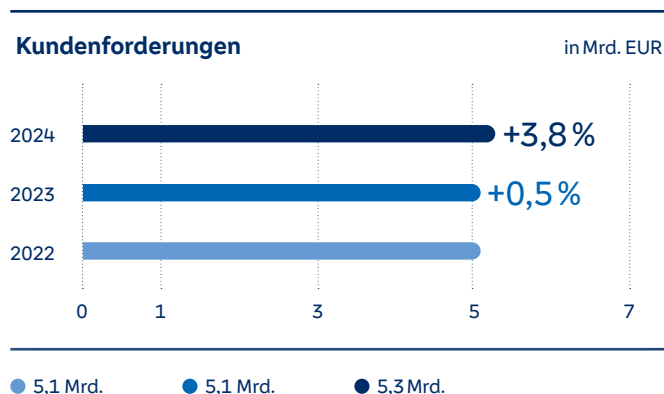
Sie haben die Möglichkeit, mit konkreten Fragen und Anliegen mit unseren Service-Teams oder ihren persönlichen Beratern in den Austausch zu gehen und dadurch schneller zu Lösungen zu kommen, die ihren individuellen Bedarfen Rechnung tragen. In einem sich ständig verändernden Umfeld bilden Vertrauen und Stabilität einen wesentlichen Anker für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Auf der anderen Seite positionieren wir uns vor dem Hintergrund teils rasanter technologischer Entwicklungen und multipler Krisen weiterhin und verstärkt als Partner, der für seine Kunden und Mitglieder innovative Lösungen zu Finanzierungen, Anlagen und Absicherungen anbietet und ausbaut. Das Konzept von heute kann bereits morgen veraltet sein, sodass wir unsere Finanz- und Beratungsleistungen permanent auf den Prüfstand stellen und für unsere Kunden vorausdenken. Wir bilden damit die entscheidende Schnittstelle zwischen den Kundenwünschen, die wir dank der engen regionalen Verbindung sehr gut kennen, und den Möglichkeiten, die sich in verändernden Märkten und technologischen Entwicklungen bieten.

Unseren Mitarbeitenden fordert dies ein hohes Maß an Weitsicht, Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit ab. Insbesondere vor dem Hintergrund der genannten großen Herausforderungen sind wir stolz darauf, dass die über 720 Beschäftigten unserer Bank jeden Tag aufs Neue zusammen daran arbeiten, dass wir auch morgen noch für unsere Kunden erfolgreich sind – in großen ebenso wie in vielen kleinen Projekten, für die wir Möglichmacher und Impulsgeber sein dürfen. Unser neuer Leitsatz „zusammen. möglich machen.“ ist im Denken und Handeln angekommen und bringt uns voran.

Kredite

Nachdem die Kreditnachfrage auch 2023 noch unter dem beispiellos schnellen Zinsauftrieb in Folge des russischen Überfalls auf die Ukraine gelitten hatte, entwickelte sie sich im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt erfreulich. Unser Kundenkreditvolumen stieg um 3,8 % bzw. 192 Mio. Euro – und damit fast doppelt so stark wie ursprünglich geplant. In Summe liegen wir bei einem Volumen von 5,3 Mrd. Euro. Getragen wurde das Wachstum vor allem durch die deutliche Belebung im Bereich des selbst genutzten Wohneigentums. Unser Geschäftsgebiet liegt in einer sehr attraktiven Region, sowohl was Landschaft,



Freizeitwert und Genuss, aber auch was Infrastruktur und Beschäftigungssituation anbelangt. Dementsprechend interessant sind Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser für private Käufer. Die daraus resultierende wieder erstarkte Nachfrage wurde auch dadurch nicht gebremst, dass die Immobilienpreise nach einer moderaten Konsolidierung inzwischen wieder angezogen haben.

Angesichts der viel zu geringen Bautätigkeit bei gleichzeitig hohem Bedarf an Wohnraum rechnen wir mit einem weiteren Auftrieb der Mietpreise. Aus den für den gewerblichen Wohnungsbau so wichtigen Förderprogram-

men der landeseigenen Investitions- und Strukturbank (ISB) blieben die wünschenswerten starken Impulse leider aus. Zwar hat die ISB ihr Fördervolumen für den sozialen Wohnungsbau insgesamt erhöht. Die auf Bundesebene beschlossenen neuesten Änderungen im Bereich Wohnen schmälerten jedoch die für gewerbliche Investoren zwingend notwendige Rentabilität weiter und wirkten somit bremsend auf die Realisierung von Projekten.

Da die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für den Mittelstand weiterhin von vielen Unsicherheiten geprägt waren, blieb auch hier die Investitionsbereitschaft eher gering. Dementsprechend bewegte sich die gewerbliche Kreditnachfrage, wie bereits im Geschäftsjahr 2023, über weite Strecken des Jahres 2024 hinweg auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Erst gegen Jahresende konnten wir zumindest einen leichten Anstieg registrieren. Das wirtschaftliche Potenzial in unserem Geschäftsgebiet bleibt aufgrund des ausgeprägten Branchenmixes und der Bandbreite an kleinen, mittleren und auch ganz großen Unternehmen hoch. Es wird jedoch maßgeblich von der weiteren Entwicklung der wesentlichen Rahmenbedingungen abhängen, wie schnell Unternehmer wieder bereit sein werden, in neue Projekte zu investieren oder derzeit zurückgestellte Vorhaben zu realisieren. Ein zügiges und vor allem klar ausgerichtetes Vorgehen der neuen Bundesregierung kann und muss hier die entsprechenden Signale setzen, was vor dem Hintergrund der internationalen politischen Entwicklungen mit teilweise disruptiv agierenden Regierungsspitzen fraglos eine große Herausforderung darstellt.

Als genossenschaftliche Regionalbank sehen wir uns in einer besonderen Verantwortung, den Mittelstand durch die aktuell so herausfordernde Zeit zu begleiten. Während sich andere Kreditinstitute aus der Fläche zurückziehen, bleiben wir vor Ort. Aufgrund unserer engen Vernetzung und des intensiven Austauschs mit unseren gewerblichen und privaten Kunden kennen und verstehen wir auch spezifische Herausforderungen besonders gut. Wir sind daher sicher, dass wir als starker und verlässlicher Partner weiter gefragt sind, wenn die Investitionsbereitschaft wieder anzieht. Unsere robuste Eigenkapitalquote, die wir in Form weiterer Rücklagen erneut erhöhen konnten, sichert unsere Stabilität und Flexibilität als Kreditgeber.

Auch im Hinblick auf die mit dem Kreditgeschäft verbundenen Risiken bleiben wir als Bank sehr gut aufgestellt. Im Verhältnis zum Volumen unseres Kreditbestands war der Bedarf der Risikovorsorge 2024 weiterhin überschaubar. Allerdings rechnen wir in Zukunft mit einer Eintrübung bei den Risikobewertungen, da bereits 2024 eine leichte

	Berichtsjahr 2024 TEUR	Berichtsjahr 2023 TEUR	Veränderung TEUR
Forderungen an Kunden	5.321.849,00	5.129.385,00	192.464,00
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Garantien	82.951,00	87.356,00	-4.405,00
insgesamt	5.404.800,00	5.216.741,00	188.059,00
davon Forderungen an Privatkunden	2.523.630,00	2.442.006,00	81.624,00
davon Forderungen an Firmenkunden	2.881.170,00	2.774.735,00	106.435,00

Verschlechterung der Bonitäten über alle Branchen hinweg zu erkennen war. Die Dienstleistungsunternehmen in unserem Geschäftsgebiet zeigten sich dabei von dieser Entwicklung am wenigsten betroffen.

Zinsen

Nachdem die historische Niedrigzinsphase die Verhältnisse für mehr als eine Dekade auf den Kopf gestellt hatte, sahen wir im Lauf des Jahres 2024 eine weitere Normalisierung der Zinsstrukturkurve mit niedrigeren kurzfristigen und höheren langfristigen Zinsen. Diese Normalisierung führte zu einer Wiederkehr des traditionellen Bankeinlagengeschäfts und stärkte hierüber unseren Zinsüberschuss.

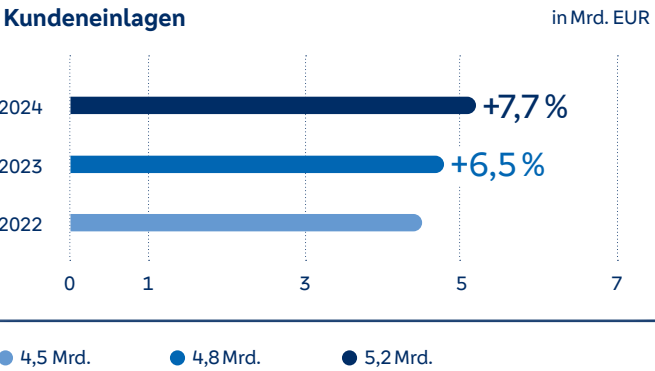
Einlagen

Wie in den vergangenen Jahren nahm auch 2024 das Volumen der Gelder, die Kunden bei uns anlegten, deutlich zu. Mit einem Plus von 369 Mio. Euro erreichten wir eine Gesamtsumme von 5,2 Mrd. Euro an Kundeneinlagen. Das entspricht einem Zuwachs von 7,7 % – fast doppelt so viel wie der durchschnittliche Zuwachs bei vergleichbaren Instituten unseres Verbandsgebiets. Dies zeigt nicht nur, dass entsprechende Anlagegelder in unserem Geschäftsgebiet vorhanden waren, sondern auch, dass wir das Vertrauen unserer Kunden mit fundierter Beratung und attraktiven Anlageangeboten rechtfertigen konnten. Eine hausgemachte Erfolgsgeschichte schreiben wir mit unseren Inhaberschuldverschreibungen (IHS), die gesicherte Verzinsungen bei unterschiedlichen Laufzeiten bieten. Das von unseren Kunden gehaltene Volumen dieser Papiere legte von 13,2 Mio. Euro Ende 2023 auf über 81 Mio. Euro Ende 2024 merklich zu.

Das duale System der Sicherungseinrichtung des BVR und die amtlich als Einlagensicherungssystem anerkannte BVR-Institutssicherung dient unseren Kunden als nachhaltig verlässliche Absicherung – ein gewichtiger Faktor in anspruchsvollen Zeiten.

Wertpapiere*

Die positive Entwicklung des privaten Vermögens in Deutschland setzte sich in 2024 beschleunigt fort. So sorgte allein die starke Kursentwicklung des Deutschen Aktienindex (Dax) für einen Zuwachs von 200 Mrd. Euro, was dem Gesamtvermögenszuwachs von 2023 entspricht. Hinzu kam eine vergleichsweise hohe Sparquote von circa 11,5 % des verfügbaren Einkommens, die unser



Zentralinstitut DZ Bank als Zeichen der Verunsicherung der Verbraucher deutet. In Summe beziffert die DZ Bank die privaten Geldvermögensbestände ohne Immobilien zum Jahresende 2024 auf gut 9,3 Billionen Euro.

Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Depots unserer Mitglieder und Kunden wider. Die im Auftrag unserer Kunden durchgeführten Wertpapiertransaktionen steigerten sich um 2 % auf ein Volumen von 862 Mio. Euro. Es wurden 2.500 neue Depots eröffnet und 6.200 neue Sparpläne eingerichtet.

Angepasst an die persönlichen Anlageziele und Risikoprofile unterstützen wir diesen Trend bei unseren Kunden – denn nur durch Partizipation am realen Wirtschaftsgeschehen über Aktien, Fonds, Inhaberschuldverschreibungen oder andere Anlageformen können sich Anleger dem laufenden Kaufkraftschwund entziehen.

Gewachsen sind mit dem günstigen Börsenumfeld auch die von uns selbst verwalteten VR Premium Fonds. Am besten entwickelte sich unser stark chancenorientiert operierender VR Premium Fonds – Progressio, der zum Ende des Geschäftsjahrs 2024 ein Plus von 9,66 % vorweisen konnte. Stärker sicherheitsorientierten Anlegern können wir aus unserem Portfolio den VR Premium Fonds – Securitas / Stiftungen anbieten. Dank einer guten Nachfrage entwickelte sich dieser Fonds 2024 um 4,56 % nach oben. Der im Risikoprofil wiederum etwas offensiver positionierte VR Premium Fonds – Ambitio lag bei plus 7,05 %. Das jüngste Mitglied der VR Premium Fonds Familie, der VR Premium Fonds – Securitas / Anleihen, entwickelte sich auch im zweiten Jahr nach seiner Auflage positiv. Dass wir mit dieser Neueinführung des Jahres 2023 bei den Anlegern ganz offensichtlich richtig lagen, zeigt das starke Volumenwachstum. Hatten Kunden bis Ende 2023 rund 44 Mio. Euro im VR Premium Fonds – Securitas / Anleihen angelegt, waren es bis Ende 2024 bereits 83,2 Mio. Euro.

	Berichtsjahr 2024 TEUR	Berichtsjahr 2023 TEUR	Veränderung TEUR
täglich fällige Einlagen	3.299.865,00	3.184.766,00	115.099,00
befristete Einlagen	1.671.673,00	1.464.692,00	206.981,00
Spareinlagen einschl. Sondersparformen	130.617,00	151.560,00	-20.943,00
eigene Inhaberschuldverschreibungen	81.245,00	13.202,00	68.043,00
Einlagen von Kunden insgesamt	5.183.400,00	4.814.220,00	369.180,00
davon Refinanzierungsmittel von institutionellen Kunden	202.366,00	202.020,00	346,00

*Bitte beachten Sie die Marketinghinweise auf den Seiten 34/35.

Das Gesamtvolumen der von unseren Mitgliedern und Kunden über unsere Bank gehaltenen Wertpapiere lag zum Stichtag bei 2,6 Mrd. Euro, was einem Zuwachs von 11,7 % entspricht.

Eigene Wertpapieranlagen

Aufgrund aufsichtsrechtlicher Liquiditätsanforderungen (LCR) sind wir als Bank verpflichtet, in Abhängigkeit zu unserer Bilanzsumme selbst einen angemessenen Anteil an Wertpapieren zu halten. Das Gesamtvolumen der eigenen Wertpapieranlagen belief sich zum Stichtag mit einem Plus von 6,4 Mio. Euro auf 943 Mio. Euro.

Finanz- und Liquiditätslage

Wie in den Jahren zuvor war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr die Zahlungsbereitschaft unserer Bank jederzeit gesichert. Die Anforderungen an unsere Liquiditätskennzahl (Liquid Coverage Ratio – LCR) haben wir stets eingehalten. Zum Bilanzstichtag lag sie bei 135 %. Darüber hinaus erfüllten wir zu jedem Zeitpunkt unsere Mindestreserveverpflichtungen, ebenso wie wir weiteren europäischen Verordnungen und Richtlinien mit den Meldungen von Messgrößen für die Liquiditätsbeobachtung sowie der strukturellen Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio – NSFR) stets nachgekommen sind.

Eigenkapital

Der unter dem Strich erfreulichen Entwicklung des Kreditgeschäfts konnten wir angesichts unserer sehr soliden Eigenkapitalausstattung mit breiter Brust begegnen. Zum Bilanzstichtag verfügte unsere Bank über eine Kernkapitalquote von 17,3 % und eine Gesamtkapitalquote von 18,5 %, womit wir die geforderte Mindestausstattung von 12,2 % und damit die Vorgaben der Capital Requirements Regulation (CRR) und des Kreditwesengesetzes deutlich übererfüllt haben. Auch den Kapitalpuffer und den sektoralen Systemrisikopuffer, wie sie die Bankenaufsicht im Zusammenhang mit der Vergabe von Immobilienkrediten fordert, haben wir jederzeit vorgehalten.

Unsere hohe Eigenkapitalausstattung ermöglicht uns nicht nur, jederzeit neue Kredite auszugeben und damit die Grundlagen für zukünftige Einnahmen der Bank zu legen. Sie macht uns darüber hinaus widerstandsfähig gegenüber einem stärkeren konjunkturellen Wellengang, mit dem wir uns aus wechselnden Gründen seit vielen Jahren konfrontiert sehen. Die aktuellen Entwicklungen bestätigen uns darin, unsere Politik der Stabilität fortzusetzen. Daher werden wir wie in den vergangenen Jahren auch den substanziellen Teil des Jahresgewinns zugunsten unserer Eigenkapitalausstattung thesaurieren und damit unser Fundament für den Erfolg der kommenden Jahre stärken. Hierüber stehen wir unseren Mitgliedern und Kunden auch zukünftig verlässlich zur Seite und werden unserer besonderen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verantwortung für die Region gerecht.

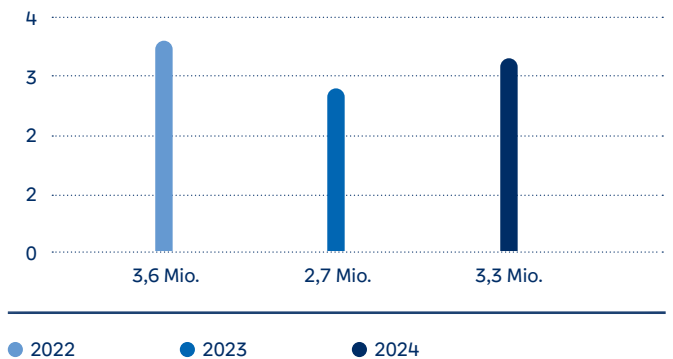
Erträge und Kosten

Im Geschäftsjahr 2024 hat sich unsere Ertragslage erneut verbessert. Durch die Normalisierung der Zinslandschaft und die spürbare Belebung im Kredit- und Anlagengeschäft wuchs auch die wichtigste Position unserer Ertragsseite: der Zinsüberschuss. Dieser erhöhte sich um erfreuliche 5 % von 99,9 Mio. Euro auf 104,8 Mio. Euro.

Auch im Provisionsergebnis konnten wir weiter zulegen. Hier profitierten wir von der Kombination aus dem ausdifferenzierten, attraktiven Leistungsportfolio des genossenschaftlichen Verbunds, der wirtschaftlichen Stärke unseres Marktgebiets und den über Jahre, teils über Generationen gewachsenen vertrauensvollen Kundenbeziehungen. Das Jahr 2024 zeigte neben den dynamischen Entwicklungen im Segment der Wertpapiertransaktionen unter anderem einen starken Anstieg der abgeschlossenen Verträge im Bereich der Lebensversicherungen.

Immobiliencourtage

in Mio. EUR



Die Belebung im Sektor der privat genutzten Immobilien begünstigte neben unserem Kreditgeschäft auch die Aktivitäten unserer Immobilienabteilung. Nach einem Rückgang im Vorjahr verzeichneten wir 2024 trotz leicht korrigierter Preise einen deutlichen Zuwachs der Courtageträge von 20 %, da mehr Objekte vermittelt werden konnten. 168 Objekte wechselten mit unserer Unterstützung ihren Eigentümer. Das Provisionsergebnis wuchs dadurch um 0,5 Mio. Euro auf 3,3 Mio. Euro.

Auf der Kostenseite sind wir auch 2024 unserer Maxime treu geblieben, Maß zu halten. Die baulichen Investitionen beschränkten sich weitgehend auf notwendige Renovierungen. Der Verwaltungsaufwand stieg lediglich im Rahmen der allgemeinen Teuerung, die Personalkosten blieben mit geringfügigem 0,3 % Zuwachs stabil. Für das laufende Jahr jedoch ist beim Personal aufgrund anstehender Tarifverhandlungen mit deutlicheren Anpassungen zu rechnen. Als Ergebnis unserer Kostenpolitik erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 54,6 % erneut eine erfreuliche, weil niedrige Aufwand-Ertrag-Relation (CIR), die auch im Vergleich zu anderen Instituten unserer Größenordnung einen sehr guten Wert darstellt.

Unsere Leistungsbilanz	Berichtsjahr 2024 TEUR	Berichtsjahr 2023 TEUR
Steuerleistung der VVR Bank Kur- und Rheinpfalz eG an Bund, Länder und Gemeinden	16.839,00	11.805,00
Steuerleistung der in unserer Bank tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	6.922,00	6.904,00
Verfügbarkeit von Kaufkraft in der Region durch an unsere Angestellten geleistete Gehaltszahlungen	25.938,00	24.718,00
Arbeitsbeschaffung und Verfügbarkeit von Kaufkraft in der heimischen Wirtschaft durch Vergabe von Aufträgen für Neuinvestitionen und Instandhaltung	6.470,00	10.127,00
Zuwendung und Spenden an soziale, wohlfahrtspflegerische, sportbezogene und kulturelle Einrichtungen	517,00	259,00
Summe	56.686,00	53.813,00

In der Kombination aus der Steigerung wesentlicher Ertragspositionen bei moderaten Kostensteigerungen gelang uns im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 mit einem Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit von 59,8 Mio. Euro ein Plus von 4,4 Mio. Euro oder fast 8 % gegenüber 2023. Damit können wir erneut einen leicht erhöhten Jahresüberschuss von 9,982 Mio. Euro ausweisen.

Dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) führen wir daraus 33 Mio. Euro zu und stärken damit das für die Kreditvergabe so wichtige Kernkapital. Im Hinblick auf die nur leicht rückläufige durchschnittliche Umlaufrendite der Zinsstrukturkurve im Jahr 2024 schlagen wir eine gleichbleibende Dividende von 3 % vor. Die entsprechende Empfehlung ergeht ebenso wie der Vorschlag der weiteren Gewinnverteilung an die Vertreterversammlung (siehe Tabelle „Gewinnverteilung“).

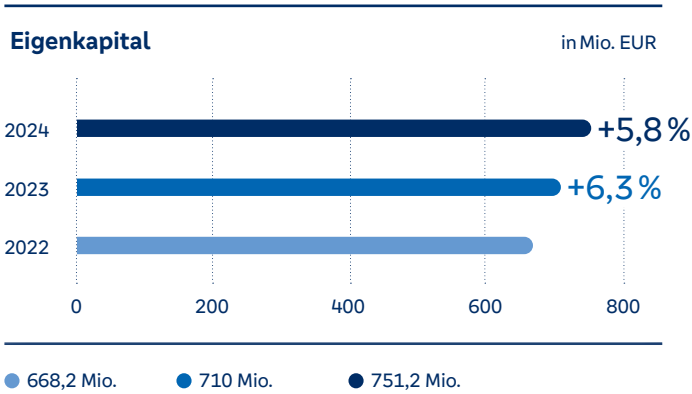
Leistungsbilanz

Als genossenschaftliches Institut sind wir tief in der Region verwurzelt. Hier leben die meisten unserer Mitarbeitenden, hier investieren wir. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir Aufträge in Höhe von 6,5 Mio. Euro vergeben. An Steuerleistungen flossen knapp 17 Mio. Euro über uns als Unternehmen an den Staat und damit die Gesellschaft zurück, die uns stark macht. Hinzu kamen die individuellen Steuerleistungen unserer Belegschaft. Darüber hinaus unterstützte unser Haus das für unser Land so wichtige ehrenamtliche Engagement im sportlichen, sozialen und kulturellen Bereich mit mehr als 500.000 Euro.

Ausblick

Die europäischen Länder, und allen voran der langjährige Exportweltmeister Deutschland, haben über Jahr-

zehnte hinweg von der zunehmenden Verflechtung der Weltwirtschaft profitiert. Dies war so lange Status quo, wie ein grundsätzliches Wohlwollen der globalen Mitspieler vorhanden und spürbar war. Vor dem Hintergrund zunehmender Spannungen zwischen USA und



China entpuppen sich jedoch viele Verbindungen als Abhängigkeiten, deren Überwindung schmerzhaft ist. Mit dem zunehmenden Selbstbewusstsein Chinas, das sich längst nicht mehr nur als Absatzmarkt, sondern als harter Wettbewerber präsentiert, wird der Balanceakt für Europa immer schwieriger. Chinas wachsende technologische Dominanz, insbesondere in Schlüsselbereichen wie Künstliche Intelligenz oder Elektromobilität, schwächt die Zukunftsperspektiven der europäischen Wirtschaft weiter. Ein Handelskrieg, wie ihn die USA unter ihrer neuen Regierung durch die Einführung massiver Importzölle riskieren, könnte das weltweite Wirtschaftswachstum hemmen und die Inflation anheizen.

Die klare Marschrichtung der USA, sich ausschließlich auf ihre eigenen Belange zu konzentrieren, erfordert zusätz-

Eigenkapital	Berichtsjahr 2024 EUR	Berichtsjahr 2023 EUR
gezeichnetes Kapital	30.055.903,93	30.917.170,30
gesetzliche Rücklage	70.200.000,00	69.200.000,00
andere Ergebnismrücklagen	182.900.000,00	175.280.000,00
Fonds für allgemeine Bankrisiken	458.000.000,00	425.000.000,00
Bilanzgewinn	10.039.423,59	9.599.717,84
Summe	751.195.327,52	709.996.888,14

lich dringenden Handlungsbedarf für Europa. Hier muss Deutschland als starke Wirtschaftsmacht eine Führungsrolle übernehmen. Bleibt Europa zu zaghaft, droht es im Ringen zwischen China und den USA noch weiter an den Rand gedrängt zu werden. Die Wahl heißt also Marginalisierung oder Mut. Als genossenschaftliches Institut, das auf den Prinzipien der Selbstverantwortung und Solidarität beruht, neigen wir entschieden zu Letzterem – nicht zuletzt aus Verantwortung für die kommenden Generationen.

So wünschen wir uns von der neuen Bundesregierung, dass sie möglichst rasch handlungsfähig ist, um verlässliche Rahmenbedingungen für die Wirtschaft zu schaffen. Die Jahrhundertinvestition in eine Energieinfrastruktur, die den jährlichen, milliarden schweren Import fossiler Brennstoffe perspektivisch obsolet macht, gilt es zu Ende zu führen, damit sich die deutschen Energiepreise wieder auf ein international konkurrenzfähiges Niveau einpendeln können. Der Umgang mit der Schuldenbremse und damit dem Schuldenniveau unseres Landes wird erheblichen Einfluss auf die weitere Entwicklung Deutschlands nehmen. Die deutsche Wirtschaft wird sich im Hinblick auf die Absatzmärkte neben dem europäischen Binnenmarkt weiter differenzieren müssen. Längst eilen andere asiatische Staaten China in puncto Wirtschaftswachstum davon, während sich die starke Entwicklung einiger afrikanischer Länder fortsetzt.

Auch im Hinblick auf die Finanzwirtschaft braucht es europäische Eigenständigkeit. Daran arbeitet die Europäische Zentralbank (EZB) unter anderem durch die Entwicklung des digitalen Euro. Auch das Zahlungssystem WERO kann zur Stärkung der europäischen Finanzwirtschaft beitragen. Dazu muss die Etablierung dieser europäischen Antwort auf PayPal stärker vorangetrieben werden. Aktuell ist WERO bereits in fünf Ländern am Start, unter anderem bei uns in Deutschland. Kunden der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG können den Dienst jederzeit in ihrem E-Banking nutzen.

Da die Wohnungsknappheit das Potenzial hat, zur zentralen sozialen Frage zu werden, sehen wir größten Handlungsbedarf bei allen Aspekten des Bauens, das einfacher, schneller und günstiger werden muss. Aufgrund der aktuell weiter aufklaffenden Schere zwischen dem Bedarf an Wohnraum und den Neubauaktivitäten gehen wir in unserem Marktgebiet nicht mehr von fallenden Preisen aus – tatsächlich tendieren diese bereits wieder nach oben.

Die besonders hohe Sparquote der Privathaushalte spiegelt eine Zögerlichkeit im privaten Konsum, die ihrerseits

einen Faktor bei der Dämpfung der Konjunktur bildet und ihre Entsprechung in der Zurückhaltung vieler Mittelständler hinsichtlich anstehender Zukunftsinvestitionen hat. Wir sehen hier im Großen wie im Kleinen, was das Gebot der Stunde ist: Mut zu fassen und die Zukunft anzupacken. Zukunft heißt, heute Verantwortung zu übernehmen und die Weichen zum Wohl der nächsten Generation zu stellen – denn die erfolgreiche Übergabe der Verantwortung kann nur gelingen, wenn notwendige Entscheidungen rechtzeitig getroffen werden.

Für unsere Mitglieder und Kunden und gemeinsam mit ihnen richten wir unseren Blick über den Tag hinaus nach vorne und begleiten sie bei ihren Plänen und Vorhaben. Wir setzen jederzeit alles daran, unsere Leistungsfähigkeit nicht nur zu erhalten, sondern gemessen an den Anforderungen der Zeit zu steigern. Dafür investieren wir kontinuierlich in die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden und erweitern unsere Aktivitäten auf dem Feld der Digitalisierung, die uns nicht nur in der Kundenansprache und -bindung neue Möglichkeiten eröffnet, sondern auch zur Effizienzsteigerung unserer Prozesse beiträgt. Nicht zuletzt positionieren wir uns verstärkt als Arbeitgeber, der gute Leute anzieht und auch halten kann. Denn bei allen Möglichkeiten, die die technologischen Entwicklungen mit sich bringen, bleibt es der Mensch, der den Unterschied macht – ganz besonders in einem Geschäftsfeld wie unserem, das maßgeblich auf dem Prinzip Vertrauen beruht.

Dieses Vertrauen verdienen wir uns dank unserer engagierten Mitarbeitenden, unserer Zukunftsorientierung und unserer kerngesunden finanziellen Ausstattung jeden Tag aufs Neue. ■■■

Gewinnverteilung	Berichtsjahr 2024 EUR	Berichtsjahr 2023 EUR
Ausschüttung einer Dividende von 3,0 % (i. V. 3,0 %)	895.139,00	921.922,80
Zuweisungen zu den Ergebnismrücklagen		
a) gesetzliche Rücklagen	1.000.000,00	1.000.000,00
b) andere Ergebnismrücklagen	8.000.000,00	7.620.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	144.284,59	57.795,04
Gewinnverteilung gesamt	10.039.423,59	9.599.717,84

- 10. **Zugewinne aus Veräußerungen**
 - a) Anteile an anderen Unternehmen
 - aa) Latente und tatsächliche
 - ab) Sonstige Zugewinne und Veräußerungen im Kreditgeschäft
 - aa) Latente und tatsächliche
 - ab) Sonstige Zugewinne und Veräußerungen im Kreditgeschäft
 - aa) Latente und tatsächliche
 - ab) Sonstige Zugewinne und Veräußerungen im Kreditgeschäft
- 11. **Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagevermögen und Sachanlagen**
- 12. **Sonstige betriebliche Aufwendungen**
- 13. **Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft**
- 14. **Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft**
- 15. **Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen mögen behandelte Wertpapiere**
- 16. **Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren**
- 17. **Aufwendungen aus Verlustübernahme**
- 19. **Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit**
- 20. **Außerordentliche Erträge**
- 21. **Außerordentliche Aufwendungen**
- 22. **Außerordentliches Ergebnis**
- 23. **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag**
darunter: latente Steuern
- 24. **Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 aus**
- 24a. **Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisik**
- 25. **Jahresüberschuss**
- 26. **Gewinnvortrag aus dem Vorjahr**
- 27. **Entnahmen aus Ergebnissrücklagen**
 - a) aus der gesetzlichen Rücklage
 - b) aus anderen Ergebnissrücklagen

Jahresabschluss 2024

Kurzfassung

Der vollständige Jahresabschluss ist mit dem uneingeschränkten Testat des Genoverbandes e. V. versehen.

Die Veröffentlichung erfolgt unverzüglich nach Feststellung des Jahresabschlusses durch die Vertreterversammlung im „Bundesanzeiger“.

Jahresbilanz

Aktivseite

	Geschäftsjahr		Vorjahr
	EUR	EUR	TEUR
1. Barreserve			
a) Kassenbestand		33.716.108,12	31.176
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken		54.644.147,35	116.836
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	54.644.147,35		(116.836)
c) Guthaben bei Postgiroämtern		0,00	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind			
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		0,00	0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00		(0)
b) Wechsel		0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute			
a) täglich fällig		284.075.873,95	278.275
b) andere Forderungen		10.120.147,06	14.796
4. Forderungen an Kunden		5.321.849.068,94	5.129.384
darunter:			
durch Grundpfandrechte gesichert	2.733.216.198,57		(2.655.816)
Kommunalkredite	80.445.744,72		(92.284)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere			
a) Geldmarktpapiere			
aa) von öffentlichen Emittenten	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00		(0)
ab) von anderen Emittenten	0,00	0,00	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00		(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen			
ba) von öffentlichen Emittenten	5.033.520,14		10.961
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	5.033.520,14		(10.961)
bb) von anderen Emittenten	211.785.512,22	216.819.032,36	223.287
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	112.366.757,21		(116.040)
c) eigene Schuldverschreibungen		773.700,07	1
Nennbetrag	761.000,00		(1)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		725.220.168,13	702.189
6a. Handelsbestand		0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			
a) Beteiligungen		116.293.906,01	116.125
darunter:			
an Kreditinstituten	1.789.082,85		(1.789)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00		(0)
an Wertpapierinstituten	0,00		(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		239.445,43	240
darunter:			
bei Kreditgenossenschaften	77.000,00		(77)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00		(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00		(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen		14.662.020,63	10.451
darunter:			
an Kreditinstituten	0,00		(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00		(0)
an Wertpapierinstituten	0,00		(0)
9. Treuhandvermögen		14.917.035,62	17.068
darunter: Treuhandkredite	14.917.035,62		(17.068)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch		0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte			
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		0,00	0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		249.234,00	125
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00	0
d) geleistete Anzahlungen		0,00	0
12. Sachanlagen		39.161.897,47	40.702
13. Sonstige Vermögensgegenstände		24.170.080,85	28.096
14. Rechnungsabgrenzungsposten		140.305,69	10
16. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung		0,00	0
Summe der Aktiva		<u>6.857.052.171,68</u>	<u>6.719.722</u>

					Passivseite
Geschäftsjahr					Vorjahr
EUR	EUR	EUR	EUR		TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig		77.980.735,48			82
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		<u>784.126.855,06</u>	862.107.590,54		1.135.389
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	130.617.282,09				151.283
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	<u>0,00</u>	130.617.282,09			277
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig	3.299.865.567,73				3.184.766
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>1.671.672.697,02</u>	<u>4.971.538.264,75</u>	5.102.155.546,84		1.464.692
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen		81.244.673,70			13.202
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten		<u>0,00</u>	81.244.673,70		0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00			(	0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00			(	0)
3a. Handelsbestand			0,00		0
4. Treuhandverbindlichkeiten			14.917.035,62		17.068
darunter: Treuhandkredite	14.917.035,62			(	17.068)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			4.796.645,23		3.410
6. Rechnungsabgrenzungsposten			1.226.279,86		1.004
6a. Passive latente Steuern			0,00		0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen		19.063.279,00			19.058
b) Steuerrückstellungen		3.880.500,00			2.262
c) andere Rückstellungen		<u>16.465.293,37</u>	39.409.072,37		17.232
8. [gestrichen]			0,00		0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			0,00		0
10. Genussrechtskapital			0,00		0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00			(	0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			458.000.000,00		425.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00			(	0)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital		30.055.903,93			30.917
b) Kapitalrücklage		0,00			0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage	70.200.000,00				69.200
cb) andere Ergebnisrücklagen	<u>182.900.000,00</u>	253.100.000,00			175.280
d) Bilanzgewinn		<u>10.039.423,59</u>	<u>293.195.327,52</u>		9.600
Summe der Passiva			<u><u>6.857.052.171,68</u></u>		<u><u>6.719.722</u></u>
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln	0,00				0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	82.951.419,04				87.356
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	<u>0,00</u>	82.951.419,04			0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	0,00				0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen	0,00				0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	<u>312.785.491,90</u>	312.785.491,90			277.071
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00			(	0)

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 01.01.2024 bis 31.12.2024

	Geschäftsjahr				Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	EUR	TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		146.028.406,53			129.405
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>8.245.599,16</u>	154.274.005,69		6.205
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,00			(	64)
2. Zinsaufwendungen			<u>76.185.054,57</u>	78.088.951,12	55.227
darunter: erhaltene negative Zinsen	14.083,18			(	248)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			23.030.786,38		16.498
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			3.669.275,09		2.956
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>19.894,36</u>	26.719.955,83	20
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			50.664.930,38		48.209
6. Provisionsaufwendungen			<u>5.341.212,66</u>	45.323.717,72	5.066
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				2.034.039,62	1.811
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		38.629.897,24			38.804
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>9.070.328,30</u>	47.700.225,54		8.751
darunter: für Altersversorgung	1.947.189,54			(	2.026)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			<u>30.283.267,00</u>	77.983.492,54	28.499
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				3.390.197,99	3.335
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				1.011.407,10	1.708
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			10.271.875,38		8.314
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			<u>0,00</u>	-10.271.875,38	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			<u>311.187,77</u>	311.187,77	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. [gestrichen]				<u>0,00</u>	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				59.820.879,05	55.400
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			<u>0,00</u>		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			16.692.484,82		11.626
darunter: latente Steuern	0,00			(	0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			<u>146.765,68</u>	16.839.250,50	179
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				<u>33.000.000,00</u>	34.000
25. Jahresüberschuss				9.981.628,55	9.595
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				<u>57.795,04</u>	5
				10.039.423,59	9.600
27. Entnahmen aus Ergebnismrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnismrücklagen			<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	0
				10.039.423,59	9.600
28. Einstellungen in Ergebnismrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			0,00		0
b) in andere Ergebnismrücklagen			<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	0
29. Bilanzgewinn			<u><u>10.039.423,59</u></u>	<u><u>10.039.423,59</u></u>	<u>9.600</u>

Verantwortliche und Gremien

Vorstand

Till Meßmer (Vorstandssprecher)
Thomas Sold (stv. Vorstandssprecher)
Achim Seiler (Vorstandsmitglied)

Aufsichtsrat

Sonja Merkel (Vorsitzende, ab 11.06.2024) Dipl.-Betriebswirtin/Geschäftsführerin, Kleinniedesheim
Jürgen Kappenstein (Vorsitzender, bis 11.06.2024) Bürgermeister i. R., Ketsch
Peter Bayer (stv. Vorsitzender) Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Speyer
Martin Hofmann (stv. Vorsitzender, ab 11.06.2024) Rechtsanwalt, Speyer
Peter Christ Bürgermeister, Böhl-Iggelheim
Michael Hammann (bis 07.05.2024) Rentner, Neustadt a. d. Weinstraße
Christine Herold Dipl.- Ökotrophologin, Maxdorf
Dieter Hopf Dipl.-Kaufmann, Reilingen
Gabi Horn Juristin, Hockenheim
Karin Kessel Oberkirchenrätin, Speyer
Axel Messer kaufmännischer Angestellter, Kallstadt
Jörg Neumann Dipl.-Ingenieur, Bockenheim
Bernd Reif Vorstandsmitglied, Speyer
Peter Rheinfrank Dipl.-Volkswirt, Böhl-Iggelheim
Ulrich Schneider Dipl.-Agrar-Ingenieur, Dirmstein
Petra Schwerdt Winzerin, Bad Dürkheim
Reiner Traser Rentner, Bobenheim-Roxheim

Arbeitnehmervertreterinnen und -vertreter

Özgür Bardakci
Andreas Braun
Frank Bug
Martina Fischer
Rudolf Heiser
Guido Köhler
Steffen Kühn
Dirk Rimpler
Jürgen Schlupp
Oliver Walter

Beirat

Christiane Blum-Magin (Vorsitzende) Juristin, Schifferstadt
Walter Braun Winzer, Friedelsheim
Horst Hoffelder Kfz-Meister, Waldsee
Robert Neufeld Dipl.-Ingenieur, Rödersheim-Gronau
Uwe Schuppel Gemeindeamtmann, Reilingen
Elke Siegel Winzerin, Grünstadt
Bernd Weilbrenner Gärtner, Freinsheim

Bericht des Aufsichtsrates



Sonja Merkel
Vorsitzende des Aufsichtsrates



Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seinen Dank für die hervorragenden Leistungen im zurückliegenden Geschäftsjahr aus, das erneut von herausfordernden Rahmenbedingungen geprägt war.

Im Berichtsjahr 2024 hat der Aufsichtsrat sämtliche ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und traf die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies beinhaltet auch die Beschäftigung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Weiter prüft der Aufsichtsrat den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b HGB.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat in sieben Sitzungen regelmäßig, zeitnah und umfassend über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über alle besonderen Ereignisse und Faktoren, die die Tätigkeit der Bank beeinflussten. Dazu gehörten auch Informationen zu den Auswirkungen des anhaltenden russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, den Auswirkungen von Inflation, steigenden Energiepreisen, der Zinsentwicklung sowie den Belastungen globaler Lieferketten. Der Aufsichtsrat setzte sich intensiv mit diesen Themen auseinander, begleitete strategische Entscheidungen des Vorstands und stimmte diesen nach sorgfältiger Prüfung zu. Zudem wurden Veränderungen im Marktumfeld der Genossenschaftsbanken und neue aufsichtsrechtliche Vorgaben eingehend erörtert.

Als Aufsichtsratsvorsitzende führte ich regelmäßige Gespräche mit dem Vorstand, insbesondere mit dem Vorstandssprecher und dessen Stellvertreter, um aktuelle Geschäftsentwicklungen und strategische Ausrichtungen zu diskutieren. Der Aufsichtsrat sieht sich hierbei als Ratgeber, Impulsgeber und Bindeglied zwischen Bank, Mitgliedern und Kunden. Er unterstützt den eingeschlagenen Kurs des Vorstands, um die Bank im anspruchsvollen Umfeld erfolgreich zu positionieren.

Die fortlaufende Neuregulierung der Finanzmärkte stellt hohe Anforderungen an den Aufsichtsrat. Entsprechend dem „BaFin-Merkblatt zu den Mitgliedern von Verwaltungs- oder Aufsichtsorganen“ vom 29. Dezember 2020

hat der Aufsichtsrat seine Sachkunde und Zuverlässigkeit auch 2024 sichergestellt, wobei wir uns an den erhöhten Anforderungen orientiert haben, die sich aus dem Risikoreduierungsgesetz ergeben. Jedes Mitglied und der Aufsichtsrat als Ganzes haben den darin beschriebenen Kriterien hinsichtlich Zuverlässigkeit und Sachkunde vollumfänglich entsprochen. Es bestanden nachweislich bei keinem Aufsichtsratsmitglied Interessenkonflikte.

Es gab für den Aufsichtsrat keinerlei Einschränkungen bei der Nutzung interner Ressourcen der Bank wie Interner Revision, Risikocontrolling oder MaRisk-Compliance. Die Ergebnisse der gesetzlichen Prüfung durch den genossenschaftlichen Verband wurden umfassend ausgewertet und in die Beschlussfassungen einbezogen.

Der Aufsichtsrat kommt zu dem Resultat, dass der Jahresabschluss nachvollziehbar und ordnungsgemäß aus der Buchhaltung und den Inventaren der Bank abgeleitet wurde. Den Jahresabschluss sowie den Lagebericht haben wir eingehend geprüft und uns hinreichend von der ordnungsgemäßen Erstellung und Prüfung des Jahresabschlusses überzeugt. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses entspricht, unter Einbeziehung des Gewinnvortrags, den Vorschriften der Satzung.

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung daher, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31. Dezember 2024 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Der Genoverband e.V. hat die gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2024 und den Lagebericht 2024 unter Einbeziehung der Buchführung vorgenommen, als mit den gesetzlichen Vorschriften in Übereinstimmung befunden und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. In der Vertreterversammlung wird über das Ergebnis der Prüfung berichtet. Darüber hinaus hat der Genoverband e. V. uns gegenüber die Unabhängigkeit der an der Abschlussprüfung beteiligten Beschäftigten bestätigt.

Nachfolgend informiere ich über Schwerpunkte in den Sitzungen des Aufsichtsrates, mit denen dieser seine Kontroll- und Beratungsfunktion wahrgenommen hat:

- **Februar:** Diskussion des Jahresabschlusses 2023, Beschluss der Gewinnverwendung, Entgegennahme des Kreditrisikoberichts und des Berichts der Innenrevision sowie Erörterung des Ergebnisses der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäfts im Jahr 2023
- **März:** Entwicklung der Eigenanlagen, Bericht der Compliance-Beauftragten und Planung für 2024
- **April:** Gemeinsame Prüfungsschlusssitzung (§ 57 Abs. 4 GenG) mit dem Genoverband e. V., u. a. zu den Prüfungsfeststellungen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems sowie des internen Revisionssystems. Besonderheiten oder Unstimmigkeiten wurden nicht festgestellt; darüber hinaus Information zur Entwicklung der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, des Kundengeschäfts sowie den Kennzahlen aus dem Risikocontrolling
- **Juni:** Konstituierende Sitzung des Aufsichtsrates mit Neubesetzung der Ausschüsse, Beratung über das Ergebnis externer Prüfungen, Entgegennahme des Kreditrisikoberichts sowie des Berichts der Innenrevision inklusive des Berichts der Innenrevision zur Prüfung des Nachhaltigkeitsberichts nach § 289b HGB für das Jahr 2023

Aus persönlichen Gründen schied Herr Jürgen Kappenstein aus dem Aufsichtsrat aus. Als neue Aufsichtsratsvorsitzende wurde einstimmig Frau Sonja Merkel gewählt, mit den Herren Peter Bayer und Martin Hofmann als stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende.

- **September:** Überwachung der Geschäftsentwicklung zum 30. Juni 2024, Bericht der Innenrevision, Jahresbericht sowie Risikoanalyse zur Verhinderung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und sonstigen strafbaren Handlungen, Beratung über das Ergebnis externer Prüfungen; darüber hinaus Beschluss des Durchführungsvertrags mit der Stadt Frankenthal zum Neubau der Regionaldirektion
- **November:** Besprechung zur Geschäftsentwicklung zum 30. September 2024, zur Hochrechnung zum Ergebnis sowie Entgegennahme des Berichts zum Personalrisikomanagement
- **Dezember:** Prüfung der Übereinstimmung der Konditionen im Kundengeschäft sowie Verabschiedung von Vorratsbeschlüssen

Der Aufsichtsrat wurde durch vier Ausschüsse unterstützt: den Vorstands- und Strategieausschuss, den Prüfungsausschuss, den Kreditausschuss und den Bauausschuss. Über die Ergebnisse der Sitzungen haben die Ausschussvorsitzenden dem Gesamtaufichtsrat Bericht erstattet.

Der Kreditausschuss kam im Jahr 2024 zu fünf Sitzungen zusammen. Hauptthema war jeweils die Genehmigung derjenigen Kreditbeschlüsse, die der Zustimmung des Aufsichtsrates bedürfen.

Der Vorstands- und Strategieausschuss kam im Jahr 2024 zu zwei Sitzungen zusammen, um insbesondere Vorstandsangelegenheiten und sonstige strategische Entscheidungen zu beraten.

Der Bauausschuss trat im September zusammen. Schwerpunkte waren die geplante Renovierung der Regionaldirektion Grünstadt und der geplante Neubau der Regionaldirektion in Frankenthal.

Der Prüfungsausschuss befasste sich in seinen Sitzungen ausführlich mit der Prüfung des vom Vorstand für das Geschäftsjahr 2023 aufgestellten Jahresabschlusses, mit der Risikoinventur 2024 und externen Prüfungen.

Im Jahr 2025 scheiden nach Ablauf ihrer Wahlperiode die Aufsichtsratsmitglieder Frau Gabi Horn, Frau Karin Kessel, Frau Petra Schwerdt, Herr Martin Hofmann und Herr Jörg Neumann aus dem Aufsichtsrat der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG aus. Alle Aufsichtsratsmitglieder stehen für eine Wiederwahl zur Verfügung.

Das langjährige Mitglied des Aufsichtsrates Herr Reiner Traser scheidet altersbedingt aus und steht daher für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Wir danken an dieser Stelle Herrn Traser sehr herzlich für seine jederzeit engagierte und konstruktive Arbeit im Sinne unserer Bank. Mit Rat und Tat, seiner hohen Expertise und mit großer Kollegialität war er eine tragende Säule unseres Aufsichtsgremiums.

Speyer, im April 2025
Der Aufsichtsrat
-Vorsitzende-





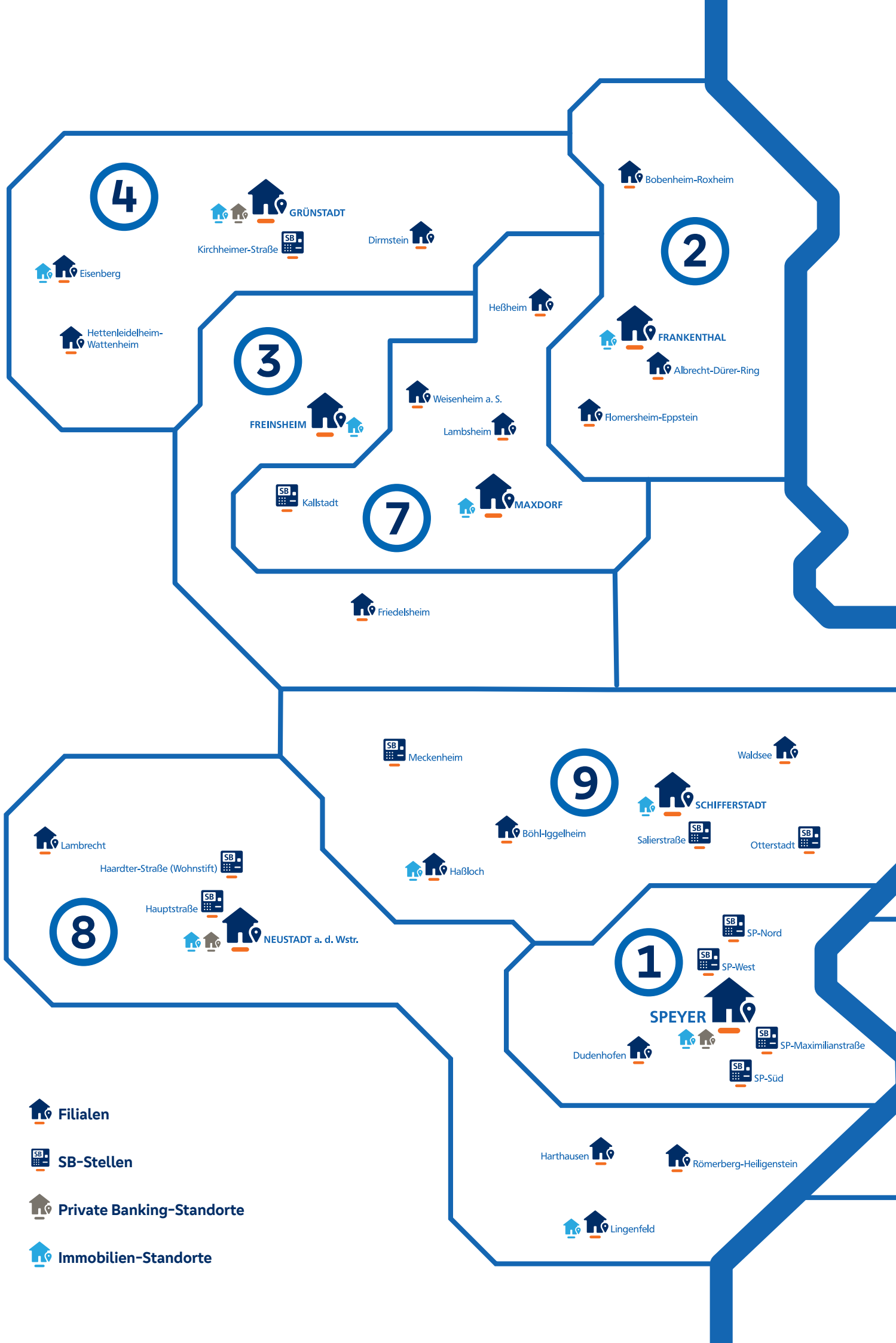
Jürgen Kappenstein

hat sich fast drei Jahrzehnte lang im Aufsichtsrat um die Entwicklung unserer Bank verdient gemacht, davon über viele Jahre als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender sowie fünf Jahre als Aufsichtsratsvorsitzender. Als er sich im vergangenen Jahr dazu entschied, das wichtige Amt abzugeben, geschah dies im besten Sinne verantwortungsvollen Handelns. Denn den erfolgreichen Weg der Bank als Aufsichtsratsvorsitzender zu begleiten, erfordert ein hohes Maß an Kraft und Energie, wie es ihm zum damaligen Zeitpunkt aus persönlichen Gründen nicht zur Verfügung stand. Dass er im Juni 2024 den Weg für die Wahl seiner Nachfolgerin frei machte, spricht für seinen Weitblick und die ihm eigene, ruhige Entschlossenheit.

Jürgen Kappenstein wurde im Mai 2019 einstimmig in das höchste Amt des Aufsichtsratsgremiums gewählt. In dieser Funktion zeichnete er sich durch großes persönliches Engagement und ausgeprägtes Fachwissen aus. 1996 erstmals in den Aufsichtsrat der damaligen Volksbank Ketsch eG gewählt, wirkte er an zahlreichen wesentlichen Weichenstellungen für unser Haus mit. Beispielhaft zu nennen sind die Fusionen, die die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG zu ihrer heutigen Größe und Stärke geführt haben.

Stets auf Konsens und Ausgleich fokussiert, brachte er Orientierung und Klarheit auch in herausfordernde und komplexe Entscheidungen. Wie eng er sich unserem Haus und der bereitwillig übernommenen Verantwortung verpflichtet fühlte, zeigte sich in jedem Moment seiner Tätigkeit als Mitglied und als Vorsitzender des Aufsichtsrats. Zugleich war und ist er überzeugter und überzeugender Botschafter der genossenschaftlichen Idee und Werte.

Im Rahmen einer internen Feier war es uns eine große Freude, Jürgen Kappenstein mit der Goldenen Ehrennadel des Genossenschaftsverbands die höchste Anerkennung verleihen zu dürfen und ihm gleichzeitig für sein langjähriges Engagement für unser Haus zu danken. Dies möchten wir mit der Würdigung in unserem Geschäftsbericht noch einmal unterstreichen. Für seinen Ruhestand wünschen wir ihm alles Gute, viele schöne Momente und einen Rückblick voller Zufriedenheit auf die eigene Lebensleistung. ■■■



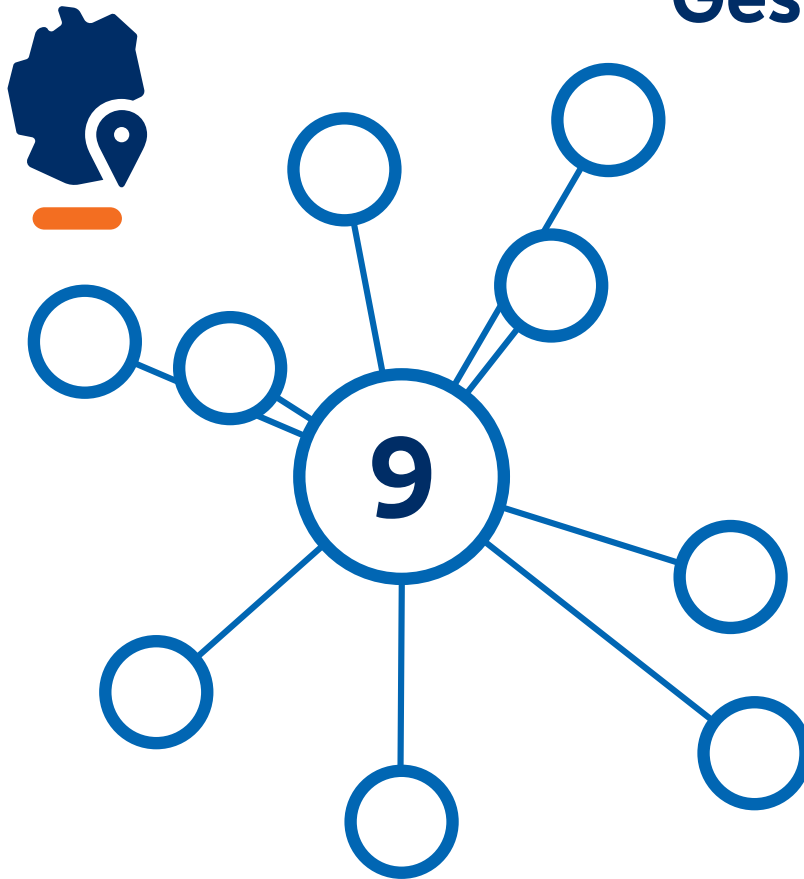
 Filialen

 SB-Stellen

 Private Banking-Standorte

 Immobilien-Standorte

Geschäftsgebiet in Zahlen



Regionalmärkte

- 1 Speyer
- 2 Frankenthal
- 3 Freinsheim
- 4 Grünstadt
- 5 Hockenheim
- 6 Ketsch-Schwetzingen
- 7 Maxdorf
- 8 Neustadt-Lingenfeld
- 9 Schifferstadt-Haßloch



721
Mitarbeitende



33
Filialen



12



71.298
Mitglieder



178.206
Kundinnen + Kunden



13
Immobilien-
Standorte



4
Private Banking-
Standorte

Starke Partner an unserer Seite.

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir machen den Weg frei.

Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken und unseren regionalen Kooperations- und Netzwerkpartnern.



Material & Produktion

Auch bei der Produktion des vorliegenden Geschäftsberichtes stand der Nachhaltigkeitsgedanke im Fokus: Gegenüber den Vorjahren haben wir die Druckauflage reduziert.

Die digitale Fassung lesen Sie unter:

vvrbank-krp.de/geschaeftsbericht

Für den Druck dieses Geschäftsberichtes wurden ausschließlich umweltverträgliche Druckmaterialien eingesetzt und es wurde auf eine CO₂-reduzierte Produktion geachtet.

Wenn Sie mehr zu unserem **Umschlag aus Zuckerrohr** (100 % Tree-Free) erfahren möchten, scannen Sie einfach nebenstehenden QR-Code.



Impressum

Herausgeber: **Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG**
Bahnhofstraße 19, 67346 Speyer
Telefon 06232 618-0, Fax 06232 618-1001100
info@vvrbank-krp.de, www.vvrbank-krp.de

Konzept: **Abt. Marke und Kommunikation**
Realisierung/Gestaltung/Text/Produktionsabwicklung
Lisa Joan Gabauer, Mannheim
Carta GmbH Strategie & Kommunikation, Speyer

Druck: **Dewitz + Brill Druck GmbH**, Mannheim-Friedrichsfeld

Bildnachweis: **Marc Sporys**, Hockenheim
Gerald Schilling Fotodesign, Speyer
Alexa Doerrenbaecher DOE ARCHITEKTUR, Speyer
Adobe Stock Photos
Eigenes Fotoarchiv



vvrbank-krp.de/geschaeftsbericht