

Genossenschaftliches Turbo-Banking

Volksbank Hohenlohe: Umstrukturierung zeigt gewünschte Wirkung. Mehr Markt, mehr Gewinn, mehr Mitarbeiter. **VON HERIBERT LOHR**

Es ist abzusehen, dass Dieter Karle auf der nächsten Mitgliederversammlung im Mai in Gerabronn im Namen der Mitarbeiter viel Applaus empfangen wird. Der Vorstandsvorsitzende der gemeinhin ältesten Genossenschaftsbank in der Region wird mitten in diesen für Finanzinstitute nicht einfachen Zeiten gleich mit einer ganzen Reihe von Erfolgsmeldungen aufwarten können. Die wichtigste vorneweg: Die Bank konnte ihre Ertragslage deutlich verbessern.

Mit dieser Vorgabe hatte Karle vor gut zwei Jahren sein Amt an der Spitze der Geno-Bank angetreten und hatte dazu gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen Harald Braun das genossenschaftliche Geldhaus über alle Geschäftsbereiche hinweg neu ausgerichtet. Die

Geschäftsjahr 2019

		Tendenz
Kundenvolumen*	2,76	⬆️
Bilanzsumme*	1,69	⬆️
Einlagen*	1,26	⬆️
Kredite**	697 Mio.	⬆️
Mitglieder	43 376	⬆️
Mitarbeiter	271	⬆️
Dividende	5 %	⬆️

*Angaben in Milliarden Euro, **Angaben in Euro

RB Grafik: lei, Quelle: Volksbank Hohenlohe

jüngsten Zahlen lassen keinen Zweifel aufkommen: Die Arbeit hat sich ausgezahlt. Nur ein kleiner Auszug aus einem Geschäftsjahr, das über alle Kennzahlen hinweg nur Zuwächse kennt. Allein das betreute Kundenvolumen stieg binnen Jahresfrist um 11 Prozent auf nun 2,76 Milliarden Euro. Im Kreditgeschäft (697 Millionen Euro) betrug das Plus 80 Millionen Euro oder 13 Prozent.

SYNERGIEN Auch unter dem Strich sind die Fortschritte deutlich zu sehen: So weist die Gewinn- und Verlustrechnung einen Zinsüberschuss aus, der um 21,2 Prozent um 17 Prozent über dem des Vorjahres liegt. Dieter Karle fasst zusammen: „Die Bank hat sich in Summe deutlich nach vorne bewegt.“

Wer die guten Geschäftszahlen allerdings ausschließlich auf effizientere Prozesse oder die zunehmende Digitalisierung von Standardvorgängen zurückführt, dem erteilt Harald Braun eine deutliche Absage: „Der Markt ist da und unser Bemühen, diesen dann auch zu machen, indem wir uns auf die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen in der Region einstellen, ist die eigentliche Basis für den Erfolg.“

Um diesen Markterfolg letztlich zu erreichen, setzt die Bank ganz konsequent auf veränderte Strukturen. Ein Beispiel ist etwa die Berufung von Jörg Thollembeck zum Generalbevollmächtigten. Der 57-Jährige, der ursprünglich aus Blaufenken stammt, leitet erfolgreich die Ressorts Firmenkunden und Immobilien. Durch die Zusammenfassung eröffnete sich die Bank inhaltliche Synergien, die Thollembeck dann in wirtschaftliche Erfolgsdaten umsetzte.

So wurde rund ein Drittel des Neugeschäftes im Kreditbereich über diese beiden Ressorts erwirtschaftet. Auch das ein Grund, warum Vorstand Harald Braun ziemlich sicher ist, dass die Bank in einen Zeitraum von etwa vier Jahren „die Marke von einer Milliarde Euro an ausgegebenen Krediten überschreiten wird.“ Die Verzahnung von Firmenkunden und Privatbanking ist daneben aber auch ein Beispiel dafür, was die Genodardvorgängen zurückführt, dem erteilt Harald Braun eine deutliche Absage: „Der Markt ist da und unser Bemühen, diesen dann auch zu machen, indem wir uns auf die Wünsche und Bedürfnisse der Menschen in der Region einstellen, ist die eigentliche Basis für den Erfolg.“

Dieter Karle ist davon überzeugt, dass die Bank auch dieses Ziel mit der Mischung von persönlichem Kontakt und intensiver Beratung in der Kombination mit einem umfassenden digitalen Angebot erreichen wird: „Je komplexer der Vor-



Zielstrebig: Die Vorstände Dieter Karle und Harald Braun (v. li.) haben den nachhaltigen Umbau der Bank angestoßen.

Foto: VB

standsvorsitzender Dieter Karle: „Wir werden auch künftig nur Dinge aufgeben, die wir trotz unserer gesellschaftlichen Verpflichtung als Genossenschaft wirtschaftlich wirklich nicht mehr verantworten können.“ Zumal die Kunden und Mitglieder zudem die technischen Möglichkeiten immer mehr nutzen: Allein über die „KundenServiceCenter“ werden täglich bis zu 900 Anfragen „fallabschließend“ bearbeitet.

PRÄSENZ „Multikanal ist heute Standard“, sagt Dieter Karle und verweist daneben auf das Bemühen der Bank im Geschäftsgebiet präsent zu sein: „Wir bieten in unserem Geschäftsgebiet für weniger als 2000 Kunden eine Anlaufstelle. Das ist keine Selbstverständlichkeit.“ Selbstverständlich ist das schon eher, dass die Bank eine Dividende ausweist. Falls der Aufsichtsrat kein Veto einlegt, wird sie fünf Prozent betragen. Aber warum sollte er dies tun? Auch aus den Reihen der 43 376 Mitglieder dürfte kein Widerspruch kommen. Warum auch. Dem Haus geht es gut. Die Aussichten sind gut. Das kann nicht jede Bank von sich behaupten.

gang wird, desto mehr steht der Mensch im Vordergrund, desto bedeutsamer wird der Mitarbeiter für den Markterfolg.“ Das erklärt dann auch, warum die Zahl der Mitarbeiter auf nun 271 stieg und voraussichtlich weiter wachsen wird. Die Genossen haben vor allem den eigenen Vertrieb gestärkt und wollen diesen auch weiter ausbauen. Dieter Karle: „Beratung und der Service, das macht für den Kunden letztlich den Unterschied.“ Das heißt nicht, dass sich

der Zugang zur Bank nicht weiter verändert. So werden etwa die Filialen in Wiesenbach und Untertsteinbach in eine reine SB-Filiale umgewandelt. Berlichingen, Ernsbach, Langenbeutungen oder Lendsiedel werden künftig über das „VobaMobil“ versorgt. Dafür steht die Bank mittlerweile mit acht Kompetenzzentren in ihrem Geschäftsgebiet, denen wiederum einzelne Zweigstellen zugeordnet sind, so dass vor Ort flächendeckend ein Fullservice angeboten wird. Vor-