

meine **VVB**

GESCHÄFTSBERICHT 2020

GESCHÄFTSBERICHT 2020

4	Brief des Vorstandes
8	Von hier. Für hier.
12	Regionalbank im Strukturwandel
16	Aktion „Hilfe für Helfer“
18	Vorstellung Bereichsleiter
28	Vorstellung neue Aufsichtsratsspitze
32	Bericht des Aufsichtsrates
35	Jahresabschluss 2020
40	Übersicht Filialen

#vorstand

BRIEF DES VORSTANDES



An die Mitglieder und Kunden der VVB
Saarlouis, im Mai 2021

Liebe Mitglieder und Kunden,

seit über einem Jahr bereits hält die Corona-Pandemie die Welt in Atem. Die Krise hat in dieser Zeit ein ungeahnt großes Ausmaß angenommen und unser aller Leben zum Teil massiv verändert. Auch innerhalb unserer VVB war das Jahr 2020 stark von diesem Thema geprägt. Hierbei kristallisierten sich zwei Haupthandlungsfelder heraus: Einerseits der bestmögliche Schutz der Belegschaft und der Kunden, um einer Ansteckung vorzubeugen, andererseits die Unterstützung unserer gewerblichen und privaten Kunden durch die Bereitstellung von Soforthilfen, Vergabe von Corona-Hilfskrediten oder Vereinbarung von Tilgungsaussetzungen.

Allen Widrigkeiten zum Trotz ist es der VVB dennoch gelungen, das vergangene Geschäftsjahr erfolgreich abzuschließen. Sowohl mit den Wachstumsraten in allen Geschäftsfeldern wie auch mit der Ertragslage unserer Bank sind wir mehr als zufrieden. Die Rentabilität der VVB liegt deutlich oberhalb der Durchschnittswerte vergleichbar großer Regionalbanken. Insoweit zeigt sich hierin die betriebswirtschaftliche Sinnhaftigkeit der beiden erfolgreichen Fusionen der letzten Jahre. Vor allem verdanken wir diesen Erfolg unseren über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die motiviert und ehrgeizig die Umsetzung der Ziele des Vorstandes vorantreiben und denen wir für diesen unermüdlichen Einsatz sehr herzlich danken.

Ihre besondere Beratungsqualität konnte die VVB in dem von der Gesellschaft für Qualitätsprüfung aus Stuttgart durchgeführten Bankentest „Beste Bank vor Ort“ erneut unter Beweis stellen. Hier hat sich die VVB – wie bereits in den Vorjahren – den begehrten ersten Platz sowohl in Saarlouis wie auch in der Landeshauptstadt Saarbrücken sichern können. Für diese Erfolge gebührt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenfalls ein großes Dankeschön!

Im Jahr 2020 haben wir weitere Veränderungsprozesse angestoßen. Damit ging auch eine spürbare Verkleinerung des Vorstandes von fünf auf zwei Mitglieder einher. Seit 1. Juli 2020 leitet Edgar Soester das Gremium als Vorsitzender, unterstützt von Vorstandsmitglied Andreas Heinz. Zugleich wurde der Aufsichtsrat von 21 auf zwölf Mitglieder verkleinert und einem Generationswechsel unterzogen. Die Leitungsfunktion des Aufsichtsgremiums hat seit Oktober 2020 Prof. Dr. Andy Junker inne, Dirk Hartmann ist sein Stellvertreter.

Daneben haben wir viele Projekte realisiert, die nach den Verschmelzungen der letzten Jahre insbesondere auf die Vereinheitlichung und Neumodellierung vieler Geschäftsprozesse abzielten. So haben wir sämtliche Kreditprozesse in unserer Bank auf den Prüfstand gestellt und neugestaltet. Als Ergebnis hieraus werden wir künftig deutlich effizienter und schneller arbeiten, was unsere Kunden durch wesentlich verkürzte Durchlaufzeiten ihrer Kreditanfragen sicher sehr positiv erleben werden.

Zudem erhöht sich der Digitalisierungsgrad unserer Bankdienstleistungen mit unverändert hoher Geschwindigkeit. Hier hat gerade die Corona-Pandemie einen bemerkenswerten Schub verursacht, da immer mehr unserer Kunden die Vorzüge des Online-Bankings schätzen gelernt haben. Als Folge hieraus hat die Nutzung unseres Filialnetzes noch weiter abgenommen, so dass wir hier entsprechende Optimierungen vorgenommen haben.

Es wird in den nächsten Jahren unsere maßgebliche Aufgabe sein, das Geschäftsmodell „Regionalbank“ zukunftsgerichtet auszugestalten und dabei persönliche Nähe mit digitalen Angeboten zu kombinieren.

Neben der ungebremst zunehmenden Regulatorik, die hohe zusätzliche Kosten verursacht, sorgt insbesondere die Negativzinspolitik der EZB dafür, dass sich die Ertragslage in den kommenden Jahren aufgrund rückläufiger Zinsergebnisse signifikant verschlechtern wird, weshalb wir dem konsequenten Kostenmanagement in der VVB eine hohe Priorität einräumen werden.

Auch wenn bisher aufgrund staatlicher Eingriffe und Unterstützungsmaßnahmen die befürchtete Corona-bedingte Insolvenzwelle noch ausblieb, so rechnen wir gleichwohl in diesem Jahr mit zunehmenden Kreditausfällen, insbesondere im gewerblichen Bereich. Allerdings haben wir uns in den letzten Jahren eine Eigenkapitalbasis aufgebaut, die uns die Sicherheit gibt, entsprechende Belastungen gut abfedern zu können.

Daneben wird das laufende Geschäftsjahr 2021 ganz im Zeichen der weiteren Optimierung von Prozessen und Geschäftsstrukturen stehen. So wird im Sommer 2021 eine neue Aufbauorganisation, einhergehend mit spürbaren Verschlankungen in allen Bereichen der Bank, umgesetzt werden. Auch das immer präsenter werdende Thema „Nachhaltigkeit“ wird stetig weiterentwickelt und ist bereits jetzt ein wichtiger Aspekt unserer Gesamthausstrategie.

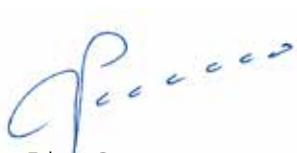
Sie sehen, wir arbeiten an vielen Fronten, um Ihre VVB in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Für die stets gute Zusammenarbeit in einem ereignisreichen Jahr 2020 danken wir Ihnen allen sehr herzlich! Dieser Dank gilt insbesondere auch dem Aufsichtsrat – in alter und neuer Besetzung –, der uns im vergangenen Jahr intensiv begleitet und unterstützt hat. Zudem danken wir den in 2020 ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern für ihre bis zuletzt engagierte und erfolgreiche Arbeit für unsere VVB. Nicht zuletzt möchten wir den Mitgliedern unseres Privat- und Firmenkundenbeirates unseren herzlichen Dank für die angenehme Zusammenarbeit aussprechen.

Mit freundlichen Grüßen

Vereinigte Volksbank eG

Saarlouis – Losheim am See – Sulzbach/Saar



Edgar Soester
Vorsitzender des Vorstandes



Andreas Heinz
Mitglied des Vorstandes

170.000 Kunden vertrauen unseren Finanzdienstleistungen

68.507 Mitglieder hat die VVB – sie machen uns zur größten Mitgliedervolksbank in unserer Region

406 Mitglieder bilden die Vertreterversammlung

62 Mitglieder engagieren sich als Beiratsmitglieder für die VVB

von hier. für hier.

152

Jahre sind wir die Bank, die die Menschen vor Ort aktiv dabei unterstützt, ihre persönlichen Ziele zu erreichen

549 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bringen ihre Ideen zum Wohle unserer Kunden ein

16 Auszubildende gehörten 2020 zum Team der VVB

11 junge Menschen haben ihre Ausbildung 2020 erfolgreich abgeschlossen

19 SB-Filialen sind für unsere Mitglieder und Kunden bequem zu erreichen

33 Filialen haben für unsere Kunden geöffnet und garantieren eine flächendeckende Betreuung in der Region

76 Geldautomaten sind rund um die Uhr erreichbar

42 davon sind Cash-Recycler

44 ServiceTerminals sind rund um die Uhr erreichbar

30 Kontoauszugsdrucker sind rund um die Uhr zugänglich

6.500 Anrufe gehen wöchentlich bei 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres KundenServiceCenters ein

9.700 Fans folgen uns bei Facebook

19.100 Mal melden sich Mitglieder und Kunden täglich in unserem Online-Banking und der VR-BankingApp an

389.381.000 Euro Neukreditvolumen hat die VVB 2020 insgesamt in der Region vergeben

23.459.559 Euro beträgt das aktuelle Geschäftsguthaben der VVB-Mitglieder

16.375.500 Euro an verfügbarer Kaufkraft flossen in der Region durch Gehaltszahlungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VVB

9.951.710 Euro an Steuern zahlte die VVB im Jahr 2020, davon 3.851.358 Euro an Gewerbesteuern

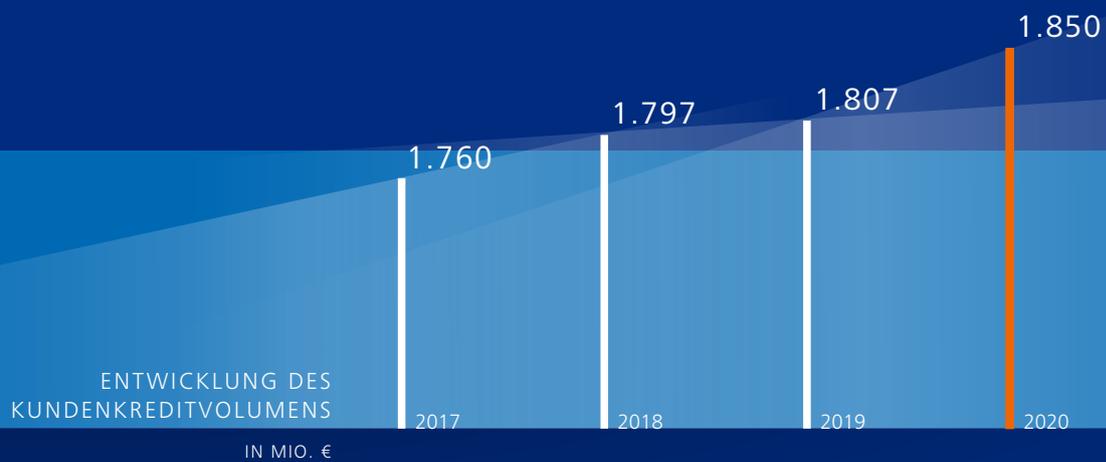
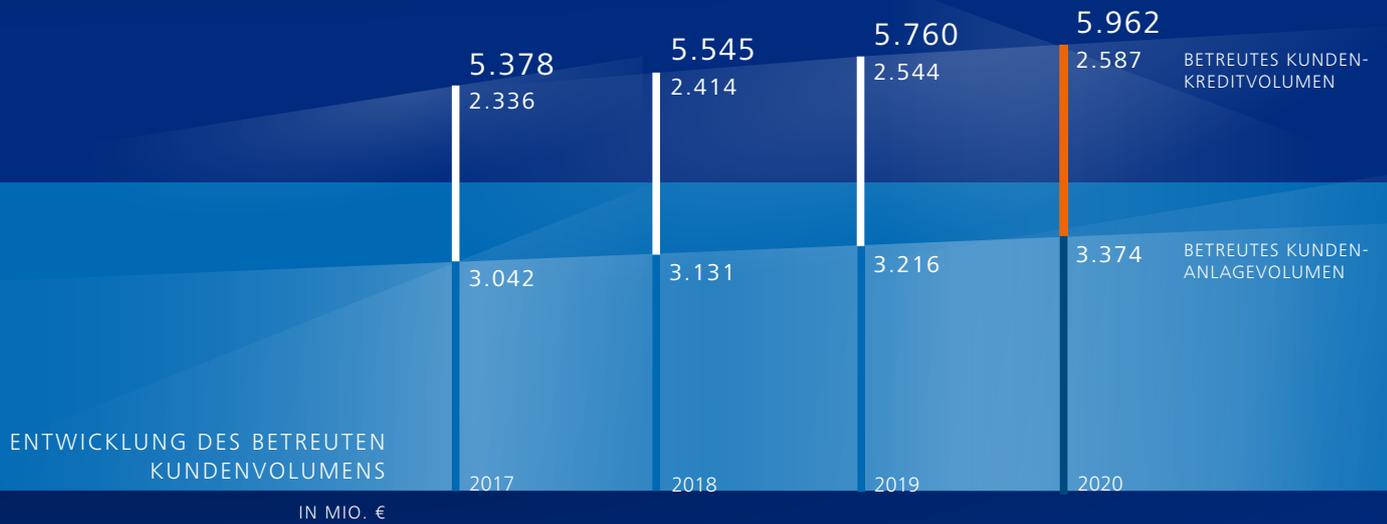
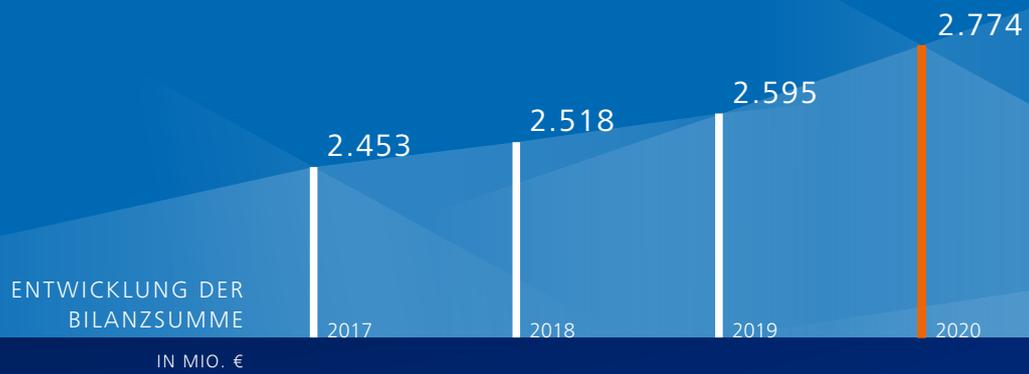
3.762.963 Euro betrug das Auftragsvolumen, das die VVB an Handwerker und Dienstleister aus der Region vergeben hat

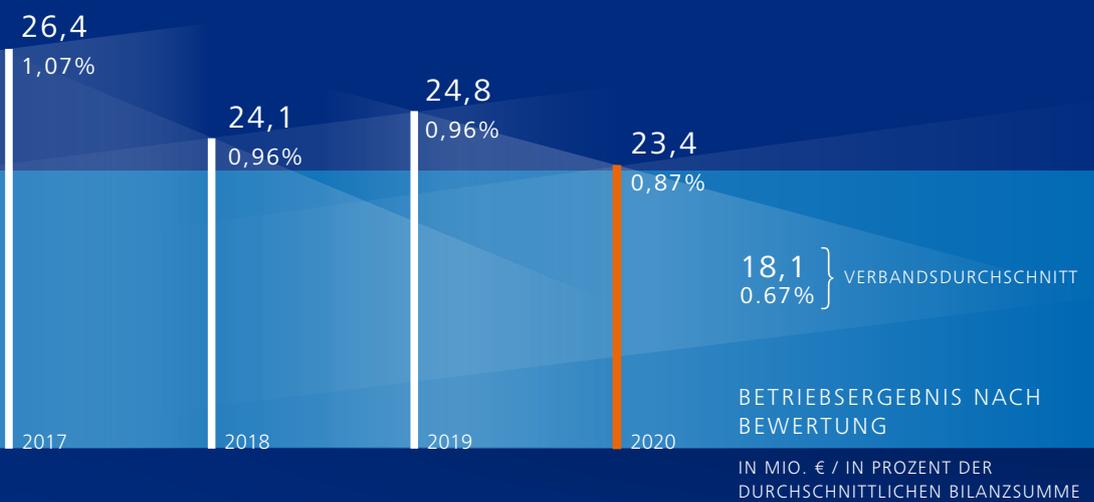
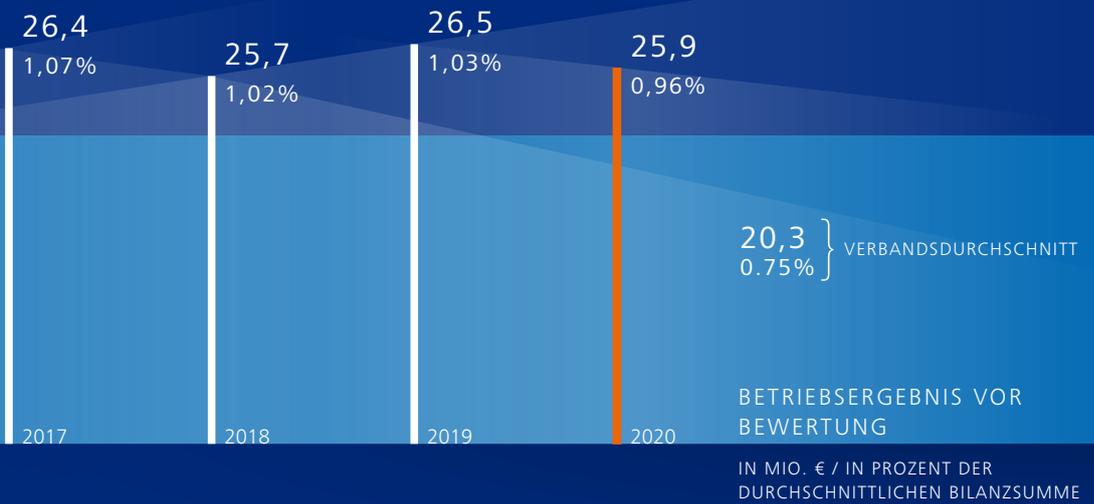
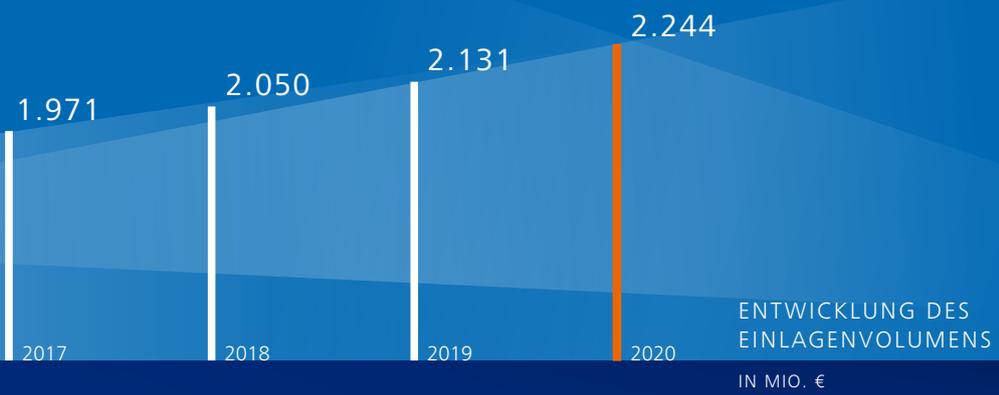
595.829 Euro zusätzlich zur Dividende zahlt die VVB im Rahmen des VVB MitgliederBonus aus

466.693 Euro gehen unseren Mitgliedern an Dividendenzahlungen für das Jahr 2020 zu

223.193 Euro hat die VVB zusätzlich für kulturelle und sportliche Projekte in der Region zur Verfügung gestellt und so das Miteinander in der Region gefördert

118.491 Euro Spendensumme konnten über unsere Crowdfunding-Plattform realisiert werden







#arbeitsinterview

REGIONALBANK IM STRUKTURWANDEL



INTERVIEW MIT EDGAR SOESTER

Frage: Wir alle kennen die Aussage von Bill Gates aus dem Jahr 1994: „Banking is essential for a modern economy, banks are not.“ Harte Worte für überzeugte Banker. Aber ist vielleicht etwas Wahres dran?

Ich glaube das ehrlich gesagt nicht, aber es ist in der Tat so, dass das klassische Bankgeschäft immer mehr auf den Kopf gestellt wird. Das Geschäftsmodell der Regionalbank befindet sich ohne Zweifel im Umbruch.

Frage: Was konkret sind die Treiber dieses Veränderungsprozesses?

Da hätten wir Faktoren wie die stetig voranschreitende Digitalisierung, weiterhin rückläufige Zinsmargen durch Null- bzw. Negativzinsen, permanent zunehmende Anforderungen seitens der Regulatorik, immer neue Mitbewerber, wie FinTechs oder Challenger Banks, sowie nicht zuletzt eine Pandemie, deren Ausmaße noch vor wenigen Monaten niemand hätte erahnen können. Und das sind nur die wesentlichsten Herausforderungen, mit denen die Bankenbranche aktuell zu kämpfen hat.

Frage: Können Sie mal plastisch umschreiben, wie sich das im Alltag bemerkbar macht?

Früher standen Bankkunden im Schalterraum noch Schlange – heute zeigt sich da ein ganz anderes Bild. Vom geschäftigen Treiben zwischen dunklen Massivholztresen, langen Kundenschlangen und dem „Schalterbeamten“, der Banknoten zählt oder Überweisungen und Schecks entgegennimmt, ist heute nicht mehr viel übriggeblieben. Bankdienstleistungen und Services sind längst nicht mehr an die Filiale gebunden. Auch beratungsintensivere Dienstleistungen, wie Geldanlagen oder Kredite, setzen eine Präsenz vor Ort keineswegs mehr voraus. Anstelle des Filialbesuches können Finanzangelegenheiten schnell via Online-Banking erledigt werden – und das ganz ohne Risiko und unter Vermeidung von Kontakten, zu jeder erdenklichen Uhrzeit von Zuhause aus. Für Bankkunden gibt es somit immer weniger Gründe, die Filiale oder einen SB-Bereich aufzusuchen.

Selbst das Bargeld blickt einer ungewissen Zukunft entgegen. Längst denken wir beim Bezahlen nicht mehr nur an das Überreichen haptischer Scheine und Münzen. Bezahlmethoden wie PayPal, Sofort-Überweisung oder sogar digitale Währungen sind für viele Menschen heute genauso selbstverständlich wie Online-Shopping. Und auch zum Bezahlen an der Supermarktkasse braucht es zwischenzeitlich eigentlich nur noch ein Smartphone. Befeuert wird dieser Trend zusätzlich durch die derzeit allgegenwärtige Corona-Pandemie. Statt Münzen und Scheinen nutzen die Menschen lieber digitale Bezahlmöglichkeiten.

Frage: Wie wirkt sich all dies auf das Filialnetz der VVB aus?

Begriffe, wie „Filialsterben“ oder „Schließungswelle“ sind in aller Munde. Aber sind es wirklich die Entscheider in Banken, die die Bankfiliale vermeintlich zu einem Auslaufmodell machen? Oder ist die Schließung von Filialen nicht viel eher die notwendige Reaktion auf das grundlegend veränderte Kundenverhalten, das ich eben beschrieben habe? Es ist unsere Pflicht als Vorstand, auf ein diametral verändertes Kundenverhalten zu reagieren. Bei Filialen, die kaum noch genutzt werden, muss man insoweit prüfen, ob die Zusammenlegung mit einer Nachbarfiliale nicht der bessere Weg ist.

Frage: Ist in den kommenden Jahren mit weiteren Filialzusammenlegungen zu rechnen?

Offen gesagt ist es eine Daueraufgabe, die Effizienz des Filialnetzes zu überprüfen und an die aktuellen Entwicklungen anzupassen. Deshalb ist die punktuelle Zusammenlegung von Filialen auch künftig nicht auszuschließen, zumal die Digitalisierung des Bankgeschäftes gerade erst so richtig Fahrt aufnimmt.

Allerdings bekennen wir uns dennoch klar und eindeutig zur örtlichen Kundennähe. Auch wenn sich das Filialnetz an der ein oder anderen Stelle verändern wird, ist die Präsenz vor Ort immer noch eines der zentralen Alleinstellungsmerkmale von klassischen Regionalbanken, auf das wir weiterhin setzen werden.

Als Genossenschaftsbank sind und bleiben wir Teil unserer Region. Unsere Filialen sind seit jeher Anlaufstelle für unsere Kunden und Mitglieder. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kommen selbst von hier und kennen ihre Kunden persönlich, häufig schon über Generationen hinweg. Wir wissen, was vor Ort passiert und kennen das Leben vor der eigenen Haustür. Genau diese Verbundenheit ist es, die uns ausmacht. Verlieren wir den Bezug zu unserer Region, verlieren wir letztlich uns selbst. Warum also nicht traditionelle Strukturen mit Innovation und Zeitgeist kombinieren?

Frage: Wie kann man sich diese Kombination konkret vorstellen?

Um die wachsenden Ansprüche unserer Kunden an Flexibilität und Mobilität erfüllen zu können, arbeiten wir kontinuierlich an digitalen Lösungen, die unseren Beratungsansatz komplettieren und die Basis bilden, um uns auf lange Sicht

zukunftsicher aufzustellen. Dabei wollen wir aber den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden nicht verlieren. Deshalb investieren wir weiterhin nachhaltig in unsere Standorte. Wir wollen ganz bewusst die Bank vor Ort bleiben. Denn online kann mittlerweile fast jeder. Gerade für komplexe Beratungsthemen, wie beispielsweise Baufinanzierungen, Anlageberatungen oder Fragen der Altersvorsorge, ist nach wie vor der persönliche Kontakt zwischen Kunde und Berater das A und O. Mit nahtlos ineinander übergehenden Kommunikationsmöglichkeiten und Services über alle Kanäle hinweg, wollen wir deshalb spürbare Mehrwerte schaffen. Kunden können so selbst entscheiden, welcher Zugangsweg für sie der richtige ist.

Frage: Die VVB hat in 2020 erheblich in das Filialnetz investiert. Was war der Hintergrund hierfür?

Die Filiale bleibt ein wesentlicher Anker unserer Geschäftspolitik – auch in Zukunft, aber eben nicht mehr überall. Wir haben für mehr als 1,5 Mio. EUR Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen in unseren Filialen in Saarlouis, Quierschied und Ludweiler durchgeführt – in Quierschied war es faktisch sogar eine komplette Neuerrichtung gegenüber dem bisherigen Standort im Rathaus. Durch ein neues Konzept mit großzügig gestalteten Beratungsräumen können Kunden visuell noch besser in den Beratungsprozess eingebunden und somit Kundenwunsch und Beratungsleistung optimal aufeinander abgestimmt werden. Moderne Servicepoints sorgen darüber hinaus für schnelle und digitale Lösungen.

Auch für die nächsten Jahre haben wir uns auf die Fahnen geschrieben, unseren Filialen neues Leben einzuhauchen. Aktuell laufen die Planungen für weitreichende Modernisierungsmaßnahmen für unsere Standorte in Püttlingen, Orscholz und Losheim am See. Kunden und Mitglieder dürfen also gespannt sein.

Frage: Dennoch: In den letzten Jahren ist das Filialnetz deutlich ausgedünnt worden. Welche Alternative haben Sie hierfür geschaffen – gerade auch für die älteren Kunden, die digital nicht so versiert sind?

Gerade für diese Kunden haben wir mit unserem KundenServiceCenter (KSC) einen weiteren wichtigen Zugangsweg zur Bank aufgebaut, der sich vor allem während der Corona-Pandemie immer größerer Beliebtheit erfreut. Gut 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind von Montag bis Freitag zwischen 8.00 Uhr und 18.00 Uhr telefonisch sowie per Chat persönlich für die Anliegen unserer Kunden da und helfen diesen in allen finanziellen Fragen schnell und unkompliziert weiter. So ist in den letzten Jahren quasi eine große „Filiale am Telefon“ entstanden, die Dreh- und Angelpunkt für die Wünsche unserer Kunden ist. Gerade auch einfache Transaktionen, wie zum Beispiel Überweisungen, können hier erledigt werden. Komfortabler geht's eigentlich nicht.

50.000€
HILFE FÜR HELFER



REGIONALES ENGAGEMENT | HILFE FÜR HELFER

#gutes**tun** #dan**ke**

FÜR DIE REGION DA SEIN. GENAU MEIN DING. GENAU MEINE BANK.

Was bedeutet eigentlich Heimat? Heimat ist ein Lebensort. Ein Ort, an dem man sich zuhause fühlt, an dem man sich kennt, sich ohne große Worte versteht und füreinander da ist. Heimat ist eine Herzensangelegenheit. Gerade in turbulenten Zeiten, in denen die Welt – wie im Moment – Kopf steht, ist sie ein Rückzugsort, der Sicherheit und Halt gibt.

Aber was genau macht dieses Gefühl aus? Die Frage lässt sich ganz einfach beantworten: Die Menschen, die dort leben. Denn was wäre eigentlich ein Ort, ohne die Menschen, die sich jeden Tag aufs Neue für andere einsetzen und stark machen, die sich um diejenigen kümmern, die auf Hilfe angewiesen sind, die da sind und mit anpacken, wenn's mal alleine nicht klappt?

Wir finden, genau diese Menschen haben ein riesiges Dankeschön verdient. In einer Krise wie der, die wir aktuell durchleben, ist ein ehrliches Miteinander und Füreinander von unschätzbarem Wert. Es sind die vielen Hilfsangebote von Vereinen, gemeinnützigen Organisationen und Initiativen, die etwas Zuversicht spenden und der Pandemie ein wenig den Schrecken nehmen. Dafür wollten wir als Genossenschaftsbank vor Ort einfach mal Danke sagen und haben gemeinsam mit RADIO SALÜ die Aktion „Hilfe für Helfer“ ins Leben gerufen.

Im Rahmen der Aktion haben wir insgesamt 50.000 Euro als Anerkennung und Wertschätzung an engagierte Helferinnen und Helfer aus dem Saarland vergeben. Aus zahlreichen eingereichten Hilfsprojekten wurden dabei zehn Hilfsangebote honoriert, die eine neutrale Jury als besonders außergewöhnlich und bedeutsam hervorhob. Bei der Vielzahl der tollen Projekte, die allesamt wertvolle Unterstützung und Hilfe in der Corona-Pandemie leisteten – und auch heute noch leisten – war das keine leichte Aufgabe. Über jeweils 5.000 Euro freuen durften sich zum Schluss: die SV Germania Göttelborn e.V., der FV 1929 Schwarzenholz e.V., der Verein Herzkrankes Kind Homburg/Saar e.V., das DRK OV Püttlingen, die DLRG Bezirk Saarbrücken e.V., die AWO Mettlach, das DRK OV Holz, das DRK OV Brotdorf, das DRK-Kreisverband Saarlouis e.V. sowie der Förderverein des THW Ortsverband Dillingen/Saar.

Jedes einzelne der Gewinnerprojekte hat uns mehr als beeindruckt. Egal ob das Nähen und Verteilen von dringend benötigten Schutzmasken und Schutzanzügen, die Organisation und Durchführung von Besorgungsfahrten und Einkaufshilfen, die Unterstützung von Krankenhauspersonal oder die emotionale Begleitung und Stütze in dieser schwierigen Zeit durch Sorgentelefone – all diese Maßnahmen und Gesten bewirken so viel Gutes, geben Halt und machen Mut – und das vollkommen uneigennützig. Dem gilt unser größter Respekt.

Wir möchten an dieser Stelle noch einmal allen Helferinnen und Helfern, die mit ihrem unermüdlichen Engagement das Leben in unserer Heimat ein Stückchen leichter machen, DANKE sagen. Es braucht nicht immer große Taten und Versprechen, um Gutes zu tun. Im Alltag sind es meist kleine Dinge und Details, die das Leben l(i)ebenswert machen und sich in der Summe zu etwas Großem zusammenfügen.

#von**hier**

UNSERE BEREICHSLEITER





FRANK BRAUN

DIREKTOR BEREICH PRIVATKUNDEN

In der Morgensonne leuchtende Gipfel, dunkle Wälder, bunte Blumenwiesen oder kristallklare Bergseen – schönen Naturkulissen kann sich wohl niemand entziehen. Das geht auch unserem Direktor für den Bereich Privatkunden und passioniertem Wanderer so. Neben dem sportlichen Aspekt geht es Frank Braun beim Wandern vor allem um das bewusste Erleben der Natur. Denn hier kann man seine Umgebung ganz in Ruhe genießen und in allen Details kennenlernen. Eben diese Ruhe stellt einen wichtigen Gegenpol zu seinem sonst oft hektischen Arbeitsalltag dar.

In der freien Natur geht es ganz ohne Checklisten, Notizblock, Excel-Sheets oder Telefon. Es geht einfach darum, seinen Gedanken freien Lauf zu lassen und sich eine Auszeit zu nehmen. Auf der ein oder anderen kleineren Wandertour dürfen auch seine beiden Kinder nicht fehlen. Unser wanderbegeisterter Familiemensch liebt es, mit seinem Nachwuchs auf Entdeckungsausflüge zu gehen und gemeinsam die Natur zu erkunden.

Für diejenigen, die Wandern nur als Hobby und nicht als richtigen Sport ansehen, legt Frank Braun gerne noch eins drauf. Bei seinem Lauftraining ist er gerne auch mal schneller unterwegs und versucht das Beste aus sich herauszuholen. Dabei sucht er die sportliche Herausforderung und scheut es auch hier nicht, größere Distanzen zu überwinden. Aktuell trainiert er für die Teilnahme an seinem ersten Marathon.

Genau diese Zielstrebigkeit macht auch seine Arbeit in der Bank aus. Als Leiter der Privatkundenbank ist er dafür verantwortlich, die langfristige Marktposition unseres Hauses in diesem Bereich abzusichern und auszubauen. Dabei ist er ein wichtiger Ansprechpartner für die Kolleginnen und Kollegen in unseren Filialen vor Ort. Gemeinsam mit ihnen geht er jeden Tag aufs Neue Veränderungen aktiv an. Denn gesteckte Ziele können am besten mit einem starken Willen und Begeisterung für das tägliche Tun erreicht werden. Dabei sind ihm zwei Dinge besonders wichtig: vertrauen und unterstützen. Das heißt auf der einen Seite Verantwortung zu übertragen, zum anderen aber auch Kreativität zu fördern und Raum für eigene Ideen zu geben.

#wegbereiter
#mentor
#unterstützer



JOACHIM BREHM

DIREKTOR BEREICH UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist bekanntermaßen, sie aktiv mitzugestalten. Dazu braucht es neben Visionen, Ideen und Zielen vor allem ein starkes Team, das diese mitträgt sowie den Mut, etwas zu verändern. Teamgeist war dabei wohl noch nie so wichtig wie heute.

Auf ein großartiges Team setzt auch Joachim Brehm, unser Direktor für den Bereich Unternehmensstrategie. Sowohl fachlich als auch menschlich ist der Austausch mit seinem Team für ihn ein wesentlicher Erfolgsfaktor, aus dem er sehr viel Inspiration und Energie schöpft. Die Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist dabei Kraftquelle und gleichzeitig Voraussetzung für Weiterentwicklung und die Erreichung der gesteckten Ziele.

Sein Arbeitsbereich ist für die strategische Planung und Steuerung der Gesamtbank zuständig und ist damit ein wichtiger Impulsgeber für unser Haus. Zu den Kernaufgaben zählt dabei unter anderem die Sicherstellung der Wettbewerbs-, Gewinn- und Evolutionsfähigkeit der Bank. Damit eine erfolgreiche Gegenwart auf eine innovationsreiche und vielversprechende Zukunft treffen kann, beschäftigt sich Joachim Brehm mit allen relevanten Themenstellungen rund um Innovation und Digitalisierung. Denn Stagnation bedeutet für den Verfechter einer offenen und vorwärts gerichteten Teamkultur Rückschritt.

Neben Teamspirit gehört vor allem auch die richtige Einstellung zu den Dingen, auf die Joachim Brehm im Job nicht verzichten könnte. Er findet, Probleme gibt es schon genug. Was es deshalb braucht, sind pragmatische, kluge und vor allem schnelle Lösungen. Aus diesem Grund schätzt er Mitarbeitende, die mit Lösungsorientierung, Zuverlässigkeit und Engagement punkten. Und die gleich mit einem passenden Lösungsvorschlag und nicht mit der nächsten Schwierigkeit vor seinem Schreibtisch stehen.

Privat findet der Pragmatiker seinen Ausgleich zum Arbeitsalltag im Sport. „Mens sana in corpore sano“ ist eine lateinische Redewendung und bedeutet so viel wie „In einem gesunden Körper wohnt auch ein gesunder Geist“. Deshalb sorgt Joachim Brehm immer wieder für einen körperlichen Ausgleich durch regelmäßige Bewegung. Das war schon immer so. Während es früher eher um Fußball, Tennis, Joggen oder Radfahren ging, setzt er heute mehr auf Intervalltraining auf dem Crosstrainer, Schwimmen und lange Spaziergänge mit der Familie.

#netzwerker
#impulsgeber
#weiterdenker

#strategie
#individualist
#taktiker

THORSTEN BÜCHEL

DIREKTOR BEREICH VERMÖGENSKUNDEN

Warum ist der Torhüter eigentlich immer ein bisschen anders? Keine andere Position im Fußball ist wahrscheinlich so konträr wie die des Torwarts. In einer Minute ist er noch der Matchwinner, in der anderen vielleicht schon der Depp der Nation. Torhüter sind Führungspersönlichkeiten. Sie müssen sich durchsetzen und Druck standhalten können. Denn jeder Fehler, den ein Keeper macht, ist direkt sichtbar und oft spielentscheidend. Wesentlich ist, wie er damit umgeht. Nutzt er den Druck als Chance sich zu beweisen oder empfindet er ihn eher als Bedrohung. Im Tor benötigt man Weitsicht, Cleverness, Mut und auch ein Stück weit Abklärtheit. Als Torhüter muss man einfach ein bisschen anders sein.

Das weiß auch unser Direktor des Bereiches Vermögenskunden. Thorsten Büchel ist leidenschaftlicher Fußballer und Keeper. Nach mehr als 20 aktiven Jahren versucht er nun, seine Erfahrungen als Torwarttrainer an seine jüngeren Kollegen weiterzugeben. Trotz seines schon hohen „Fußballalters“ muss er dann aber doch das ein oder andere Mal noch zwischen den Pfosten einspringen. Bei so viel Engagement könnte sich sicherlich manch einer der jüngeren Spieler noch eine Scheibe abschneiden.

Wenn er nicht auf dem Platz steht, nutzt er seine ganze Energie für die Belange und Anliegen unserer Vermögenskunden. Mit seinem 13-köpfigen Team hat er den Kapitalmarkt fest im Blick und kümmert sich von der gezielten Vermögensstrukturierung über die aktive Vermögensverwaltung bis hin zur Entwicklung passender Anlage- und Vorsorgekonzepte zum kontinuierlichen Vermögensaufbau um die individuellen Vermögensstrategien seiner Kunden.

Dabei gibt es durchaus viele Parallelen zu seinem Hobby. Denn auch Vermögenskundenberater sind, ähnlich wie Torhüter, besondere Charaktere. Man könnte sagen Individualisten, die einfach anders sind und besondere Eigenschaften mit sich bringen. Die in besonderen Marktphasen auch mal schnell und anders reagieren und handeln – und dies auch müssen. Solche Phasen sind ebenso wenig planbar, wie die verschiedenen Spielsituationen, bei denen der Torwart individuell und auf die Sekunde reagieren muss.



#zukunftstarter
#partner
#initiator



JÖRG GROSS

DIREKTOR BEREICH FIRMENKUNDEN

Wenn man unseren Direktor für den Bereich Firmenkunden mit einem Begriff beschreiben müsste, würde man sich wohl am ehesten für den Begriff „Frohnatur“ entscheiden. Begegnet man Jörg Groß auf dem Flur, trifft man ihn nie schlecht gelaunt. Positives Denken und seine innere Ruhe und Gelassenheit zeichnen ihn aus und genau das strahlt er auch aus.

Mit diesen Charaktereigenschaften kann er auch in seiner Position punkten. Mit seinem Team der Firmenkundenbank ist er Wegbereiter und Sparringspartner für die Investitionsvorhaben unserer Firmen- und Unternehmenskunden. Gerade in der aktuellen Situation fordert sein Arbeitsalltag Flexibilität, Feingefühl und einen klaren Kopf. Besonders in unruhigeren Zeiten ist es wichtig, Ruhe und Verlässlichkeit zu bewahren und dabei den angestrebten Endzustand immer weiter zu verfolgen.

Seine Ziele aus den Augen zu verlieren, das tut der ambitionierte Sportfan auch im Privaten nicht. Jörg Groß bewegt sich viel und gerne. In seiner Freizeit findet man ihn deshalb häufig im eigenen kleinen Fitnessraum oder beim CrossFit. Gerade letzteres verlangt ein gewisses Maß an Durchhaltevermögen und Ehrgeiz ab. Schließlich geht es hier nicht nur darum, einzelne Muskelgruppen oder Fitnessaspekte zu trainieren. Vielmehr geht es um eine einheitliche Stärkung von Kraft, Ausdauer, Schnelligkeit, Beweglichkeit und Koordination. Da kann man schon mal bis an seine Grenzen gehen.

Das Gegengewicht zu seinem Sportprogramm findet unser sportlicher Familiemensch im heimischen Garten. Dort kann der Freizeitgärtner nicht nur Kraft tanken, sondern gleich auch das ein oder andere Familienfest ausrichten. Denn seine Lieben hat er gerne so oft wie möglich um sich und verwöhnt sie mit leckerem Essen.

DANIEL JENAL

DIREKTOR BEREICH UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Fitness, Erlebnis, Action, Geschwindigkeit, Adrenalin. Was sich im ersten Moment vielleicht etwas waghalsig liest, zaubert unserem Direktor für den Bereich Unternehmenssteuerung ein breites Grinsen ins Gesicht. Er ist ein wahrer Sport-Allrounder. Neben Skifahren, CrossFit und Fußball ist seine große Leidenschaft das Mountainbiken.

Was Laien häufig als „Radfahren“ abtun, ist für den zahlenliebenden Sportfan längst nicht mehr nur Sport, sondern Lifestyle. Mountainbiken ist dynamisch, konditionell fordernd, abwechslungsreich und vermittelt für ihn ein Gefühl von Freiheit. Kurz gesagt: Lebensgefühl auf zwei Rädern. Dabei spielt es auch keine Rolle, ob er sich allein oder mit Freunden in die Pedale schwingt. Wichtig ist es, einfach draußen in der Natur zu sein, sich abseits von Verkehr und Asphalt zu bewegen und den Alltag einfach mal auszublenden. Ein bisschen Nervenkitzel und Herausforderung darf es natürlich beim Befahren der heimischen Trails auch mal sein.

Eine Auszeit vom Arbeitsalltag findet der gesellige Familienmensch daneben vor allem in der gemeinsamen Zeit mit Familie und Freunden. Auch wenn letztere vielleicht nicht die gleiche DNA haben, machen sie einen großen Teil seines Lebens aus. Viele seiner Freunde kennt der gebürtige Saarländer schon aus dem Sandkasten. Gemeinsam hat man viel erlebt und teilt viele schöne Erinnerungen. Kein Wunder also, dass diese ein Gefühl von Zuhause vermitteln.

Seine Zielstrebigkeit und sein (sportlicher) Ehrgeiz machen sich auch in seinem Beruf bezahlt. Angereichert mit Werten, wie Beständigkeit und Verbundenheit, machen ihn diese Eigenschaften zur richtigen Besetzung, wenn es darum geht, den Posten des leitenden Controllers in unserem Haus auszufüllen. Gemeinsam mit seinem Team aus den Abteilungen Finanzen und Steuerung ist er für das Finanz- und Risikocontrolling der Bank verantwortlich und gibt wichtige Impulse für den Strategieprozess. Seine Affinität zu Zahlen – er selbst bezeichnet diese als typische Controller-Macke – kommt ihm dabei mehr als gelegen.



#koordinator
#zahlenheld
#controller



MICHAEL KEMMER

DIREKTOR BEREICH QUALITÄTSSICHERUNG KREDIT + PROKURIST

Michael Kemmer ist unser Kreditprofi mit Leidenschaft fürs Wandern und Kochen. Mit seiner Frau, zwei erwachsenen Söhnen und dem Familienhund lebt er in einem pfälzischen Dorf am Rande des Saar-Pfalz-Kreises, wo er aufgewachsen und verwurzelt ist. Nachdem er in Homburg zur Schule ging und sein Studium in der Landeshauptstadt abgeschlossen hat, ist er dem Saarland auch im Berufsleben treu geblieben.

Während in seiner Jugend noch Zelt und Schlafsack zuverlässige und stetige Begleiter auf seinen Wandertouren waren, zieht er zwischenzeitlich doch eher feste Unterkünfte vor. Eines ist aber seither gleichgeblieben: seine Leidenschaft fürs Wandern. Hier kann er abschalten, auftanken und die Hektik des Alltags einfach mal hinter sich lassen.

Wer viel in der Natur unterwegs ist, darf sich danach auch über ein leckeres Essen freuen. Damit sind wir bei der zweiten Leidenschaft von Michael Kemmer angelangt: dem Kochen. Gemeinsam mit seiner Frau und/oder Freunden probiert er immer wieder neue Rezepte aus und tauscht dazu gerne Anzug gegen Kochschürze. Das Endresultat kann man sich immer schmecken lassen.

Eine Qualitätsgarantie gibt er auch in seiner beruflichen Rolle als Prokurist und Direktor für den Bereich Qualitätssicherung Kredit. Als Leiter einer klassischen Marktfolgeabteilung agiert er, eng verzahnt mit den Vertriebseinheiten unseres Hauses, eher im Hintergrund und schafft gemeinsam mit seinem Team optimale Dienstleistungen rund um das Kreditgeschäft. Das vielschichtige Aufgabenspektrum reicht dabei von der privaten und gewerblichen Kreditsachbearbeitung und dem Kreditservice über das Bilanzreferat und Kreditmanagement bis hin zur Steuerung der auftretenden Risiken, wie Adressausfall-, Betriebs- oder Rechtsrisiken.

So weit entfernt, wie es auf den ersten Blick scheinen mag, sind Bankerdasein und die Passion zum Kochen und Wandern gar nicht. Wenn man sich an vorgegebene (Zubereitungs-)Schritte und Wege hält und das Ganze mit einer guten Portion Flexibilität und Regionalität anreichert, entstehen optimale Ergebnisse.

#garant
#qualitätssicherer
#wegbereiter

#koordinator
#problemlöser
#macher

THOMAS KREWER

DIREKTOR BEREICH BETRIEB

Anpacken statt abwarten. Die Stärken unseres Direktors für den Bereich Betrieb? Kurz und knapp: Multitalent. Wo andere erstmal abwarten, packt er schon lange an. Denn vorausschauendes Handeln ist eher seine Stärke, als nur zu reagieren. Thomas Krewer vereint in seiner Funktion gleich mehrere Aufgabenbereiche und ist damit Schnittstelle zwischen Technik und Wirtschaft. Als Koordinator von Organisation/IT, Gebäudemanagement, Qualitätssicherung Passiv und Zahlungsverkehr hat er ein sehr facettenreiches Aufgabengebiet, das viel Lösungskompetenz erfordert und in dem es durchaus auch mal schnell gehen muss.

So sorgt er „hinter den Kulissen“ unter anderem für prozessoptimierte und effiziente Arbeitsabläufe, das komplette IT-Management der Bank und schafft gleichzeitig die Rahmenbedingungen für eine reibungs- und lückenlose Betriebsbereitschaft durch die permanente Überprüfung der Unternehmensorganisation. Damit ist er zusammen mit seinen Teams in den verschiedenen Tätigkeitsfeldern nicht nur erste Anlaufstelle für die Fragen und Anliegen vieler Kolleginnen und Kollegen, sondern auch interner Dienstleister und Qualitätssicherer.

Als Familienvater ist er im Privaten nicht weniger gefragt und kann durchaus die ein oder andere Parallele zu seinem Beruf ziehen. Denn bei zwei Kindern kommt es nicht selten vor, dass der Papa als Problemlöser einspringen muss – auch dann, wenn die Sprösslinge schon fast erwachsen sind. Wen wundert es da, dass sich Thomas Krewer seit 10 Jahren als Schulleiternsprecher am Warndtgymsnasium engagiert.

Wer glaubt, wir sprechen hier von einem typischen Schreibtischhelden, hat aber weit gefehlt. Spätestens zur fünften Jahreszeit tauscht der Vollblut-Jeck seinen Schreibtisch gegen die Narrenmütze. Die Kollegen im Büro müssen dann erstmal auf ihn verzichten. Gemeinsam mit der ganzen Familie genießt der Faasendbootz dann die närrische Zeit und mischt mit seinem Karnevalsverein „Doll Doll“ die Rossler so richtig auf.





PASCAL MANG

DIREKTOR BEREICH VERTRIEBSMANAGEMENT + PROKURIST

Was Banker und Feuerwehrmänner gemeinsam haben? Das kann am besten unser Prokurist und Direktor für den Bereich Vertriebsmanagement beantworten. Denn wenn sein Pager piepst, heißt es, schnell sein und Business-Anzug und Krawatte gegen Helm und Schutzausrüstung tauschen.

Pascal Mang ist seit mehr als zwei Jahrzehnten bei der Freiwilligen Feuerwehr seines Heimatortes Nalbach aktiv. Blickt man auf sein junges Alter, könnte man auch sagen, dass er in der Feuerwehruniform groß geworden ist. Mittlerweile trägt er das Ehrenabzeichen für 25 Jahre aktiven Dienst und ist als Hauptlöschmeister aus den Kinderschuhen mehr als herausgewachsen. Daneben kümmert er sich – passend für einen von der Pike auf gelernten Banker – seit 15 Jahren als Schatzmeister um die finanziellen Belange der Freiwilligen Feuerwehr Nalbach.

24 Stunden Abrufbereitschaft an sieben Tagen in der Woche, Nervenkitzel und heldenhafte Momente – damit kennt sich unser feuerlöschender Banker bestens aus. Wenn er zu einem Einsatz gerufen wird, weiß er häufig nicht, was auf ihn und seine Kollegen zukommt. Dann heißt es, einen klaren Kopf behalten und die Situation erstmal genau ausloten und einschätzen. Zusätzlich braucht es als Feuerwehrmann Geduld, Teamfähigkeit, Aufgeschlossenheit, Mut und mentale Stärke, um Krisensituationen unbeschadet zu meistern.

Wie schön, dass diese Eigenschaften sich fast eins zu eins auch auf seinen Beruf übertragen lassen. Denn nicht nur bei der Feuerwehr ist er der Mann für alle Fälle. Pascal Mang ist der Kopf des Bereiches Vertriebsmanagement und dafür zuständig, die strategischen Ziele der Bank in langfristige Vertriebsziele umzusetzen und so Impulse für die Kundenbetreuung zu geben. Gemeinsam mit seinem Team deckt er die Felder Vertriebssteuerung und -unterstützung, Marketing und Digitale Medien sowie das Beschwerdemanagement ab. Zudem ist er verantwortlich für das KundenServiceCenter unserer Bank. Damit ist er wichtige Schnittstelle zu vielen anderen Bereichen und fungiert gleichzeitig als Berater, Partner und Impulsgeber für die unterschiedlichsten Handlungsfelder. Kein Wunder also, dass er ein beliebter Ansprechpartner ist, wenn es im Haus mal brennt.

#alleskönner
#weiterdenker
#möglichmacher

#coach
#mentorin
#talentförderin

PETRA UHL

BEREICHSLEITERIN PERSONAL + PROKURISTIN

Feuer und Flamme zu sein für seinen Beruf? Das ist für unsere Personaldirektorin und Prokuristin, Petra Uhl, selbstverständlich. Der Spagat zwischen Beruf und Privatleben ist aber nicht immer einfach. Umso wichtiger ist es, dass man sich von Zeit zu Zeit auch mal ein wenig zurücknehmen kann, um ein bisschen mehr Gelassenheit in den Arbeitsalltag zu lassen. Wie das funktioniert? Ein einziges wahres Geheimrezept gibt es wohl nicht, aber meistens sind es die kleinen Dinge und Freuden im Leben, die helfen, wieder Kraft zu tanken.

Petra Uhl findet diese kleinen Dinge in der gemeinsamen Zeit mit Familie und Freunden, in langen Spaziergängen und Fahrradtouren, Ausflügen mit ihrem Cabrio oder sportlichen Aktivitäten, bei denen sie sich richtig auspowern kann. Als Naturmensch liebt sie es, sich den Wind um die Nase wehen zu lassen und für einen Moment einfach abzuschalten. Daneben kann es die begeisterte Yoga-Anfängerin mit einem guten Buch aber auch mal ganz ruhig angehen lassen.

Ganz egal, welche Interessen oder Hobbys es sind, die helfen etwas zu entspannen – wichtig ist, dass man sich immer wieder ganz bewusst Zeit für sich nimmt. Denn nur so kann man Energiereserven neu laden und letztendlich zu mehr innerer Ruhe finden.

Genau mit dieser inneren Ausgeglichenheit schafft es Petra Uhl, sowohl privat als auch im Job, ihre Frau zu stehen und den Überblick über gut 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu behalten. Sei es die Gewinnung von neuem Personal, die Wahrung der Mitarbeiterinteressen, die Sicherstellung von mehr Lebensqualität am Arbeitsplatz oder aber die Personalentwicklung, bei ihrer Arbeit geht es vor allem darum, das wichtigste Kapital der Bank zu verwalten, zu managen und zu fördern – das Humankapital. Dabei hat sie die Unternehmensziele immer fest im Blick.

Gemeinsam mit ihrem Team möchte sie den Raum schaffen, sich offen seinen Aufgaben zu widmen, Neues auszuprobieren, Kompetenzen systematisch weiterzuentwickeln, dabei aber gleichzeitig immer auch achtsam mit sich umzugehen. Die perfekte Work-Life-Balance eben.



#aufsichtsrat

DIE NEUE AUFSICHTSRATSSPITZE



PROF. DR. ANDY JUNKER

VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATES

Herr Prof. Dr. Andy Junker rückt nach dem Ausscheiden von Herrn Dr. Michael Harz an die Spitze des Aufsichtsrates der VVB. Die Mitglieder des Aufsichtsrates haben nach der Vertreterversammlung am 08.10.2020 Herrn Prof. Dr. Andy Junker einstimmig zum Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt.

Andy Junker, Jahrgang 1971, studierte nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann an der Universität des Saarlandes Betriebswirtschaftslehre und promovierte am Lehrstuhl von Prof. Dr. Heinz Kußmaul zur Thematik steuerlicher Unternehmenskaufmodelle. Seine berufliche Laufbahn begann er im Jahr 2001 im Transaktionsbereich einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, wo er als Steuerberater und Prokurist tätig war.

Im Jahr 2006 führte ihn sein Berufsweg an die Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW Saar) in Saarbrücken. Dort übernahm Junker im Laufe der Jahre zahlreiche Positionen der Hochschulselbstverwaltung. 2011 sowie 2016 war er zudem „visiting professor“ an Business Schools in den USA und in Neuseeland. Seit Januar 2017 hat Prof. Dr. Junker das Amt des Vizepräsidenten für Studium, Lehre und Internationalisierung an der HTW Saar inne.

Seine Aufsichtsrats Tätigkeit begann Junker im Jahr 1999 bei der damaligen Volksbank Dillingen eG. Ab August 2011 war er dort Aufsichtsratsvorsitzender. Nach der Fusion mit der ehemaligen VVB war er von Juni 2013 an stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Vereinigte Volksbank eG Dillingen - Dudweiler - Sulzbach/Saar. Nach den in den Jahren 2018 und 2019 vollzogenen Fusionen war er weiterhin Mitglied des Aufsichtsrates; es war jedoch seinerzeit bereits verabredet, dass Prof. Dr. Junker im Rahmen eines Generationswechsels an die Spitze des Aufsichtsrates rücken soll.

Prof. Dr. Junker gilt insbesondere aufgrund seiner langjährigen Erfahrung als Aufsichtsratsmitglied sowie darüber hinaus auch wegen seiner Tätigkeit als Professor an der HTW Saar als ausgewiesener Experte in Wirtschaftsfragen, vor allem auch im Bankwesen.

Als Ausgleich zu seiner beruflichen Tätigkeit widmet sich Herr Junker in seiner Freizeit aktiv der Musik und genießt das Motorradfahren.

Gemeinsam mit Herrn Dirk Hartmann, als seinem Stellvertreter, leitet Junker den Aufsichtsrat der VVB seit Oktober 2020.

DIRK HARTMANN

STELLVERTRETENDER VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATES

Herr Dirk Hartmann steht dem neuen Aufsichtsratsvorsitzenden als dessen Stellvertreter zur Seite. Herr Hartmann gehört bereits seit dem Jahr 2013 dem Aufsichtsrat an. Diese Tätigkeit unterbrach er jedoch kurzzeitig, um vom 01.07.2015 an als ehrenamtliches Vorstandsmitglied der Volksbank Westliche Saar plus eG tätig zu sein, ehe er am 22.06.2016 erneut in den Aufsichtsrat der Bank wechselte.

Herr Hartmann studierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München (LMU) Betriebswirtschaft. Zu seinen Studienschwerpunkten gehörten hierbei Organisation und Planung sowie Bankbetriebswirtschaft.

Er trat im Jahr 1989 als kaufmännischer Leiter in die Firma Elektro Köhl ein. Seit 1993 ist Herr Hartmann Geschäftsführer und Gesellschafter innerhalb der weit verzweigten KÖHL Unternehmensgruppe in Luxemburg und Trier. Die heutige KÖHL-Gruppe begann ihre Erfolgsgeschichte vor 50 Jahren als Elektro-Betrieb der Eheleute Köhl in Trier. Eine erste Expansion in größere Produktionshallen im Industriegebiet Trier-Euren erfolgte bereits elf Jahre später. Es folgten zahlreiche Erweiterungen der Geschäftsfelder in den Bereichen Schaltanlagen (1986) und Maschinenbau (1987) sowie die Weiterentwicklung der Bereiche Energie, Intra-logistik und Automatisierung (2002). Das heute in Wecker (Luxemburg) ansässige Unternehmen ist Arbeitgeber von über 600 Mitarbeitern, die für den Wachstumserfolg verantwortlich sind. Die KÖHL Unternehmensgruppe entwickelt hochspezielle Lösungen für ihre Kunden und ist damit am Markt sehr erfolgreich.

Herr Hartmann bringt jahrzehntelange praktische Erfahrung aus der Unternehmensführung mit in den Aufsichtsrat.

Seine Freizeit verbringt Herr Hartmann gerne in der Natur. Neben seiner Begeisterung für das Skifahren widmet er sich hier insbesondere dem Orientierungslauf, wo er bei weltweiten Events mit am Start ist.

Gemeinsam mit Prof. Dr. Andy Junker bildet er seit Oktober 2020 die Spitze des Aufsichtsrates der VVB.

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Mitglieder, Kunden und Geschäftsfreunde der VVB,

der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse. Dies beinhaltet auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Weiter hat der Aufsichtsrat den gesonderten nichtfinanziellen Bericht nach § 289b HGB geprüft.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über wesentliche Geschäftsvorgänge der Bank. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Im Jahr 2020 fanden fünf Aufsichtsratssitzungen, eine außerordentliche Aufsichtsratssitzung und zwei Prüfungsschlussitzungen statt. Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat bildeten grundsätzliche Fragen zur Geschäftspolitik, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Risikosituation der Bank sowie wichtige Einzelvorgänge. Durch den Aufsichtsrat wurden zwei weitere Beschlüsse im schriftlichen Umlaufverfahren gefasst.

Der Aufsichtsrat wird zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben durch verschiedene Ausschüsse unterstützt. Der Prüfungsausschuss thematisierte im Wesentlichen die Überwachung der Abschlussprüfung. Im Kreditausschuss stand die Bewilligung großvolumiger Neukredite sowie die Entwicklung der Risikovor-sorge im Kreditgeschäft im Vordergrund. Der Personalausschuss der Bank hat sich hauptsächlich mit Themen rund um die Institutsvergütungsverordnung befasst. Die Themenstellungen des Strategieausschusses wurden im Berichtsjahr 2020 in den Sitzungen des Gesamtauf-sichtsrates behandelt. Über die Arbeit der Ausschüsse berichteten die jeweiligen Ausschussvorsitzenden dem Gesamt-gremium in der jeweils folgenden Aufsichtsratssitzung.

Um seiner Aufsichtspflicht auch vor dem Hintergrund der erhöhten Anforderungen für Kreditinstitute mit der erforderlichen Sachkunde nachkommen zu können, nahmen die Mitglieder des Aufsichtsrates an einer entsprechenden Fortbildungsmaßnahme teil.

Der vorliegende Jahresabschluss 2020 mit Lagebericht wurde dem Aufsichtsrat vorgestellt und erläutert. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und für in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung.

Daneben wird der Jahresabschluss nebst Lagebericht vom Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet.

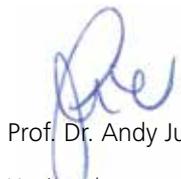
Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss per 31.12.2020 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie hat der Gesetzgeber das Covid-19-Maßnahmenpaket der Bundesregierung zum Aktien- und Genossenschaftsrecht auf das komplette Jahr 2021 ausgedehnt. Vor diesem Hintergrund wird die Vertreterversammlung 2021 als Schutzmaßnahme zur Vermeidung der weiteren Ausbreitung des Corona-Virus erneut in einem digitalen Format durchgeführt.

Mit dem Tag der Vertreterversammlung 2021 scheidet in diesem Jahr, gemäß der Satzungs Vorschriften, die Aufsichtsratsmitglieder Elisabeth Berghaus und Tobias Gastauer aus. Ihre Wiederwahl ist zulässig und wird vom Aufsichtsrat empfohlen.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bank seinen Dank für die engagierte und erfolgreiche Arbeit aus, die erneut zu einem hervorragenden Ergebnis für die VVB geführt hat.

Saarlouis, im Mai 2021
Für den Aufsichtsrat



Prof. Dr. Andy Junker

Vorsitzender



Dirk Hartmann

stv. Vorsitzender

JAHRESABSCHLUSS 2020

#daten
#fakten
#zahlen

JAHRESBILANZ ZUM 31.12.2020

AKTIVSEITE

	GESCHÄFTSJAHR		VORJAHR	
	in €	in €	in €	in T€
1. Barreserve				
a. Kassenbestand		47.049.737,52		48.750
b. Guthaben bei Zentralnotenbanken		2.526.918,27		5.063
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	2.526.918,27			(5.063)
c. Guthaben bei Postgiroämtern		0,00	49.576.655,79	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	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a. täglich fällig		340.356.678,06		207.355
b. andere Forderungen		41.575.908,94	381.932.587,0	48.600
4. Forderungen an Kunden			1.850.157.908,86	1.807.418
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	965.896.362,48			(919.604)
darunter: Kommunalkredite	29.824.900,40			(30.573)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a. Geldmarktpapiere				
a.a. von öffentlichen Emittenten		0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00			(0)
a.b. von anderen Emittenten		0,00	0,00	0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00			(0)
b. Anleihen und Schuldverschreibungen				
b.a. von öffentlichen Emittenten		56.944.097,42		49.953
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	56.944.097,42			(49.953)
b.b. von anderen Emittenten		213.906.869,16	270.850.966,58	215.192
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	139.312.465,30			(142.140)
c. eigene Schuldverschreibungen			270.850.966,58	0
Nennbetrag	0,00			(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			149.838.613,07	149.855
6a. Handelsbestand			0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften				
a. Beteiligungen		25.497.738,67		25.497
darunter: an Kreditinstituten	1.440.261,56			(1.440)
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
b. Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		2.143.620,00	27.641.358,67	2.139
darunter: bei Kreditgenossenschaften	2.006.900,00			(2.007)
darunter: bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			51.129,18	51
darunter: an Kreditinstituten	0,00			(0)
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			(0)
9. Treuhandvermögen			9.009.022,60	86
darunter: Treuhandkredite	9.009.022,60			(86)
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		29.913,00		59
c. Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0
d. geleistete Anzahlungen		0,00	29.913,00	0
12. Sachanlagen			24.654.744,32	25.518
13. Sonstige Vermögensgegenstände			10.076.039,32	8.987
14. Rechnungsabgrenzungsposten			168.421,10	263
Summe der Aktiva			2.773.987.359,49	2.594.786

PASSIVSEITE

	GESCHÄFTSJAHR		VORJAHR
	in €	in €	in €
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a. täglich fällig		43.717,17	41
b. mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		236.148.898,51	191.341
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden			
a. Spareinlagen			
a.a. mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	524.215.378,23		531.779
a.b. mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	55.056.588,31	579.271.966,54	61.245
b. andere Verbindlichkeiten			
b.a. täglich fällig	1.598.736.617,80		1.439.249
b.b. mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	66.338.304,63	1.665.074.922,43	98.738
3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
a. begebene Schuldverschreibungen		0,00	62
b. andere verbiefte Verbindlichkeiten		0,00	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00		(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00		(0)
3a. Handelsbestand			0,00
4. Treuhandverbindlichkeiten			9.009.022,60
darunter: Treuhandkredite	9.009.022,60		(86)
5. Sonstige Verbindlichkeiten			2.838.064,76
6. Rechnungsabgrenzungsposten			339.609,27
6a. Passive latente Steuern			0,00
7. Rückstellungen			
a. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		15.589.704,00	14.990
b. Steuerrückstellungen		8.950.207,62	6.897
c. andere Rückstellungen		8.636.506,80	33.176.418,42
8. (gestrichen)			0,00
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			0,00
10. Genussrechtskapital			0,00
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00		(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			80.125.000,00
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00		(0)
12. Eigenkapital			
a. Gezeichnetes Kapital		23.459.558,66	24.080
b. Kapitalrücklage		0,00	0
c. Ergebnisrücklagen			
c.a. gesetzliche Rücklage	65.435.000,00		63.535
c.b. andere Ergebnisrücklagen	77.655.000,00	143.090.000,00	74.355
d. Bilanzgewinn		1.410.181,13	167.959.739,79
Summe der Passiva			2.773.987.359,49
			2.594.786
1. Eventualverbindlichkeiten			
a. Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00	0
b. Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	44.229.106,89		51.592
c. Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	0,00	44.229.106,89	0
2. Andere Verpflichtungen			
a. Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00	0
b. Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00	0
c. Unwiderrufliche Kreditzusagen	140.336.739,14	140.336.739,14	100.416
darunter:			
Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00		(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

FÜR DIE ZEIT VOM 01.01.2020 BIS 31.12.2020

	GESCHÄFTSJAHR		VORJAHR	
	in €	in €	in €	in T€
1. Zinserträge aus				
<i>a. Kredit- und Geldmarktgeschäften</i>		49.779.170,29		52.487
<i>b. festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen</i>	2.139.930,00	51.919.100,29		2.538
2. Zinsaufwendungen		6.504.891,95	45.414.208,34	7.586
3. Laufende Erträge aus				
<i>a. Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren</i>		1.498.754,36		2.084
<i>b. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</i>		415.297,55		841
<i>c. Anteilen an verbundenen Unternehmen</i>		0,00	1.914.051,91	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			500.914,66	498
5. Provisionserträge		30.061.197,34		27.066
6. Provisionsaufwendungen		3.486.640,35	26.574.556,99	2.223
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestandes			0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge			2.159.257,75	2.267
9. (gestrichen)			0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
<i>a. Personalaufwand</i>				
<i>a.a. Löhne und Gehälter</i>		24.740.686,97		26.262
<i>a.b. Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung</i>	7.023.196,40	31.763.883,37		6.718
<i>darunter: für Altersversorgung</i>	2.247.614,74			(1.856)
<i>b. andere Verwaltungsaufwendungen</i>		14.795.549,37	46.559.432,74	16.741
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			2.066.533,65	2.296
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			1.220.924,62	1.260
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft		5.410.473,03		4.623
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		0,00	-5.410.473,03	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		10.030,50		66
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren		0,00	-10.030,50	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			0,00	0
18. (gestrichen)			0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			21.295.595,11	20.006
20. Außerordentliche Erträge		350.000,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen		0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis			350.000,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		9.794.340,30		8.369
<i>darunter: latente Steuern</i>	0,00			(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		157.369,69	9.951.709,99	460
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken			6.000.000,00	6.000
25. Jahresüberschuss			5.693.885,12	5.177
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			16.296,01	11
			5.710.181,13	5.188
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen				
<i>a. aus der gesetzlichen Rücklage</i>		0,00		0
<i>b. aus anderen Ergebnisrücklagen</i>		0,00	0,00	0
			5.710.181,13	5.188
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen				
<i>a. in die gesetzliche Rücklage</i>		1.500.000,00		1.800
<i>b. in andere Ergebnisrücklagen</i>		2.800.000,00	4.300.000,00	2.000
29. Bilanzgewinn			1.410.181,13	1.388

VORSCHLAG FÜR DIE ERGEBNISVERWENDUNG

Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von 5.693.885,12 € – unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von 16.296,01 € sowie nach den im Jahresabschluss mit 4.300.000,00 € ausgewiesenen Einstellungen in die Rücklagen (Bilanzgewinn von 1.410.181,13 €) – wie folgt zu verwenden:

	in €
Ausschüttung einer Dividende von 2,00 %	466.692,95
Zuweisung zu den Ergebnisrücklagen	
a. Gesetzliche Rücklage	320.000,00
b. Andere Ergebnisrücklagen	620.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	3.488,18
	<u>1.410.181,13</u>

Saarlouis, 19. Februar 2021

Vereinigte Volksbank eG
Der Vorstand


Edgar Soester


Andreas Heinz

AUSSCHÜTTUNG AN DIE MITGLIEDER

	in €
Dividende (2,00 %)	466.692,95
Mitgliederbonus	595.828,67
Gesamt-Ausschüttung	<u>1.062.521,62</u>



Filiale VVB



SB-Filiale VVB

Daten: Stand
Mai 2021

#standorte ÜBERSICHT FILIALEN



Hauptverwaltung Saarlouis
Kaiser-Friedrich-Ring 7-13
info@meine-vvb.de

Filiale Altenkessel
Gerhardstraße 1
altenkessel@meine-vvb.de

Filiale Beckingen
Parkstraße 8
beckingen@meine-vvb.de

Filiale Brebach
Saarbrücker Straße 93
brebach@meine-vvb.de

Filiale Dillingen
Am Markt 35
dillingen@meine-vvb.de

Filiale Dudweiler
Saarbrücker Straße 263-265
dudweiler@meine-vvb.de

Filiale Friedrichsthal
Saarbrücker Straße 64
friedrichsthal@meine-vvb.de

Filiale Göttelborn
Hauptstraße 115
goettelborn@meine-vvb.de

Filiale Hilbringen
Merziger Straße 30
hilbringen@meine-vvb.de

Filiale Hüttersdorf
Berliner Straße 3
huettersdorf@meine-vvb.de

Filiale Kleinblittersdorf
Elsässer Straße 2
kleinblittersdorf@meine-vvb.de

Filiale Köllerbach
Sprenger Straße 16
koellerbach@meine-vvb.de

Filiale Losheim am See
Trierer Straße 1
losheim@meine-vvb.de

Filiale Ludweiler
Lauterbacher Straße 2
ludweiler@meine-vvb.de

Filiale Merzig
Poststraße 23
merzig@meine-vvb.de

Filiale Nalbach
Hubertusstraße 8
nalbach@meine-vvb.de

Filiale Nunkirchen
Weiskircher Straße 13
nunkirchen@meine-vvb.de

Filiale Orscholz
Moselstraße 38a
orscholz@meine-vvb.de

Filiale Püttlingen
Rathausplatz 3-5
puettlingen@meine-vvb.de

Filiale Quierschied
Marienstraße 12
quierschied@meine-vvb.de

Filiale Saarbrücken
Reichsstraße 10
saarbruecken-stadt@meine-vvb.de

Filiale Saarlouis
Großer Markt 15
saarlouis@meine-vvb.de

Filiale Saarwellingen
Wilhelmstraße 2-4
saarwellingen@meine-vvb.de

Filiale Schmelz
Trierer Straße 2a
schmelz@meine-vvb.de

Filiale Schwalbach
Hauptstraße 102
schwalbach@meine-vvb.de

Filiale Siersburg
Hauptstraße 67
siersburg@meine-vvb.de

Filiale Sulzbach
Sulzbachtalstraße 58
sulzbach@meine-vvb.de

Filiale Völklingen
Bismarckstraße 52-54
voelklingen@meine-vvb.de

Filiale Wadgassen
Lindenstraße 60
wadgassen@meine-vvb.de

meine VVB Immo GmbH
Kaiser-Friedrich-Ring 7-13
info@meine-vvb-immo.de

VVB-KundenServiceCenter
Tel. 06831/913-0
Montag-Freitag, 8.00 – 18.00 Uhr

MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATES:

Aufsichtsratsvorsitzender

Prof. Dr. Andy Junker

*Vizepräsident der Hochschule für Technik und
Wirtschaft des Saarlandes und Professor für
Betriebswirtschaftslehre*

Stellvertretender

Aufsichtsratsvorsitzender

Dirk Hartmann

Geschäftsführer

Elisabeth Berghaus

Prokuristin

Antonia Diedrich-Kiefer

Kaufm. Angestellte

Tobias Gastauer

Dipl.-Handelslehrer

Karl-Heinz Hönigfeld

Dipl. Wirtschaftsingenieur

Rita Maria Ianni

*Arbeitnehmervertreterin,
Vorsitzende der Schwerbehindertenvertretung,
Mitarbeiterin Kreditsachbearbeitung*

Dr. Cornelia Klam

Richterin am Landgericht

Sandra La Greca

*Arbeitnehmervertreterin,
Leiterin der Filiale Völklingen*

Stefan Schmitt

Dipl.-Ingenieur

Erwin Speicher

*Arbeitnehmervertreter,
Mitarbeiter der Abteilung Wertermittlung*

Torsten Ursprung

*Arbeitnehmervertreter,
Vorsitzender des Betriebsrates,
Mitarbeiter des Bereiches Unternehmensstrategie*

IMPRESSUM

Herausgeber:

Vereinigte Volksbank eG

Saarlouis - Losheim am See - Sulzbach/Saar

Kaiser-Friedrich-Ring 7-13

66740 Saarlouis

info@meine-vvb.de

meine-vvb.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Der Vorstand:

Edgar Soester (Vorsitzender),

Andreas Heinz

Gestaltung & Konzept:

BEP Werbeagentur (www.bep.digital)

Fotos:

Oliver Thom

