

**zusammen.**   
**möglich machen.**

**#Mitgliedschaft**

# #Mitgliedschaft

Unsere Kunden und Mitarbeitenden teilen ihre Geschichten.



**Gut Thomashof,**  
Speyer



**die tanzmanufaktur,**  
Neustadt a. d. Weinstraße



**Spezialpraxis Dr. med. dent. Kadir Aksogan,**  
Frankenthal



**Pferdehof Gieser GbR,**  
Heidelberg



**BestPhago GmbH,**  
Speyer



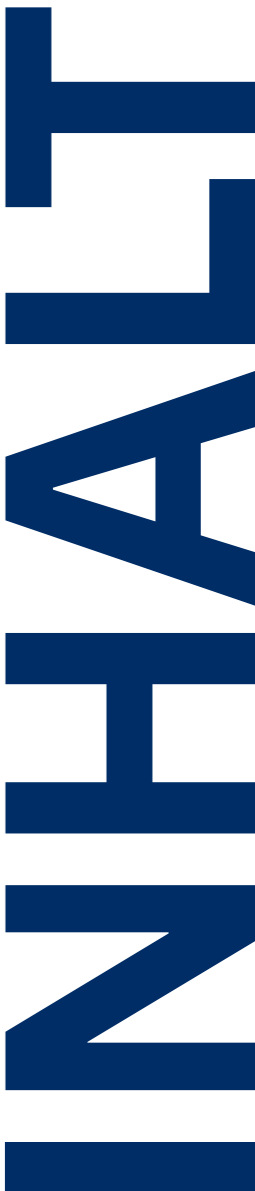
**Vanessa Simon und Dominik Wittmann,**  
Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz

---

<b>04</b>	Vorwort des Vorstandes
<b>06</b>	Die Bank der Mitglieder – eine revolutionäre Idee, die uns bis heute trägt
<b>08</b>	Engagierter Landwirt und begeisterter Basketballer – Sebastian Fischer
<b>12</b>	Tanzlehrerin aus Leidenschaft – Jessica Bertram
<b>16</b>	Zahnarzt mit sozialem Engagement – Dr. Kadir Aksogan
<b>20</b>	Pferdeliebhaberin und überzeugte Landfrau – Irene Gieser
<b>24</b>	Unternehmer mit genossenschaftlichen Wurzeln – Ulrich Klumpp
<b>28</b>	„Vom ersten Moment an dazugehört“ – Vanessa Simon
<b>30</b>	„Ich lebe da, wo ich arbeite“ – Dominik Wittmann
<b>32</b>	Erfolg der Mitglieder und Kunden ganzheitlich im Blick – Firmenkundenbank
<b>34</b>	Kontinuität und Können – Private Banking
<b>38</b>	Portfoliomanagement weiter auf Kurs – Wertpapiere
<b>40</b>	Neubau und effiziente Prozesse – Warum beides Zukunft ist
<b>42</b>	Hohe Expertise und regionale Vernetzung – Immobilien
<b>44</b>	Du. Ihr. Wir. – Veranstaltungsrückblicke 2025
<b>46</b>	Bericht des Vorstandes
<b>52</b>	Jahresabschluss 2025
<b>57</b>	Verantwortliche und Gremien
<b>58</b>	Bericht des Aufsichtsrates
<b>62</b>	Geschäftsgebiet in Zahlen
<b>64</b>	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.





v. l. n. r.:  
Thomas Sold (stv. Vorstandssprecher), Till Meßmer (Vorstandssprecher), Achim Seiler (Vorstandsmitglied)  
im Rohbau der neuen Regionaldirektion Frankenthal, im Hintergrund die historische Villa Kopp

# Liebe Mitglieder, Vertreter, Kunden und Geschäftsfreunde,

„Das solide Ergebnis des Geschäftsjahres 2025 zeigt, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden.“ ■■

was der kanadische Premierminister Mark Carney mit seiner historischen Rede beim Weltwirtschaftsgipfel in Davos im Hinblick auf die Zusammenarbeit kleinerer und mittlerer Länder ansprach, gilt im übertragenen Sinn schon immer für uns als Genossenschaftsbank: Wenn sich viele auf Augenhöhe begegnen, gemeinsame Ziele vereinbaren und zusammenarbeiten, können sie auch in einem weniger freundlichen Umfeld bestehen und prosperieren.

Eine Weltordnung im Umbruch, Krieg in Europa, bislang kein Durchbruch in Deutschland, was Bürokratieabbau oder ein beherztes Forcieren zukunftsweisender Technologien angeht: Es ist alles andere als ein freundliches Umfeld, in dem es aktuell zu bestehen gilt. Wirtschaftliche Verflechtung wurde im vergangenen Jahr als Waffe zur Durchsetzung geopolitischer Interessen eingesetzt, die etwa in Form von Strafzöllen unmittelbare Auswirkungen auf Unternehmen und Konsumenten hatten, auch in unserem Marktgebiet. Umso wichtiger ist es, auf unserer regionalen Ebene Zusammenarbeit, Eigenverantwortung und Solidarität zu leben. Diese Werte sind gerade heute kein Selbstzweck, sondern das, was uns stark macht. Und auch wenn die rasant voranschreitenden Entwicklungen bei Digitalisierung und künstlicher Intelligenz ein erhebliches Maß an Veränderungsbereitschaft und Technologieoffenheit erforderlich machen, bleiben wir in unserem Kern der genossenschaftlichen Grundidee verpflichtet.



Unseren Leitspruch „zusammen. möglich machen.“ haben wir auch im zurückliegenden Geschäftsjahr 2025 in vielfältiger Weise gelebt. Im Tagesgeschäft, wo wir in der Beratung und Betreuung auf Augenhöhe mit unseren Kundinnen und Kunden agieren. Bei Veranstaltungen, eigenen sowie zahlreichen des gesellschaftlichen Lebens in unserer Region, bei denen wir in Austausch mit den Menschen gehen. Und mit konkreten Maßnahmen wie dem Baustart unserer neuen Regionaldirektion in Frankenthal, die ein klares Bekenntnis ist: Während wir die Kundenkontaktpunkte auf allen anderen Kanälen, sei es digital oder telefonisch, kontinuierlich weiterentwickeln, bleiben wir auch für die persönliche Begegnung in der Fläche präsent.

Das solide Ergebnis des Geschäftsjahres 2025 zeigt, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen und wirtschaftspolitischer Unsicherheiten konnten wir mit unserer Bilanzsumme die 7-Milliarden-Grenze überschreiten und unser Wachstum sowohl im Kredit- als auch im Einlagengeschäft fortschreiben. Wir werten dies als Vertrauensbeweis. Unsere Mitglieder und Kunden zeigen, dass sie auch und vielleicht gerade in unsicheren Zeiten umso mehr auf unsere Expertise und Stabilität setzen.

Neben der guten Vertriebsleistung hat unsere Bank 2025 auch auf Ebene der strategischen Projekte und Maßnahmen ein hohes Tempo an den Tag gelegt. Im laufenden Jahr setzen wir diesen Weg mit unverminderter Geschwindigkeit fort. Dabei beschäftigen wir uns insbesondere mit der Frage, wie wir unseren Auftrag, unsere Mitglieder zu fördern und bei allen finanziellen Aufgaben und Entscheidungen zu begleiten, bestmöglich erfüllen können – auch in Hinblick darauf, auf welchen Wegen sie beraten und ihre Bankgeschäfte durchführen wollen.

Die Mitgliedschaft steht im Zentrum dieses Geschäftsberichts – und sie ist eine Schlüsselfrage unseres genossenschaftlichen Selbstverständnisses. Wer Anteil an einer Gemeinschaft hat, nimmt Anteil an ihrer Entwicklung. Umgekehrt nehmen wir alle, die wir in dieser Bank arbeiten, den Mitgliedergedanken als täglichen Ansporn, dass wir unsere Arbeitskraft und Energie, unsere Ideen und unser Handeln letztlich in den Erfolg vieler investieren. Damit verstehen wir Mitgliedschaft als Fundament und als verbindendes Element zugleich. Dieses zu stärken und mehr Kunden zu gewinnen, die als Mitglieder Teil unserer Gemeinschaft werden, heißt für uns daher, unsere Basis und Zukunftsfähigkeit zu stärken.

Die Kundinnen und Kunden, die wir in dieser Ausgabe porträtieren durften, sind beste Beispiele dafür, wie Engagement und Gemeinsinn auf unsere Region ausstrahlen. Zudem lassen wir Sie auf die Tätigkeitsbereiche und Entwicklungen der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz blicken – in Prosa ebenso wie in Zahlen, Daten und Fakten. Wir wünschen uns, dass Sie alle am Ende ein ebenso klares und authentisches wie lebendiges und inspirierendes Gesamtbild unserer gemeinsamen Bank haben und zusammen mit uns positiv auf die Herausforderungen und Chancen der Zukunft blicken.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

  
Till Meßmer  
Vorstandssprecher

  
Thomas Sold  
stv. Vorstandssprecher

  
Achim Seiler  
Vorstand

# Die Bank der Mitglieder – eine revolutionäre Idee, die uns bis heute trägt

Die Gründungszeit unserer Bank war eine Zeit des Aufbruchs – und der Not. Die Industrialisierung rollte durchs Land wie eine Dampflokomotive, aber für den Mittelstand, Handwerker, Händler, kleine Gewerbetreibende gab es keine Möglichkeit, durch Kredite zu investieren. Banken vor Ort? Fehlangelegenheit. Wer Geld brauchte, war auf private Kreditgeber angewiesen – was oft ein böses Ende nahm. Die Folge: Alle kämpften ums wirtschaftliche Überleben.



Till Meißner  
Vorstandssprecher

Dann kam ein Mann nach Speyer und hielt eine Rede: Hermann Schulze-Delitzsch. Seine Idee war so einfach wie revolutionär: Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele gemeinsam. Keine Anteilseigner in fernen Metropolen. Keine anonymen Kapitalgeber. Sondern Menschen aus der Region – füreinander, miteinander. Am 15. Oktober 1864 wurde der Speyerer Vorschussverein gegründet. Mit einem bescheidenen Büro im Hinterhof eines Manufakturwarenladens in der Maximilianstraße. Aber getragen von einer Idee, die in ihrer Substanz bis heute nichts von ihrer Kraft verloren hat.

Was damals entstand, war kein Geldinstitut wie jedes andere. Es war eine Gemeinschaft. Eine Solidargemeinschaft, die auf Gegenseitigkeit beruht. Bierbrauer, Müller, Bäcker, Schneider, Schreiner, Kaufleute – die Gründungsmitglieder des Speyerer Vorschussvereins kamen aus dem Leben der Stadt, aus dem Alltag der Region. Sie waren keine reinen Kunden. Sie wurden Mitglieder, um Gestalter zu werden und als Eigentümer die Geschicke der Bank mitzubestimmen. Genau das machte den Unterschied – damals wie heute.

Dieser Unterschied zeigte sich immer dann am deutlichsten, wenn es schwierig wurde. Zwei Weltkriege. Dazwischen Hyperinflation und mehrere Währungsreformen. Jedes Mal erwiesen sich die genossenschaftlichen Prinzipien als krisenfest. Denn sie folgten nicht dem Kalkül der Gewinnmaximierung, sondern waren dem Wohl der Mitglieder verpflichtet. Die erste Bilanz in D-Mark über 2,4 Millionen im Jahr 1948 erscheint aus heutiger Sicht gering. Sie markierte jedoch den Neuanfang einer Gemeinschaft, die zu diesem Zeitpunkt schon viele Krisen erfolgreich gemeistert hatte.

In den folgenden Jahrzehnten wuchs die Bank, weil die Region wuchs: Neue Zweigstellen entstanden, neue Technologien hielten Einzug, neue Mitglieder kamen hinzu – Ende der 1950er Jahre durfte die Bank im Schnitt pro Arbeitstag ein neues Mitglied begrüßen. Und ab den 90ern: Zusammenschlüsse mit anderen Genossenschaftsbanken. 1996 die Fusion mit der Neustadter Volksbank. 1999 der erste bundeslandübergreifende Zusammenschluss im genossenschaftlichen Verbund mit der Volksbank Hockenheim und der Raiffeisenbank Haßloch-Meckenheim. 2007 die Fusion mit der Volksbank Bezirk Schwetzingen zur Volksbank Kur- und Rheinpfalz, 2011 mit der Raiffeisenbank Schifferstadt. Und schließlich die Fusionen 2019 mit der RV Bank Rhein-Haardt und 2021 mit der Raiffeisenbank Freinsheim.

Jede Fusion war ein Bekenntnis zur Region, zu den Menschen und zur Idee von 1864. Mit jeder Fusion wuchs nicht nur die Bank – es wuchs auch unsere Gemeinschaft. Heute zählt die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz zu den großen Genossenschaftsbanken in Deutschland. Aber das Prinzip ist dasselbe geblieben: Unsere Mitglieder sind Miteigentümer: Sie haben eine Stimme, sie profitieren vom gemeinsamen Erfolg und gestalten aktiv mit.

Hier liegt der tiefe Unterschied zu jeder anderen Art von Bank. Eine Aktienbank gehört ihren Aktionären – deren Interesse gilt der Rendite. Eine Genossenschaftsbank gehört ihren Mitgliedern – und deren Interesse gilt dem Miteinander. Das ist keine romantische Idee aus dem 19. Jahrhundert. Das ist ein Modell für Resilienz, das sich in jeder Krise, in jeder Epoche, über mehr als 160 Jahre hinweg bewährt hat und in unseren turbulenten Zeiten wieder zeigt, wie stark es ist. Unser gegenseitiges Vertrauen, unser Zusammenhalt sind keine Bilanzpositionen – aber ihre Wirkung ist zwischen den Zeilen der Bilanz herauszulesen. ■■■

„Es ist uns daher eine Herzensangelegenheit, unseren diesjährigen Geschäftsbericht unter das Motto **MITGLIEDSCHAFT** zu stellen.“ ■■■

Du. Ihr. Wir.

Gemeinsam erhalten und schaffen wir Werte, sichern Arbeitsplätze und stärken unsere Wirtschaftsregion. Als genossenschaftliche Bank handeln wir im Sinne der Gemeinschaft weitblickend, solidarisch und nachhaltig mit unseren Mitgliedern, denn:

Gemeinsam gestalten wir Zukunft!



**Sebastian Fischer** spielte unter anderem in der U18-Basketballnationalmannschaft. Heute trainiert der 43-jährige Landwirt die U10-Mannschaft der Ahorn Camp Baskets in Speyer.

## Engagierter Landwirt und begeisterter Basketballer

**Gut Thomashof,**  
Speyer

Sebastian Fischer

Mitglied  
seit 1997

Umgeben von weiten Feldern und direkt am Steinhäuserwühlsee gelegen, erwartet Besucher im Gut Thomashof eine landschaftliche Idylle. Hier lebt und arbeitet Sebastian Fischer. Gemeinsam mit seiner Familie betreibt der Landwirt das Anwesen in der vierten Generation. Über die Jahre hat sich der Thomashof von einem landwirtschaftlichen Vollbetrieb zu einem Ort der Vielfalt gewandelt: Heute gehören neben dem Getreideanbau auch ein Pensionspferdestall, ein Campingplatz und die Eventlocation Seestübchen dazu. Und doch findet der 43-Jährige immer wieder Zeit für eine weitere Leidenschaft: Basketball.

Sebastian Fischer, der gemeinsam mit seiner Schwester auf dem mehr als 120 Jahre alten Thomashof im Speyerer Norden aufgewachsen ist, hat gleich zwei Herzenthemen, denen er sich mit großem Einsatz und von klein auf widmet.

### Von der Landwirtschaft zum Naherholungsort

Da ist zum einen die Landwirtschaft, die von seiner Familie seit Jahrzehnten betrieben wird – seit Fischers Urgroßvater den Thomashof einst von einem Tierarzt kaufte. „Früher lag der Schwerpunkt noch auf der Schweine- und Kuhhaltung und auf dem Ackerbau. Getreide, Kartoffeln, Mais und Zuckerrüben: All das haben wir angebaut“, erzählt Fischer. Doch über die Jahrzehnte habe sich sowohl die Nachfrage der Kunden als auch die Weltlage geändert – und Anpassungen im landwirtschaftlichen Betrieb erforderlich gemacht. Längst wird nur noch Getreide und Mais angebaut, und da dies wirtschaftlich nicht auskömmlich ist, hat die Familie nach und nach die betrieblichen Schwerpunkte auf den Naherholungsbereich verlegt. „Wir haben gemerkt, dass die Menschen zunehmend mehr Freizeit haben und die Work-Life-Balance immer wichtiger wird. Es kamen vermehrt Menschen zu uns an den See, um zu baden oder zu zelten. Daraus ist hier der Naherholungsort mit dem Campingplatz entstanden“, so Fischer.

Heute hat der Campingplatz von April bis September für Tages- und Dauercamper geöffnet. Und aus ihm ist ein weiteres wichtiges Standbein der Familie gewachsen: die Eventlocation Seestübchen. Ursprünglich als Gaststätte



für die Dauercamper errichtet, ist sie mittlerweile zu einem beliebten Veranstaltungsort für Feierlichkeiten jeder Art geworden, ob für Geburtstage, Firmenevents oder Hochzeiten – Seeblick inklusive. Auch der Pensionspferdestall auf dem Gutsgelände fügt sich perfekt in das Naherholungskonzept ein: Hier stehen 10 Paddock- und 20 Innenboxen mit täglichem Auslauf und saisonalem Weidezugang bereit, außerdem gibt es zwei Hallen zum Longieren und Reiten.

Und seit 2020 haben auch Bienenvölker Einzug in das Gutsleben gefunden. Um diese kümmert sich der Landwirt nach einem Honiglehrgang beim Imkerverband Rheinland-Pfalz

mit großem Vergnügen; der „Gutshonig“ steht auf Anfrage auch zum Verkauf. „Früher haben wir eigentlich nie Honig gegessen, heute essen wir das eimerweise“, sagt Fischer und lacht.

hatte einen Trainer, der zu mir gesagt hat: Konzentriere dich auf die Schule, dann auf Basketball – und dann lange Zeit erstmal auf nichts.“ Das harte Training zahlt sich aus: Nach dem Schulabschluss schafft es Fischer in die U18-Basketballnationalmannschaft, kurze Zeit später, parallel zu seinem Studium, auch in die U20-Nationalmannschaft. Doch dann ändert er seinen persönlichen Fokus: Statt an einem Bundesliga-All-Star-Game teilzunehmen, geht er mit einem Freund auf eine längere Reise nach Namibia. „Das war für mich und mein Leben so ein kleiner Wendepunkt, denn ich habe mich damals dafür entschieden, auch noch ein ‚normales‘ Leben zu haben.“

„Ich bin ein starker Verfechter von ‚Support your local‘. Und die Volksbank ist immer noch tief in der Region verwurzelt, auch wenn sie in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Daher würde ich immer dafür plädieren, solche lokalen Unternehmen auch als Mitglied zu unterstützen.“ ■■

**Vom Basketball-Internat Speyer zur U18-Nationalmannschaft**

Mit diesem familiären Hintergrund verwundert es nicht, dass Fischer nach seinem Abitur Agrarwissenschaften in Stuttgart-Hohenheim studiert. Und doch gab es lange Zeit noch einen ganzen anderen Berufswunsch: Profibasketballer. „Ich habe schon mein ganzes Leben Basketball gespielt“, erzählt Fischer. Mit zehn Jahren startet er seine Vereinskarriere in den Jugendmannschaften des Basketball-Internats Speyer, das zu Beginn noch mit der Basketballabteilung des TSV Speyer verknüpft ist. Viermal nimmt er mit seinem Speyerer Verein an deutschen Jugendmeisterschaften teil. „Das Training hat mir enorm viel gegeben. Ich war früher sehr hyperaktiv und schulisch nicht unbedingt der Beste, aber durch den sportlichen Ausgleich wurde ich sehr fokussiert. Ich



**Trainer bei den Ahorn Camp Baskets**

Doch die Faszination und Leidenschaft für den Sport bleiben. „Das war eine wahnsinnig tolle Zeit. Und das, was ich damals vom Verein und meinem Team erhalten habe, versuche ich heute zurückzugeben“, sagt der 43-Jährige, der die Jugendförderung des Vereins weiter vorantreibt und die U10-Mannschaft der Ahorn Camp Baskets trainiert. Das Speyerer Basketballteam wird von der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz unterstützt und gefördert. Zudem spielt Fischer selbst noch im Team der SG TV Dürkheim/BI Speyer, der zweiten Mannschaft des Vereins, in der Zweiten Basketball-Regionalliga.

**Im Einsatz für die Landwirte der Region**

Neben seinem sportlichen Engagement findet Fischer auch immer wieder die Zeit, auf die Belange der Landwirtinnen und Landwirte der Region aufmerksam zu machen. So ist er als Sprecher des Fuhr- und Ackerbauvereins Speyer aktiv und im Beirat des Vereins „Land

schafft Verbindung Rheinland-Pfalz“ (LSV). Über diesen hat Fischer, der auch im Agrarzentrum der BASF im Limburgerhof arbeitet, seit 2021 gemeinsam mit einem weiteren Landwirt auch die sogenannten „Lichterfahrten“ der Landwirte in der Region organisiert. An der Route durch Speyer, Römerberg, Schifferstadt, Waldsee und Otterstadt nahmen jeweils knapp 100 Landwirte mit ihren beleuchteten Traktoren teil. Unter dem Motto „Ein Funken Hoffnung“ machten Fischer und seine Kollegen damit auf die schwierigen Arbeitsbedingungen der Landwirte aufmerksam und sammelten gleichzeitig Spenden für einen guten Zweck.

**Mitglied aus Überzeugung**

Nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz zu werden, stand für den Landwirt nie zur Debatte. „Ich bin ein starker Verfechter von ‚Support your local‘. Und die Volksbank ist immer noch tief in der Region verwurzelt, auch wenn sie in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Daher würde ich immer dafür plädieren, solche lokalen Unternehmen auch als Mitglied zu unterstützen.“ ■■





**Jessica Bertram und Timo Bertram-Breuer**  
Jessica Bertram schließt 2009 ihre Ausbildung zur ADTV-Tanzlehrerin mit nur 19 Jahren ab – als damals jüngste Tanzlehrerin Deutschlands.

## Tanzlehrerin aus Leidenschaft

die tanzmanufaktur,  
Neustadt an der Weinstraße

Jessica Bertram

Mitglied  
seit 2018

In einer ehemaligen Fabrikhalle, unweit des Bahnhofs in Neustadt-Böbig, hat sich Jessica Bertram gemeinsam mit ihrem Mann Timo Bertram-Breuer 2018 mit der Eröffnung ihrer eigenen Tanzschule einen Herzenswunsch erfüllt – und die graue Tristesse eines gewerblich geprägten Mischgebiets mit Leben, Musik und Tanz gefüllt. Unterstützt wurde die junge Existenzgründerin dabei von Anfang an von der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz. Ein wichtiger Grund für die 36-Jährige, 2018 auch Mitglied der Genossenschaftsbank zu werden.

Wer heute die zwei durch eine Trennwand verbundenen Säle der tanzmanufaktur betritt, wird von warmem Licht, einem schönen Holzboden und einem selbstgebauten Tresenbereich empfangen, an dem man sich vor Beginn eines Tanz- oder Fitnesskurses noch mit einem Getränk stärken kann. Vor knapp acht Jahren sah es hier allerdings noch ganz anders aus. „Die Halle wurde ursprünglich als Lagerhalle ausgeschrieben, kurz vorher war hier noch ein Teppichzentrum untergebracht“, erinnert sich Jessica Bertram. Nicht unbedingt die Art von Räumlichkeit, in der man sich eine Tanzschule vorstellt, doch für Jessica Bertram war es der perfekte Ort. „Ich bin durch die Tür hereingekommen und die Halle war komplett leer. Und dann habe ich gesagt: Okay, wir müssen nicht weitersuchen, das ist es.“

### Tanzförderung für Kinder und Jugendliche

Das war im Februar 2018. Bereits acht Monate später eröffnet die junge Unternehmerin nach einer aufwendigen Renovierung ihre Tanzschule. Heute bietet die tanzmanufaktur auf 650 Quadratmetern knapp 74 Tanzkurse pro Woche für Jung und Alt an. Neben klassischen Paarkursen, mit drei bis vier Kursstarts pro Jahr, zeichnet sich das Angebot vor allem auch durch viele moderne Kurse für Kinder und Jugendliche aus. Denn die Förderung junger Tänzerinnen und Tänzer ist für Jessica Bertram und ihren Mann Timo, mit dem sie sich die Geschäftsleitung teilt, ein großes Anliegen. „Ich mache das sehr, sehr gerne und arbeite in diesem Bereich auch schon viele Jahre“, so Bertram.



### Der Schritt in die „richtige“ Tanzwelt

Auch Jessica Bertram beginnt schon als kleines Mädchen mit dem Tanzen – klassisch mit Ballett, zunächst aus medizinischen Gründen. „Ich bin mit einem Schiefhals und einer leichten Wirbelsäulenfehlstellung auf die Welt gekommen und musste viele Jahre zum Orthopäden gehen“, erklärt Bertram. Irgendwann sei dann die Idee Ballett aufgekommen, „weil auch dort die Wirbelsäule aufgerichtet wird“. Doch schon bald wünscht sie sich „mehr Bewegung“, wechselt zum Jazztanz und beginnt mit dem Garde- und Schautanz. Und dann, mit 13 Jahren, belegt sie, wie viele andere in diesem Alter, einen Paartanzkurs.

„Ich habe durch die Mitgliedschaft einen noch persönlicheren Bezug zur Bank bekommen. Denn zu wissen: Ich bin bei der Bank meines Vertrauens zusätzlich auch Mitglied und kann mitbestimmen – das verändert etwas im Kopf.“ ■■

„Das war mein Schritt in die ‚richtige‘ Tanzwelt, in die Tanzlehrerwelt. Dort habe ich erfahren, dass das ja auch ein Beruf ist“, sagt die 36-Jährige und lacht. „In den Vereinen oder eben in der Ballettschule hatten meine Trainer nebenher noch feste Anstellungen, oder wie es früher hieß: ‚normale‘ Jobs.“



### Begeisterung für Hip Hop

Bald findet Bertram auch zum Hip-Hop-Tanz und unterrichtet schon mit 14 Jahren ihre ersten Kurse im Deidesheimer Jugendzentrum. Anschließend macht sie mit 15 Jahren eine Ausbildung zur „Dance4Fans“-Lehrerin und 2006, direkt im Anschluss an ihren Realschulabschluss in Haßloch, beginnt sie die dreijährige Ausbildung beim Allgemeinen Deutschen Tanzlehrerverband (ADTV), die sie 2009 mit nur 19 Jahren abschließt – als damals jüngste Tanzlehrerin Deutschlands. Parallel dazu durchläuft sie eine Hip-Hop-Ausbildung.



Der Weg der Tänzerin und Unternehmerin zeugt von einer großen Zielstrebigkeit, die Bertram mit ihrer großen Leidenschaft erklärt. „Ich bin schon als kleines Mädchen morgens aufgestanden und habe getanzt, und kurz bevor ich ins Bett musste, habe ich immer noch getanzt. Musik und Tanzen waren für mich schon immer sehr präsent in meinem Leben.“

### Organisation der „German Open Hip Hop Championships“

Heute gibt sie diese große Leidenschaft gemeinsam mit ihrem Team an ihre Kursteilnehmenden weiter, und das mit großem Erfolg: Eine Tanzformation der tanzmanufaktur wurde 2022 bei den „European Masters of Dance“ Europameister im Hip Hop. Im Geschäftsjahr 2025 durften Bertram und ihr Team die Choreografie für den Rheinland-Pfalz-Tag entwerfen. Zudem organisiert die Tanzschule seit 2022 gemeinsam mit dem Deutschen Amateur Turnieramt (DAT) eines der größten Tanzturniere Europas: die „German Open Hip Hop Championships“, die jährlich Tausende Tänzerinnen und Tänzer nach Neustadt bringen. Das vielfältige Engagement zahlt sich aus: Die Nachfrage nach Anfängerkursen in der tanzmanufaktur ist so groß, dass für das Geschäftsjahr 2026 ein Anbau geplant ist, um einen dritten Tanzsaal mit integriertem Café zu errichten.

Neben ihrem regionalen Engagement setzt sich die 36-Jährige auch bundesweit für bessere Ausbildungsmöglichkeiten im Bereich Tanz ein. So leitet sie seit 2021 das Ressort Hip Hop beim BDT, dem Berufsverband Deutscher Tanzlehrer, und modernisierte dort die Ausbildungsinhalte. „Es geht jetzt vielmehr darum,

wie ich mit den Menschen in einem Kurs umgehe. Ich bin also stärker in den pädagogischen Bereich rein, um wirklich Tanzlehrer zu erschaffen und nicht Tänzer.“

### „Durch die Mitgliedschaft können wir etwas zurückgeben“

Der persönliche Draht, die Kundenorientierung, waren Jessica Bertram und Timo Bertram-Breuer auch bei der Wahl ihrer Bank wichtig. „Unser Berater war von Anfang an sehr empathisch. Er hat damals etwas in uns gesehen, das ihn begeistert hat“, erzählt Bertram. „Er hat immer an unser Konzept und die Idee geglaubt und uns voll unterstützt.“

2018, mit dem Jahr der Unternehmensgründung, entschließt sie sich dazu, auch Mitglied der Genossenschaftsbank zu werden. „Wir bekommen viel von der Bank – zum Beispiel auch Unterstützung in Form von Sponsoring bei unseren Jugendveranstaltungen – und durch die Mitgliedschaft können wir etwas zurückgeben, auch für die Region“, so Bertram. Außerdem habe sich ihr Zugehörigkeitsgefühl verstärkt. „Ich habe durch die Mitgliedschaft einen noch persönlicheren Bezug zur Bank bekommen. Denn zu wissen: Ich bin bei der Bank meines Vertrauens zusätzlich auch Mitglied und kann dadurch mitbestimmen – das verändert etwas im Kopf.“ ■■





**Dr. Kadir Aksogan** plant für das Geschäftsjahr 2026 ein zahnmedizinisches Versorgungszentrum in Frankenthal.

## Zahnarzt mit sozialem Engagement

Spezialpraxis Dr. med. dent. Kadir Aksogan, Frankenthal

Dr. Kadir Aksogan

Mitglied seit 2005

Zentral gelegen, in der Frankenthaler Innenstadt gegenüber der Stadtbücherei, führt Dr. Kadir Aksogan auf knapp 400 Quadratmetern seine moderne, mehrstöckige Zahnarztpraxis. Und das mit großem Erfolg.

Im Geschäftsjahr 2025 hat er gemeinsam mit seinem Team und vielen Patientinnen und Patienten im Rahmen eines Tags der offenen Tür sein 20-jähriges Praxisjubiläum gefeiert. Neben der zahnmedizinischen Expertise ist es auch das vielfältige gesellschaftliche Engagement, das den 55-Jährigen auszeichnet – seit 2018 ist er zudem Mitglied der Vertreterversammlung der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz.

Die Tage von Dr. Kadir Aksogan sind lang. Und doch findet er neben der Arbeit in seiner Praxis immer wieder die Zeit, um soziale Projekte anzustoßen und umzusetzen. Auch das Sponsoring regionaler Sportvereine liegt ihm am Herzen. „Ich habe eine große ehrenamtliche Ader“, sagt Aksogan. Außerdem ist es ihm ein wichtiges Anliegen, die Region, in der er seit 45 Jahren lebt, mitzugestalten: „Wenn jeder für seine Region mitdenkt und mithandelt, dann können wir gemeinsam unser Land, das bestens strukturiert ist, noch weiter ausbauen und für die Zukunft mitgestalten.“

Als er 2017 aufgrund des stetig wachsenden Patientenaufkommens plant, seine alten Praxisräume in der Frankenthaler Ackerstraße zu verlassen und den Praxisneubau am jetzigen Standort in der Welschgasse in Angriff nimmt, wird er dabei von Anfang an von der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz unterstützt. 2018 folgt schließlich der Umzug in die neuen Praxisräume. „Es war mir wichtig, auch bei meiner Bank einen lokalen Ansprechpartner vor Ort zu haben“, erinnert sich der 55-Jährige.

Schnell entschließt er sich auch dazu, nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied der Genossenschaftsbank zu werden. 2018 wird er zum Vertreter gewählt und nimmt fortan an der jährlichen Vertreterversammlung teil. „Es ist es mir wert, meine Energie auch hier einzubringen, weil die Bank mir auch auf meinem Weg geholfen und an meine Projekte geglaubt hat. Ich sehe das als ein Geben und Nehmen auf Augenhöhe.“ Außerdem schätzt er die Mitbestimmungsmöglichkeiten einer Genossenschaftsbank. „Ich denke hier zum



Beispiel an die letzte große Fusion der Bank, aus der die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz gewachsen ist. Es ist wichtig, an solchen Entscheidungen als Mitglied und Vertreter mitzuwirken. Und es zeugt natürlich auch von einer großen Transparenz. Denn es zeigt, dass die Bank wichtige Angelegenheiten nicht hinter verschlossenen Türen entscheidet, sondern die Mitglieder rechtzeitig informiert und darüber abstimmen lässt.“

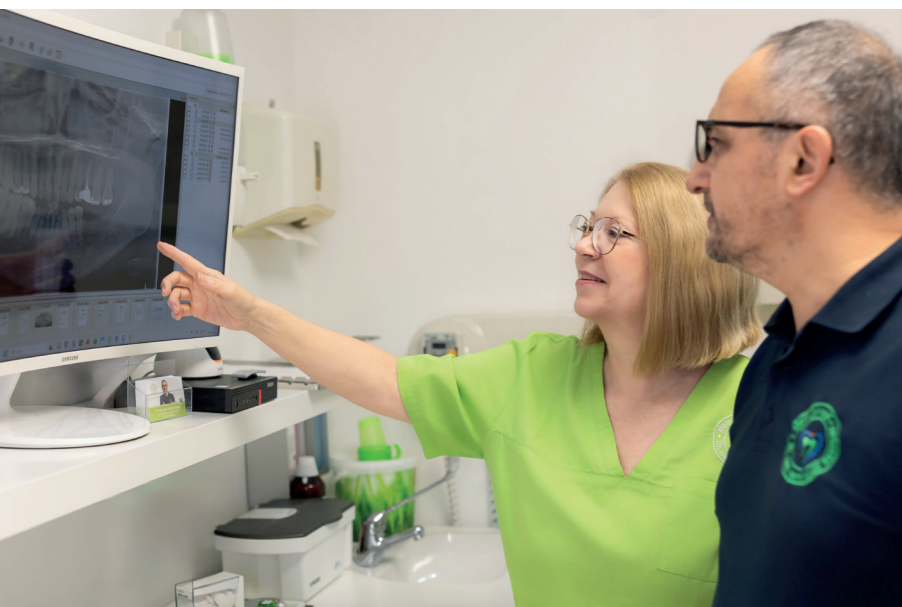
### Förderung für Kinder und Jugendliche mit Migrationshintergrund

Ebenfalls ehrenamtlich und mit großer Leidenschaft setzt sich Aksogan auch beim Frankenthaler Verein Quantum Bildung e. V. ein, den er 2007 gründet hat. Der Verein bietet

Schülerförderung, Nachhilfe und Coaching von der 2. bis zur 13. Klasse an, speziell für Kinder und Jugendliche mit Migrationshintergrund. „Ich habe selbst eine Migrationsgeschichte durchlebt. Daher habe ich mir irgendwann gedacht: Mensch, das, was ich auf meinem Weg durchgemacht habe – von

*„Es ist es mir wert, meine Energie auch hier einzubringen, weil die Bank mir auch auf meinem Weg geholfen und an meine Projekte geglaubt hat. Ich sehe das als ein Nehmen und Geben auf Augenhöhe.“* ■■

der Grundschule, Hauptschule, Mittleren Reife bis zum Abitur –, dafür müsste es heute doch eigentlich Leute geben, die Kindern, wie ich damals eines war, beratend zur Seite stehen können, um beispielsweise zu sagen: Das kannst du doch gut, versuch doch mal das. So etwas hat mir damals gefehlt – und das war



der Hauptgrund für mich, den Verein zu gründen.“ Heute geben ein Kursleiter und sechs bis sieben Lehrerinnen den Schülerinnen und Schülern primär Nachhilfeunterricht in den Fächern Mathematik, Deutsch und Englisch und coachen sie auch bei allgemeinen Fragen zum weiteren Lebensweg.

Dass dieser Weg nicht immer geradlinig läuft, das weiß auch Aksogan zu berichten. 1980, mit zehn Jahren, zieht er mit seiner Mutter und



seinen vier Geschwistern von Kayseri, seiner Geburtsstadt in Zentralanatolien, nach Frankenthal. Seine „Wahlheimat“, wie er selbst sagt. Hier hatte sein Vater, der bereits zehn Jahre zuvor als Gastarbeiter nach Deutschland gekommen war, nach Umwegen eine Anstellung bei der städtischen Abfallentsorgung gefunden, wo er bis zu seiner Rente 35 Jahre arbeitete.

Sein Leben teilt Aksogan in zwei Abschnitte ein: das in der Türkei bis zu seinem 10. Lebensjahr und dann alles, was danach kam. „Als Kind war das schwierig. Ich habe die Türkei in der 5. Klasse verlassen und bin in Deutschland in die 2. Klasse eingeschult worden, weil ich die Sprache noch nicht konnte.“ Doch er beißt sich durch – lernt Deutsch, „auf der Straße und auf dem Spielplatz“ und in seinem Fußballverein VT Frankenthal, schließt die Schule mit dem Abitur an einem Technischen Gymnasium ab und will eigentlich Maschinenbauingenieur werden. Bis ihm ein Studienfreund seiner Schwester auf den Zahn fühlt: „Im Rückblick hat er mich und meine Fähigkeiten wirklich gut analysiert“, sagt Aksogan und lacht. „Er hat mich gefragt: Was sind deine Hobbys, was willst du später wirklich mal werden? Was sind deine Ziele im Leben? Diese Art von Gesprächen wünsche ich auch den Schülern meines Vereins Quantum Bildung.“

**Rund 17.000 Patientinnen und Patienten seit 2005 behandelt**

Also studiert Aksogan nach einem freiwilligen sozialen Jahr in der mobilen Kranken- und Altenpflege Zahnmedizin in Mainz. Darauf folgt die zweijährige Assistenzzeit in einer Zahnarztpraxis in Frankenthal. 2005, mit 35 Jahren, gründet er schließlich seine eigene neue Praxis in Frankenthal – mit nur einer Zahnärztin und einer Auszubildenden.

„Eine Praxisneugründung ist für viele Kolleginnen und Kollegen noch immer eine große Hemmschwelle“, sagt Aksogan. „Denn bei null anzufangen bedeutet auch, erstmal keinen einzigen Patienten zu haben.“ Doch der promovierte Zahnarzt setzt von Anfang an auf sein großes regionales Netzwerk – und der Einsatz lohnt sich. Heute besteht sein Team aus 33 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, davon sieben weiteren Zahnärztinnen und Zahnärzten und fünf Mitarbeitern, die im integrierten Zahnlabor arbeiten. Seit der Gründung vor 20 Jahren ist das Patientenregister der Praxis, deren Schwerpunkte auf der Implantologie, Kieferorthopädie und der umfassenden Behandlung von Angstpatienten liegen, auf knapp 17.000 Patientinnen und Patienten angewachsen. „Das ist eine große Leistung, die mein Team hier vollbringt“, freut sich Aksogan über den Erfolg.

Und das nächste Projekt wartet bereits auf den 55-Jährigen: Rund 500 Meter vom jetzigen Standort entfernt plant Aksogan für 2026 ein zahnmedizinisches Versorgungszentrum in den Räumlichkeiten einer alten Zahnarztpraxis. „Denn ich möchte, dass die Versorgung für meine Region und für meine Heimat Frankenthal weiter aufrechterhalten bleibt.“ ■■





**Irene Gieser**  
wurde 2025 erneut zur Vorsitzenden der Landfrauen Oftersheim gewählt und für ihr 30-jähriges Engagement geehrt.

## Pferdeliebhaberin und überzeugte Landfrau

**Pferdehof Gieser GbR,**  
Heidelberg

Irene Gieser

Mitglied  
seit 1992

In der Bauernsiedlung Neurott, zwischen dem Oftersheimer Wald und Heidelberg-Kirchheim gelegen, kümmert sich Irene Gieser seit 2013 mit viel persönlichem Einsatz um aktuell 41 Pferde. Hierfür stehen auf dem Gelände unter anderem Paddockboxen, ein Aktivstall und ausgedehnte Weideflächen zur Verfügung. Neben ihrer Arbeit auf dem Hof setzt sich die Vorsitzende des Landfrauenvereins Oftersheim seit Jahrzehnten für die Belange der Frauen im ländlichen Raum ein. Seit 1992 ist sie Mitglied der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz, davon auch vier Jahre lang als gewählte Vertreterin.

Um 6.30 Uhr beginnt der Arbeitstag der 62-Jährigen mit der ersten Runde über den Pferdehof. Sie überprüft, ob in den lichtdurchfluteten 13 Einzelboxen und in dem knapp 2.500 Quadratmeter großen Aktivstall alles seine Ordnung hat, ausreichend Heu vorhanden ist und es „ihren“ Pferden gut geht. Mit Ausnahme von zwei Tieren, die der Familie gehören, handelt es sich jedoch um Pensionspferde. Ihre Besitzerinnen und Besitzer – sogenannte Einsteller – vertrauen sie Irene Gieser an. Bei einer Kapazität für 43 Tiere ist der Hof somit fast ausgebucht.

### Chip steuert Futterautomat

Zu ihrer Morgenrunde gehört für Gieser ganz selbstverständlich ein Blick in den Computer, denn die Digitalisierung spielt auch bei der Arbeit auf dem Hof eine wichtige Rolle. So tragen alle Tiere, die im Aktivstall im Freien untergebracht sind, einen Chip am Bein. Auf diesen lässt sich die benötigte Menge an Kraftfutter für jedes Tier individuell aufspielen und abspeichern. „Damit können sich die Pferde 24 Stunden täglich am Futterautomaten selbst bedienen“, erklärt Gieser. Sobald sich ein Tier dem Automaten nähert, wird dessen Chip am Bein automatisch gescannt, die Tür öffnet sich und das Tier kann in die Futterbox eintreten. Hat ein Pferd seine Tagesration bereits aufgebraucht, wird ihm einfach kein Futter mehr ausgegeben. All diese Daten kann Gieser an ihrem Computer überwachen und in Echtzeit abrufen. Das bedeutet weniger Arbeit, auch für die Reiterinnen und Reiter.



### Viel Auslauf, Infrarotlampen zur Entspannung

Der Aktivstall bietet noch einen weiteren Vorteil. „Die Pferde werden hier als Herdentiere gehalten, können sich 24 Stunden lang frei bewegen und haben dadurch genügend Auslauf“, so die 62-Jährige. Eine überdachte Liegehalde dient als Rückzugsort, an einer Infrarotanlage können sich die Tiere wärmen und ihre Muskeln entspannen.

Für die Pferdebesitzerinnen und -besitzer steht auf der Anlage ein Reitplatz und eine Reithalle mit einem besonderen Boden bereit: ein grau-schwarzer Textilboden, bestehend aus Produktionsresten aus der Automobil-

industrie. „Dieser gilt als besonders gelenkschonend, weil er federt und bei niedrigen Temperaturen nicht einfriert. Daher ist unser Reitplatz auch im Winter nutzbar“, sagt Gieser. „Als wir den Hof gekauft haben, war der Reitplatz noch ein Sandplatz. Sobald es nur ein bisschen geregnet hat, stand er sofort unter Wasser“, ergänzt ihr Ehemann Bernd Gieser, der seine Frau bei der Arbeit auf dem Hof unterstützt. „Jetzt ist der Boden viel pflegeleichter.“



Für Irene Gieser, gelernte Einzelhandelskauffrau und in einem landwirtschaftlichen Betrieb mit Pferden groß geworden, geht mit dem Ortswechsel ein Traum in Erfüllung: Sie macht in einer Fortbildung den „Sachkundenachweis für Pensionspferdehaltung“ am Haupt- und Landgestüt Marbach – und startet den Pensionspferdehof. Knapp 13 Jahre später fasziniert sie die Arbeit mit den Tieren noch immer. „Pferde sind sehr lernfreudig, man kann ihnen viel beibringen. Und sie sind so treue Tiere.“

#### Seit 30 Jahren bei den Landfrauen aktiv

In ihrer Freizeit engagiert sich Gieser mit großer Leidenschaft beim Landfrauenverein Oftersheim. 2025 wurde sie dort erneut als Vorsitzende gewählt und für ihr 30-jähriges Engagement im Verband ausgezeichnet. „Ich war früher schon in der Landjugend aktiv, worüber ich auch meinen Mann kennengelernt habe. Dieses Engagement hat für uns mit unserer landwirtschaftlichen Familienprägung einfach dazugehört.“ Heute organisiert sie mit den Landfrauen vor allem unterschiedliche Veranstaltungen, um die Gemeinschaft unter den Frauen zu stärken, aber auch, um soziale Projekte umzusetzen. So haben die Landfrauen Oftersheim 2025 auf Anfrage des Universitätsklinikums Mannheim 150 sogenannte „Herzkissen“ für Brustkrebspatientinnen genäht – diese helfen den Frauen nach einer Operation unter anderem, durch sanften Druck den Lymphfluss anzuregen.

Mit neuen Veranstaltungsformaten wie Yoga möchten Gieser und ihre Landfrauen auch jüngere Frauen ansprechen. „Denn da es nicht mehr viele landwirtschaftliche Betriebe in der Region gibt, haben wir leider ein Nachwuchsproblem“, berichtet sie. Ohne landwirtschaftlichen Hintergrund trauen sich viele Frauen oft nicht, bei uns mitzumachen, weil sie denken, dass sie nicht dazugehören. Hier müssen wir noch viel Überzeugungsarbeit leisten.“

„Mir gefällt, dass ich durch den Kauf von Anteilen sowohl finanzielle Vorteile als auch ein Mitspracherecht bei der Bank habe.“ ■■

#### Von Oftersheim in die Siedlung Neurott

Bevor Irene Gieser mit ihrem Mann und den zwei Söhnen den Pferdehof in Neurott kaufte, betrieb die Familie einen kleinen landwirtschaftlichen Betrieb im Ortskern von Oftersheim, der Heimat von Bernd Gieser. „Dort wurde es uns aber zu klein, wir konnten uns nicht mehr richtig entfalten“, erzählt der 63-Jährige. Also beschließt die Familie 2013 den zum Verkauf stehenden Aussiedlerhof in Neurott zu übernehmen. Dabei unterstützte sie die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz von Anfang an.



#### Wahl als Vertreterin – ein Blick „hinter die Kulissen der Bank“

Als langjährige Kundin der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz schätzt Gieser vor allem den direkten, unkomplizierten Kontakt zur Filiale und zu ihrer Beraterin. „In vielen Banken ist das ja gerade im Umbruch, aber ich hoffe, dass die persönliche Beratung hier noch lange erhalten bleibt.“ Für ihre Entscheidung zur Mitgliedschaft in der Genossenschaftsbank waren für die 62-Jährige vor allem zwei Punkte ausschlaggebend: „Mir gefällt, dass ich durch den Kauf von Anteilen sowohl finanzielle Vorteile als auch ein Mitspracherecht bei der Bank habe.“ Und dieses auch auszuüben, war für Gieser immer wichtig. Für eine Dauer von vier Jahren war sie Vertreterin der Mitglieder der Bank und hat als solche auch an der Vertreterversammlung teilgenommen. Sie erinnert sich gerne daran. „Ich habe das Vertreteramt mit großem Interesse ausgeübt – und auch, um mal einen kleinen Blick hinter die Kulissen der Bank zu erhalten.“ ■■





**Ulrich Klumpp**  
startete seine berufliche Laufbahn bei einer Volksbank. Heute beliefert der Diplom-Betriebswirt mit seinem Unternehmen Apotheken, Sanitätshäuser und Arztpraxen in ganz Deutschland mit Medizinprodukten.

## Unternehmer mit genossenschaftlichen Wurzeln

**BestPhago GmbH,**  
Speyer

Ulrich Klumpp

Mitglied  
seit 2007

Ulrich Klumpp leitet seit 2007 den Pharmagroßhandel BestPhago GmbH im Industriegebiet Speyer-West. Dessen Herzstück ist das knapp 2.500 Quadratmeter große Lager: Von hier aus beliefert der 58-Jährige gemeinsam mit seinem zehnköpfigen Team knapp 9.000 Apotheken sowie Sanitätshäuser und Arztpraxen in ganz Deutschland. Als Diplom-Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Bankwesen hat sich der Unternehmer schon früh mit dem genossenschaftlichen Gedanken auseinandergesetzt – seit 2007 auch als Mitglied der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz.

Im riesigen Liefersortiment der pharmazeutischen Produkte hat die BestPhago GmbH seit 18 Jahren ihre Nische gefunden und bedient diese erfolgreich. „Unser Schwerpunkt liegt auf Produkten für die Generation 50 plus: vor allem Pflege- und Inkontinenzprodukte sowie Wund- und Verbandstoffe“, erklärt der Geschäftsführer. „Da spricht die Bevölkerungspyramide mit einer alternden Gesellschaft für uns, somit sind wir gut unterwegs.“

### Moderne Wundversorgung im Fokus

Knapp 2.500 Medizinprodukte befinden sich im Lager des Unternehmens und warten auf den Weitertransport zu Apotheken, Sanitätshäusern und Arztpraxen – vom großen Paket mit Bett- und Krankenunterlagen bis zu kleineren Verpackungen mit Pflastern und Verbandstoffen. Auch Blutdruckmessgeräte, Fieberthermometer sowie enterale Ernährung gehören zum Sortiment des Pharmagroßhandels, dessen Schwerpunkte über die Jahre auch immer mal wieder angepasst wurden.

„Früher haben wir im Inkontinenzbereich große Volumen verschickt, weil die Apotheken auch noch die Altenheime versorgt haben“, erinnert sich Klumpp. „Heute beliefern viele Hersteller die Heime direkt. Wir bieten daher mittlerweile auch viel im Bereich der sogenannten modernen Wundversorgung an.“ Hierzu gehören unter anderem hochwertige Pflaster mit Silberanteil und anderen Inhaltsstoffen, die den Vorteil haben, dass sie nicht mit offenen Wunden verkleben. „Diese sind in etwa so groß wie ein Handy und lassen sich leichter und schneller verpacken“, erzählt Klumpp. „Vom Umsatz



her verschicken wir heute also weit mehr als noch in 2007, aber vom Raumvolumen her ist es deutlich weniger geworden, was für uns leichter zu handhaben ist.“

### 24-Stunden-Lieferung durch voll automatisierten Bestellvorgang

Auch der Bestellvorgang hat sich verändert: Wurden früher die meisten Bestellungen noch per Telefon abgewickelt, läuft heute alles automatisiert ab, denn das Unternehmen ist direkt an die Warenwirtschaftssysteme der Apotheken angeschlossen. Diese geben dort ihre Bestellungen in Auftrag, die dann auf dem Server der BestPhago GmbH in Speyer landen. „Der filtert dann automatisch heraus, ob wir den Artikel vorrätig haben, ob die Menge

lieferbar ist und so weiter. Wenn alle Kriterien erfüllt sind, läuft bei uns im Büro der Auftrag mit dem Packzettel automatisch aus dem Drucker“, erklärt Klumpp.



### Berufliche Anfänge bei einer Volksbank

Dass Klumpp, der ursprünglich aus dem Kraichgau kommt und seit 2002 mit seiner Familie in Speyer wohnt, nicht nur Kunde, sondern von Beginn an auch Mitglied der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz wurde, ist kein Zufall, sondern eine bewusste Entscheidung, die sich sowohl familiär als auch beruflich erklären lässt. Sein Vater war Aufsichtsratsvorsitzender bei einer Raiffeisenbank, sodass er auch sein erstes Girokonto bei der Genossenschaftsbank hatte. Seine Eltern zeichneten schon früh Geschäftsanteile für ihre Kinder. „Man kann also sagen: Seit ich ein Kind bin, bin ich ein Genosse“, sagt der 58-Jährige lachend.

Auch Klumpps beruflichen Anfänge liegen bei einer Volksbank. Hier absolvierte er nach einem Grundstudium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Saarbrücken den praktischen Teil seines Berufsakademiestudiums im Bereich Bankwesen, bevor er nach einigen Arbeitsjahren zur damaligen Fiducia IT AG, dem IT-Dienstleister für genossenschaftliche Banken, wechselte. Nach weiteren beruflichen Stationen bei einer Unternehmensberatung und bei SAP landete Klumpp schließlich im Pharmagroßhandel – ein Schritt, den er bis heute nicht bereut. „Als Unternehmer ist man Allrounder. Man kümmert sich quasi um alles – und ist natürlich auch für alles selbst verantwortlich. Ich wollte schon immer selbstständig arbeiten und im Pharmabereich habe ich eine große Chance für die Zukunft gesehen.“

### „Mitspracherecht deutlich stärker ausgeprägt als bei einem Großunternehmen“

An der Mitgliedschaft bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz schätzt der Unternehmer vor allem das Mitbestimmungsrecht und das Zugehörigkeitsgefühl. „Ich sehe es als großen Vorteil, an der Vertreterversammlung teilnehmen und dadurch mitbestimmen zu

können. Durch die Mitgliedschaft und die Geschäftsanteile habe ich das Gefühl: Ich gehöre dazu und ein kleiner Teil der Bank gehört auch mir“, sagt Klumpp. „Ich empfinde das Mitspracherecht hier als deutlich stärker ausgeprägt als beispielsweise als Aktionär bei einem Großunternehmen.“

### Abseits der Arbeit: Begeisterung für Sport und Modelleisenbahnen

Teilhabe, Mitbestimmung und gemeinsam für etwas eintreten spielen für den Unternehmer auch in der Freizeit eine wichtige Rolle. So war er langjährig vielfach engagiert im Bereich Tennis beim TSV Speyer, wo er noch immer als Sportwart tätig ist. 2009 gründete er als großer Modelleisenbahnliebhaber den Verein „Modellbahnfreunde Rhein-Neckar“, dessen 1. Vorsitzender er zehn Jahre lang war. Diese Leidenschaft veranlasste ihn auch dazu, 2025 eine Petition zum Erhalt der beliebten SWR-Sendereihe „Eisenbahn-Romantik“ zu starten, die Ende 2025 eingestellt wurde. Bis Ende Februar dieses Jahres sind bereits knapp 33.000 Unterschriften zusammengekommen. „Das ehrenamtliche Engagement wurde mir schon von meiner Familie mitgegeben und der Gedanke, dass man nicht immer nur nehmen kann, sondern auch mal was zurückgeben muss“, so Klumpp. ■ ■

„Ich sehe es als großen Vorteil, an der Vertreterversammlung teilnehmen und dadurch mitbestimmen zu können. Durch die Mitgliedschaft und die Geschäftsanteile habe ich das Gefühl: Ich gehöre dazu und ein kleiner Teil der Bank gehört auch mir.“ ■ ■



Sanitätshäuser und Arztpraxen, die nicht an das elektronische Arzneimittelbestellsystem angeschlossen sind, können zudem über den Onlineshop BestPhago-direkt nach Preisen und Artikeln suchen und ihre Bestellung aufgeben. Auch Endkunden haben die Möglichkeit, Produkte aus dem Sortiment zu bestellen. Hierfür wurde 2010 der Pharmadirektversand BestiMed GmbH gegründet, eine 100-prozentige Tochterfirma der BestPhago GmbH. Aufträge, die bis 16 Uhr beim Unternehmen eingehen, werden innerhalb von 24 Stunden an die Kunden ausgeliefert – deutschlandweit. „Da es in Speyer ein DHL-Paketzentrum gibt, ist unser Standort hier ideal.“





**Vanessa Simon**

\*Auf Augenhöhe – das sind wir bei der Vereinigten VR Bank, auch völlig unabhängig von Funktion und Hierarchie.

Da die Interviewte in der Abteilung der Interviewerin bereits hospitiert hat und die beiden sich in diesem Kontext geduzt haben, behalten wir dies auch an dieser Stelle bei.

## „Vom ersten Moment an dazugehört“

Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG,  
Speyer

Vanessa Simon

### Auszubildende Vanessa Simon sieht sich auch in Zukunft bei der Bank

Gerade noch im Büro-Outfit, plötzlich in der Prinzessinnenrobe: Für unsere Auszubildende Vanessa wurde das in der jüngsten Faschingssaison Realität. Die angehende Bankkauffrau engagiert sich in der Speyerer Karnevalgesellschaft und diese wählte sie im vergangenen Jahr zur Prinzessin für die Kampagne 2025. Die viel zitierte Work-Life-Balance? Ja klar funktioniert das, wie sie im Gespräch verrät.

#### Auszubildende bei der Vereinigten VR Bank und Karnevalsprinzessin, also seriöser Job und Spaßkultur – wie hat sich das für dich\* angefühlt?

**Vanessa Simon:** Ich würde sagen: perfekt, weil es zeigt, dass Professionalität und Lebensfreude keine Gegensätze sind, sondern sich ergänzen. Es zeigt, dass das Leben nicht nur „seriös“ oder „spaßig“ sein kann, sondern beides. Tagsüber Verantwortung übernehmen und abends Lebensfreude verbreiten. Das macht es vielseitig und authentisch.

#### Du engagierst dich umfassend in der Speyerer Karnevalgesellschaft, unter anderem in der Showtanzgruppe. Was motiviert dich dazu?

**Simon:** Ich liebe die Gemeinschaft. Wir sind wie eine große Familie, helfen uns bei allem und haben unglaublich viel Spaß. Ich könnte mir nichts Besseres als Freizeitaktivität vorstellen. Den Verein verbindet vor allem Tanz, Gesang und Humor – was genau dem meinem entspricht.

#### Deine Ausbildung zur Bankkauffrau absolvierst du bei einer Genossenschaftsbank. Warum hast du dich für die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz entschieden?

**Simon:** Ganz ehrlich: Weil ich vom ersten Moment an das Gefühl hatte dazuzugehören – eigentlich schon, bevor ich wirklich dazugehört habe, also im Bewerbungsgespräch. Das verlief sehr entspannt und auf Augenhöhe. Ich hatte in keinem Augenblick das Gefühl, dass ich getestet und bewertet werde, wie ich es bei anderen Unternehmen sehr wohl erlebt habe. Man hatte, so habe ich das empfunden, wirklich Interesse an mir, auch als Mensch, und hat mir Fragen gestellt, die über den beruflichen Kontext hinausgingen. Das hat sich richtig gut und sehr familiär angefühlt. Als ich dann die Zusage erhielt, war ich dann auch extrem happy.



#### Vor deinem Start hier hast du bereits eine Ausbildung als Rettungsanwältin absolviert. Wo siehst du dich in Zukunft?

**Simon:** In und nach meiner Ausbildung als Rettungsanwältin habe ich sehr viel gesehen und gelernt, im Anschluss war ich dann noch ehrenamtlich unterwegs zum Beispiel an Veranstaltungen. Das schaffe ich jetzt zeitlich leider nicht mehr. Meine Zukunft sehe ich definitiv bei der Bank. Ich möchte mich weiterentwickeln und in erster Linie in der Beratung tätig sein. Das wird mir auch empfohlen, weil ich sehr offen und kontaktfreudig bin und total gerne Gespräche führe. Nebenher bleibe ich bei der Speyerer Karnevalgesellschaft aktiv und widme mich meiner weiteren Leidenschaft Kosmetik. Wir werden sehen, wohin mich mein Weg noch führt. ■■■



**Dominik Wittmann**

\*Bei der Bank geht es immer steif und bürokratisch zu? Keineswegs. Das kollegiale „DU“ wird über weite Strecken in unserem Haus sehr gerne eingesetzt.

Da Interviewer und Interviewerin diese Ansprache untereinander pflegen, haben wir sie aus Gründen der Authentizität hier so belassen.



„Ich lebe da,  
wo ich arbeite“

Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG,  
Haßloch

Dominik Wittmann

**Warum die Genossenschaftsbank für Dominik Wittmann ein Volltreffer ist**

Den pfälzischen Dialekt – den darf man bei Dominik Wittmann hören. Auch in offiziellem Kontext bei der jährlichen Spendengala, wenn er in dem von ihm geleiteten Markt Haßloch die Gäste aus Vereinen und anderen gemeinnützigen Organisationen begrüßt. Der 33-Jährige ist selbst vielfach ehrenamtlich engagiert und fest in seiner Heimatregion verwurzelt. Sein Job bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz? Für ihn mehr als ein Beruf.

**Dominik, du\* wirkst immer gut gelaunt, auch wenn du in deiner Funktion als Marktleiter sehr gut ausgelastet bist. Woher nimmst du diese positive Energie?**

**Dominik Wittmann:** Ich bin von Natur aus ein lebensfroher Mensch. Ich liebe den Kontakt mit Menschen und ich liebe meinen Beruf als „Banker“. In dieser Kombination freue ich mich jeden Tag aufs Neue auf die Arbeit und auf mein Team.

**Du und eine Genossenschaftsbank – warum und inwiefern „matcht“ das? Und gibt es Momente oder Aspekte, bei denen dir das besonders bewusst wird?**

**Wittmann:** Die DNA der Genossenschaft mit ihren Werten wie regionale Verbundenheit und ein Miteinander auf Augenhöhe lebe ich aus meiner eigenen Überzeugung heraus. Bei aller Weiterentwicklung in der digitalen Ansprache sind wir als Bank auch vor Ort für unsere Kunden da. Viele meiner Mitarbeitenden kommen aus angrenzenden Ortschaften, ich selbst lebe da, wo ich arbeite. Als absoluter Vereinsmensch suche ich den Austausch und die Kontakte und damit fühle ich mich in einer genossenschaftlichen Bank, die die Gemeinschaft in der Region aktiv durch Spenden und Sponsoring unterstützt, besonders zu Hause. Umgekehrt nimmt mich mein Umfeld nicht nur als Privatmenschen, sondern automatisch auch als den Leiter der VVR-Bank-Filiale im Ort wahr.

**In welchen Vereinen bist du aktiv?**

**Wittmann:** Ich leite als Dirigent das große Orchester im Musikverein Iggelheim und die Kolpingmusikkapelle LU-Oggersheim. Neben der Musik fühle ich mich im Brauchtum zu Hause und bin Sitzungspräsident beim Karnevalsverein „Iggler Bessem“. Im Turn- und Sportverein Iggelheim 1884 e. V. habe ich die Funktion des Kassenswarts übernommen.

**Du hast das Thema digitale Kontaktpunkte oben schon kurz angerissen. Bots, Avatare, künstliche Intelligenz –**

**die Möglichkeiten scheinen grenzenlos. Wir bei der Vereinigten VR Bank setzen aber auch weiter auf den persönlichen Austausch. Wie ist dein Blick durch die „Vertriebsbrille“ darauf?**

**Wittmann:** Der digitale Wandel bringt für den Kunden mehr Geschwindigkeit und Flexibilität. Viele empfinden es als sehr bequem, abends auf der Couch eine Unterschrift per Mail auf dem Smartphone zu leisten, und erwarten, dass ihre Bank solche Möglichkeiten bietet. Auch wir werden mittels digitaler Prozesse in der Bearbeitung immer schneller. Ein Kreditkartenantrag beispielsweise kann innerhalb von rund 10 Minuten von uns erstellt und vom Kunden digital unterschrieben werden, um dann für die weitere Bearbeitung wieder direkt bei uns zu landen. Als Führungskraft lebe ich meinem Team neue digitale Lösungen vor und wir schauen gemeinsam, welche Vorteile diese bieten, was die Akzeptanz deutlich erhöht. Für mich ist es jedoch auch ganz klar, dass die direkte Möglichkeit eines persönlichen Kontakts im Wettbewerb mit reinen Internet-Bankdienstleistern ein entscheidender Mehrwert ist. Wenn ein Kunde ein Anliegen hat, das er mit seinem Berater besprechen möchte, dann findet er eben einen Menschen vor, den er kennt und mit dem er interagieren kann, und keine Computerstimme.

**Neben deinem Führungsjob und dem Tagesgeschäft im Regionalmarkt Haßloch/Böhl-Iggelheim leitest du aktuell auch ein Projekt, das speziell die jüngere Kundenzielgruppe in den Fokus nimmt. Kurz zusammengefasst: Was kann die Vereinigte VR Bank der Gen Z bieten?**

**Wittmann:** Ich arbeite seit September 2025 mit einem super engagierten bereichsübergreifenden Projektteam aller Altersgruppen an der Neugestaltung eines Betreuungskonzepts für die junge Generation. Auf Basis von Umfragen haben wir die wichtigsten Anforderungen und Wünsche ermittelt. Wir diskutieren und prüfen neue Wege der Beratung und Ansprache mit dem Ziel, einen Kontakt auf Augenhöhe herzustellen und ein zeitgemäßes Kundenerlebnis zu schaffen. ■■■

# Firmenkundenbank hat Erfolg der Mitglieder und Kunden ganzheitlich im Blick

Speyer, 1864: Handwerkern und Gewerbetreibenden droht im Zuge der fortschreitenden Industrialisierung das wirtschaftliche Aus. Der Mittelstand nimmt sein Schicksal in die Hand und gründet den ersten Speyerer Vorschussverein – es ist die Geburtsstunde der heutigen Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz. Heute, in einer Zeit, in der Negativschlagzeilen die Wirtschaftsnachrichten in Deutschland beherrschen, blickt diese auf ein gutes Geschäftsjahr 2025 – auch für ihren Bereich Firmenkunden.



v. l. n. r.:

**Philip Wagner**,  
Bereichsleiter Firmenkunden,  
**Stephan Nagel**,  
Abteilungsleiter Private Banking  
Firmenkunden,  
**Peter Fischer**,  
Bereichsleiter Firmenkunden  
Rhein-Haardt

„Unter anderem verzeichneten wir 2025 im Vergleich zum Vorjahr eine verstärkte Kreditnachfrage“, berichten die beiden Leiter der Firmenkundenbank, Philip Wagner und Peter Fischer. „Der Mittelstand in der Metropolregion Rhein-Neckar präsentiert sich insgesamt stabil“, ergänzt Stephan Nagel, der als Abteilungsleiter Private Banking für Anlage und Verwaltung von Unternehmensvermögen verantwortlich ist. „Massive Risikoanzeichen sehen wir nicht.“

Der Mittelstand, die ersten Kunden aus der Gründungszeit der Vorläuferorganisation der Vereinigten VR Bank, macht auch heute noch

das Gros bei den Firmenkunden aus. „Wir sind seit mehr als 160 Jahren der Partner des Vertrauens für Finanzierung und Geldanlage hier in der Region. Das schafft eine ganz starke Verbindung, zumal wir die Werte von damals auch heute noch explizit leben“, betont Wagner und verweist auf den genossenschaftlichen Förderauftrag. „Es geht schlicht darum, dass wir als Bank in allererster Linie den wirtschaftlichen Erfolg unserer Mitglieder und Kunden im Blick haben. Unsere Stabilität und unser Erfolg als Finanzinstitut sind kein Selbstzweck, sondern die Basis dafür, der gewohnt starke Partner zu bleiben.“



Werte – das bedeutet bei einer Genossenschaftsbank auch die Grundidee der Partizipation und Mitbestimmung für ihre Mitglieder und ein Miteinander auf Augenhöhe, ob im direkten Beratungskontext oder auch bei Begegnungen darüber hinaus. „Wir pflegen

unsere Netzwerke in unserem gesamten Geschäftsgebiet aktiv, sind präsent und zeigen: Die Region, mit der wir von Beginn an eng verbunden sind, ist uns wichtig – auch über unsere Sponsoring- oder Stiftungsaktivitäten“, betont Stephan Nagel. Er ist ebenso wie seine Kollegen aus der Firmenkundenbank überzeugt, dass in der tradierten, gewachsenen und unmittelbaren Verbundenheit zu den Menschen vor Ort ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal liegt, „auch und vielleicht besonders in Zeiten, in denen Themen wie Digitalisierung und künstliche Intelligenz zunehmend an Bedeutung gewinnen“.

Die Aktivitäten der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz im Firmenkundenbereich gehen weit über eine reine Betreuung in Finanzierungs- und Vermögensanlagefragen hinaus. Themen wie Cybersicherheit und Nachhaltigkeit mit den Säulen Umwelt, Governance und Soziales werden gemeinsam mit den Kunden in den Fokus genommen, denn, so erklärt es Peter Fischer: „Wir wollen die Resilienz der Betriebe und Unternehmen in jeder Hinsicht stärken und gehen daher ganzheitlich vor.“ Arbeitgeberattraktivität beispielsweise ist da ein wesentlicher Faktor, sodass in der Beratung und in Veranstaltungen, aber auch in Schulungsangeboten über den genossenschaftlichen Verbund hierzu konkrete Impulse gegeben werden.

Auch wenn im zurückliegenden Jahr ein eher geringes Insolvenzrisiko bei den Kunden der Vereinigten VR Bank zu verzeichnen war, gab es durchaus Branchen, die unter ungünstigeren Rahmenbedingungen zu leiden hatten als andere. Der Weinbau beispielsweise ist bundesweit mit Absatzproblemen bei vergleichsweise hohen Produktionskosten konfrontiert.

„Unser Anspruch ist es, unsere Kunden auch durch wirtschaftlich schwierige Zeiten zu begleiten“, so Philip Wagner. Partnerschaft bedeutet für uns hier, bei sich verändernden Rahmenbedingungen nach neuen Lösungen zu suchen, etwa durch die Prüfung eines weiteren oder neuen Geschäftsmodells, die Evaluierung von Fördermittelmöglichkeiten oder durch das Vermitteln von Kontakten aus unserem Netzwerk.“

Vom Vorschussverein im Jahr 1864 bis zur zweitgrößten Genossenschaftsbank in Rheinland-Pfalz: Alle drei Verantwortlichen der Firmenkundenbank sind zuversichtlich, dass alle Voraussetzungen für einen weiterhin erfolgreichen Weg gegeben sind – als moderner Dienstleister mit einer starken gemeinsamen Wertebasis. ■ ■

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 Abteilungsleiters Private Banking, Stephan Nagel, die sich um die bestmögliche Anlage und Verwaltung des Unternehmensvermögens kümmern.



**Wero-PRO – digital bezahlen.**

**Morgen kann kommen.**  
Wir machen den Weg frei.

**Jetzt Wero-PRO für Ihr Kleingewerbe oder Ihre Selbstständigkeit nutzen**

Mit der digitalen Bezahlösung Wero-PRO in der VR Banking App akzeptieren Sie bargeldlose Zahlungen direkt über Ihr Smartphone – schnell, sicher und in Echtzeit.

Ihre Kundinnen und Kunden zahlen bequem per App – kein Wechselgeld, kein Aufwand, volle Flexibilität. Und Sie behalten jederzeit den Überblick.

Die smarte Lösung für Ihr Business.



# Der Erfolg gründet sich auf Kontinuität und Können



Villa Körbling, Bahnhofstraße 19 in Speyer – weiße Mauern, im Inneren Parkett und stuckverzierte Decken. Ein schöner Ort, um über Geld zu reden – beziehungsweise darüber, wie man es möglichst gut angelegen kann. Wer sein Vermögen vom Bereich Private Banking der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz verwalten lässt, entscheidet sich jedoch ganz sicher nicht nur aufgrund des Ambientes dafür.



Achim Seiler  
Vorstand

„Nicht nur die Volumina haben sich positiv entwickelt. Es finden auch immer mehr Kunden den Weg zu uns“, sagt der zuständige Ressortvorstand Achim Seiler, der im Zuge einer Nachfolgeregelung vorübergehend die operative Verantwortung übernommen hat. Gemeinsam mit Stephan Nagel, Abteilungsleiter Private Banking für Firmenkunden, blickt er auf ein erfolgreiches und zugleich spannendes Jahr zurück.

Das Auf und Ab an den Börsen infolge der US-amerikanischen Zollpolitik, die KI-Branche, deren Weiterentwicklung und Aufschwung es genau zu beobachten gilt, um nur zwei Schlüsselthemen aus dem Jahr 2025 zu nennen – in Bezug auf Wertpapieranlagen war einmal mehr die hohe Expertise der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz gefragt. Gleichzeitig erweiterte sie ihre Dienstleistungspalette um die aktiv gemanagte ETF-Vermögensverwaltung.

„Unsere zertifizierten Spezialisten analysieren täglich die globalen Finanzmärkte und entscheiden unabhängig über zu treffende Maßnahmen, Umschichtungen, Neupositionierungen und Absicherungen“, erläutert Vorstand Seiler. „Diese Struktur erlaubt es, ebenso kurzfristig wie umsichtig auf relevante Marktveränderungen zu reagieren und ein optimales Ergebnis zu erzielen.“ Deutlich zweistellige Produktabschlüsse im Bereich der neu etablierten ETF-Vermögensverwaltung im zweiten Halbjahr belegen das hohe Kundeninteresse an der Neueinführung im Private-Banking-Produktportfolio.

Sehr stark nachgefragt war – und ist – Gold, und zwar so sehr, „dass es bei unserem genossenschaftlichen Lieferpartner, der Reisebank mit Sitz in Frankfurt, sogar zeitweise zu Lieferengpässen gekommen ist“, wie Stephan Nagel berichtet. Barren, Münzen, und angesichts des immensen Preisaufschwungs und der besseren Handelbarkeit auch kleinste Stückelungen: „Die Musik spielte in allen Facet-



Stephan Nagel  
Abteilungsleiter Private Banking Firmenkunden

ten und schließt auch Exchange Trade Commodities mit ein“, fasst es Seiler zusammen. ETCs ermöglichen es Anlegern, in Gold oder andere Rohstoffe zu investieren, ohne diese physisch zu besitzen. Hier werde ein Generationsunterschied deutlich, so Seiler. Während ältere Kundinnen und Kunden im Kontext geopolitischer Unsicherheiten den Erwerb von physischem Gold im Sinne einer „Notwährung“ bevorzugten, setzten Jüngere gerne auf das Momentum des Tradens.



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

Victor Hugo,  
franz. Schriftsteller (1802 - 1885)

Den Kunden auf Augenhöhe zu begegnen, gemeinsam mit ihnen die jeweils individuell passenden Anlagestrategien zu finden und ihnen das Gefühl zu geben, nicht nur fachlich hochkompetent betreut, sondern auch außerhalb der Bank, etwa bei Veranstaltungen in der Region, gerne gesehen zu werden: Das sind nach Auffassung Seilers und Nagels wesentliche Grundlagen des Erfolgs im Bereich Private Banking bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz.

„Unser Haus pflegt Kundenbeziehungen, die über Jahre und teils sogar Jahrzehnte gewachsen sind“, so Stephan Nagel. „Auch bei den einzelnen Betreuern herrscht bei uns – neben der ausgewiesenen Expertise – eine sehr hohe Kontinuität“, ergänzt Achim Seiler. So entstehe Vertrauen, das beispielsweise auch bei wegweisenden Entscheidungen den Ausschlag geben kann – etwa, wenn ein Unternehmer sein Business oder einen Teil dessen veräußert. „Aus der langen ausgezeichneten Zusammenarbeit im Unternehmenskontext entsteht so die Fortführung der Kundenbeziehung für die private Vermögensverwaltung“, weiß Nagel zu berichten.

Noch im laufenden Jahr 2026 möchte die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz ihren Private-Banking-Kunden auch die Möglichkeit der Gelanlage in Krypto-Währung anbieten. „Für den Handel mit Bitcoin machen wir uns startbereit“, so Vorstand Seiler. Auch hier sieht er neue Erfolgchancen, obgleich Wettbewerber aus dem rein digitalen Bereich hier längst am Start sind. „Bei uns weiß der Kunde, dass die Verwahrung innerhalb des genossenschaftlichen Systems stattfindet.“ Und auch, dass er bei seinen Anliegen auf einen persönlichen Betreuer setzen kann. In Speyer zum Beispiel. In der weißen Villa in der Bahnhofstraße.

**Vermögensoptimierung** ist bei weitem nicht das einzige Thema für den Bereich Private Banking bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz. An insgesamt vier Standorten – neben Speyer auch in Schwetzingen, Neustadt (Weinstraße) und Grünstadt – betreuen 20 Mitarbeitende vermögende Privatkundinnen und -kunden darüber hinaus bei **Fragen rund um die Immobilie, die Absicherung von Lebensrisiken** sowie im **Generationen- und Stiftungsmanagement**. Das Team von Abteilungsleiter Stephan Nagel steht Unternehmen und Unternehmern in allen komplexen Vermögensanliegen zur Seite.



Spuren hinterlassen.

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.





# Wertpapiere: Portfoliomanagement weiter auf Erfolgskurs

Die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG bleibt mit ihrem Fondsmanagement und ihren Vermögensverwaltungslösungen auf der Erfolgsspur. Erneut stieg das Volumen an Kundengeldern deutlich an, was die Portfoliomanagement-Leiterin Ute Jarzombek als Zeichen des Vertrauens in die Arbeit ihres Teams werten darf. Sie berichtet über die Besonderheiten des zurückliegenden Börsenjahres und gibt Einblicke, wie die Vereinigte VR Bank im Bereich Wertpapiere agiert.



**Ute Jarzombek**  
Leiterin  
Portfoliomanagement

**Frage:** Was waren die bestimmenden Faktoren des Börsenjahres 2025?

**Ute Jarzombek:** Die Zollpolitik des US-amerikanischen Präsidenten Donald Trump und der fortgesetzte Aufschwung der KI-Aktien. KI wird als riesiger Potenzialmarkt angesehen. Zwar sind immer wieder Rücksetzer zu beobachten, die auf eine gewisse Skepsis zurückzuführen sind, ob die Unternehmen mit KI wirklich so viel Geld verdienen werden und die hohen Investitionen damit gerechtfertigt sind. Aber auch wenn die Angst vor einer Blase teilweise mitschwingt, gehen die Einschätzungen überwiegend dahin, dass sich die Entwicklungen auf ein stabiles Fundament stützen können. Dennoch birgt die Entwicklung von Technologieaktien aufgrund der hohen Erwartungen an die Unternehmen immer wieder Enttäuschungspotenzial. Eine signifikante Rolle im Jahr 2025 spielte auch die Entwicklung der Edelmetalle. In US-Dollar konnte Gold über 60 Prozent zulegen, bei Silber waren es sogar fast 150 Prozent.

**Frage:** Sie haben Trumps Zollpolitik angesprochen...

**Jarzombek:** Richtig. Nach den ersten Zollankündigungen im April und den daraus resultierenden größeren Turbulenzen hat sich die Börse wieder gefangen. Geopolitische Unsicherheiten dominieren jedoch weiterhin die Risikoseite. Wann werden wieder Zölle angekündigt, wann werden sie wieder zurück-

genommen oder ausgesetzt? Wie wird sich Europa in der Weltpolitik positionieren? Wie geht es im Iran weiter, in der Ukraine? Auch der Verfall des Dollars spricht Bände – ein Zeugnis der US-Politik.

**Frage:** Wie bleibt das Portfoliomanagement der Vereinigten VR Bank vor diesen Herausforderungen so erfolgreich?

**Jarzombek:** Wir sind ein sehr versiertes Team, arbeiten ganz eng zusammen und diskutieren unsere Entscheidungen bis ins letzte Detail. Vorab sichten wir zahlreiche Informationen von der DZ Bank und anderen namhaften Kreditinstituten und Fondsge-



sellschaften sowie neutralen Stellen wie dem Finanznachrichtenanbieter Bloomberg. Wir bündeln und analysieren, was wir aus den vielen verschiedenen Quellen er-

fahren, und treffen dann unsere eigenen, unabhängigen Entscheidungen, beispielsweise welches Wertpapier in welcher Gewichtung in welches Portfolio passt.

**Frage:** Insbesondere der eigen gemanagte Rentenfonds hat sich im vergangenen Jahr sehr gut weiterentwickelt. Was sind die Gründe dafür?

**Jarzombek:** Unser VR Premium Fonds – Securitas / Anleihen wird auch weiterhin stark nachgefragt. Es handelt sich um Wertpapieranlagen mit geringerer Schwankungsbreite, die vielfach als sicherheitsorientierter gelten – ein Aspekt, der unseren Anlegern ganz offensichtlich momentan wichtig ist.

**Frage:** Gibt es weitere Themen, die auf besonders gute Resonanz bei unseren Kundinnen und Kunden stoßen?

**Jarzombek:** Wir haben im zurückliegenden Jahr erstmals eine Vermögensverwaltungsstrategie angeboten, die ausschließlich in so genannte Exchange-Traded-Products (vorwiegend ETFs) investiert. Das wurde von unseren Kundinnen und Kunden sehr gut angenommen. Besonders im zweiten Halbjahr 2025 hat die Nachfrage regelrecht an Fahrt aufgenommen.

**Frage:** Mit welchen Gedanken blicken Sie auf das laufende Jahr?

**Jarzombek:** Das Umfeld mit den internationalen geopolitischen Unsicherheiten bleibt herausfordernd, das kann niemand leugnen. Dahingegen bin ich mit Blick auf unsere eigene wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland vorsichtig positiv gestimmt. Was unser Portfoliomanagement angeht, sind wir gut gestartet. ■■

☑

Made in Speyer – unter dieser Überschrift stehen die eigenen Wertpapier-Fonds der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz. 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 Werbemitteilung 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 Werbemitteilung 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. Die Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Anteile ihrer Organismen für gemeinsame Anlagen getroffen hat, gemäß Artikel 93a der Richtlinie 2009/65/EG aufzuheben. Weitere Informationen zu Anlegerrechten in deutscher Sprache sind auf der Homepage der Verwaltungsgesellschaft einsehbar: <https://www.ipconcept.com/ipc/de/anlegerinformation.html>

# Neubau in Frankenthal und effiziente Prozesse: Warum beides Zukunft ist

4. Juli 2025: Der Startschuss für ein wegweisendes Bauprojekt der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz fällt. Am Jahnplatz, direkt neben dem Congressforum, entsteht die neue Regionaldirektion in Frankenthal. Rund elf Millionen fließen in das Projekt. In Zeiten, in denen branchenübergreifend Digitalisierung und KI beim Kundenkontakt in den Vordergrund rücken, zeigt die Vereinigte VR Bank: Der persönliche Kontakt bleibt für uns von großer Relevanz.



**Thomas Sold**  
stv. Vorstandssprecher

„Die Kundenansprüche sind hoch und breit gefächert“, so der Bereichsleiter Vertriebsmanagement, Toni Gonzalez. „Insbesondere bei wenig komplexen Fragestellungen oder Beratungsthemen werden schnelle und intuitiv zu bedienende digitale Prozesse einfach erwartet. Dies gilt es ebenso zu erfüllen wie den Wunsch nach dem Austausch mit dem persönlichen Berater vor Ort.“

Direktbanken mit ihrer 24-Stunden-Verfügbarkeit und digitalen Touchpoints sind längst ernsthafteste Konkurrenten geworden, besonders im jüngeren Kundensegment. Bei wachsenden regulatorischen Anforderungen und steigendem Kostendruck ist Effizienz, etwa durch gezielte digitale Transformation oder in Form von professionell aufgestellten Kundendialogcentern zudem ein Schlüsselaspekt, um sich im harten Wettbewerbsumfeld zukunftsfähig aufzustellen.

In das Ressort des stellvertretenden Vorstandssprechers Thomas Sold fallen sowohl das Zentrale Prozessmanagement als auch das Baumanagement. Während also auf der einen Seite über Projekte und kontinuierliche Schulungen die digitale Prozesseffizienz vorangetrieben wird, sorgen andere Mitarbeitende dafür, dass in Frankenthal Stein auf Stein kommt und auch das andere große Bauvorhaben für eine neue Regio-

naldirektion in Grünstadt im Planungs- und Genehmigungsvorgang voranschreitet.

Neue und alte Welt – ein Widerspruch? „Keineswegs“, betont Sold. „Wir sehen für uns als Genossenschaftsbank die ganz große Chance, beides abzubilden. Das Kundenvertrauen, das wir uns in unserer mehr als 160 Jahre alten Unternehmensgeschichte erarbeitet haben, ist die Basis dafür, dass wir auch in der digitalen Ansprache oder Abschlussstrecke nahbar bleiben. Vertrauen wird auch beim Einsatz künstlicher Intelligenz, den wir aktuell mit höchstem Risikobewusstsein vorbereiten, der Gradmesser sein.“

Der Mensch im Mittelpunkt, die Verbindung zur Region – beides sind genossenschaftliche Ur-Ideen. Die neue Sichtbarkeit in Frankenthal und perspektivisch auch in Grünstadt geben dem Ausdruck. „Die Arbeiten in Frankenthal verlaufen planmäßig, wir haben Fertigstellung und Umzug im ersten Quartal 2027 fest im Blick“, berichtet Thomas Sold. Bei einem Baustellenbesuch vor Kurzem hat er sich selbst davon überzeugt. Noch beherrschen Kran und Gerüste, Container und rohe Wände das Bild sowohl in der historischen Kopp'schen Villa als auch am im Entstehen begriffenen Neubau direkt daneben. Alt und neu, Tradition und Moderne als harmonische Einheit: Das ist das Zukunftsbild. Die Arbeiten laufen auf Hochtouren. ■■

**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



WERO ist ein Bezahlendienst 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.

**WERO**

# Erfolgsjahr bei Immobilien – dank hoher Expertise und regionaler Vernetzung

„Wohnst du noch oder lebst du schon?“, lautet der Werbeslogan eines bekannten Einrichtungshauses, das damit den Kaufreiz nach Möbeln auslösen will. Die machen sich auch in Mietobjekten gut, aber Wohneigentum ist weiter begehrt – wenngleich die Grundinvestitionen in Deutschland hoch sind. In einem keineswegs einfachen Markt hat die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz für das Geschäftsjahr 2025 eine außerordentlich gute Bilanz für den Immobilienvertrieb vorzuweisen.



**Immobilien ServiceCenter Speyer**  
am Hauptsitz in der  
Bahnhofstraße

180 Objekte konnten die Maklerinnen und Makler vermitteln – so viele wie noch nie. Der Schwerpunkt lag bei Bestandsimmobilien für die Eigennutzung. „Grundsätzlich liegt unser Geschäftsgebiet in einer sehr attraktiven Region, in der sich die Menschen gerne niederlassen“, erläutert Vorstand Achim Seiler, in dessen Ressort die Abteilung Immobilien fällt. „Dass sich die Menschen hier bei ihrer Suche nach dem passenden Objekt an uns wenden, hat aber auch viel damit zu tun, dass wir flächendeckend vertreten und als Genossenschaftsbank sehr gut vernetzt sind.“

Dabei kann die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz nicht nur mit ihrer Makler-Expertise, sondern auch mit ihren Kompetenzen

in der Finanzierung punkten. „Viele Kunden sehen den Vorteil, dass sie bei uns alles aus einer Hand bekommen“, berichtet Markus Henrich, Abteilungsleiter Finanzierungsspezialisten im Private Banking und in dieser Funktion eng mit dem Immobilien-Investorengeschäft verbunden.



**Markus Henrich**  
Abteilungsleiter Finanzierungsspezialisten Private Banking

In diesem Segment blickt die VVR Bank ebenfalls auf ein erfolgreiches Jahr zurück und konnte auch mehrere großvolumige Projekte abschließen. „Das Geschäft zieht wieder an“, sagt Henrich, „und das trotz eines vergleichsweise hohen Zinsniveaus. Immobilien sind immer eine Option für die Geldanlage, zumal die Nachfrage nach Wohnraum insbesondere in Ballungszentren hoch ist.“

Im privaten Käufermarkt ist laut Seiler eine Verschiebung hin zu kleineren Einheiten zu beobachten. „Den Bauplatz mit freistehendem Einfamilienhaus können sich die wenigsten leisten, auch bei größeren Wohnungen wird



Messestand der Vereinigten VR Bank IMMOBILIEN auf der meinZuhause! in Speyer

die Luft schnell dünn. Da aber viele gerne in die eigenen vier Wände investieren, sind Reihenhäuser und Geschosswohnungen stärker nachgefragt, die in der Haushaltsrechnung auch bei mittleren Verdiensten noch abbildbar sind.“

Wo Geld eine Rolle spielt – und so ist es beim größten Teil der Kunden – können Beratung und Betreuung entlang des Kauf- und auch Finanzierungsgeschäfts umso entscheidender sein. Fördermittel für nachhaltiges Bauen oder Sanieren sowie steuerliche Sonderabschreibungsmöglichkeiten in diesem Kontext lassen den Traum vom Wohneigentum für manch einen erst in greifbare Nähe rücken. Die Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz trägt diesem Aspekt mit einem stetigen Ausbau der Expertise ihrer Makler und Finanzierungsberater Rechnung.

„2025 haben wir flächendeckend Kolleginnen und Kollegen mit dem Fokus Baufinanzierung und Fördermittelberatung intensiv geschult“, berichtet Vorstand Seiler. Sie verfolgen alle aktuellen Entwicklungen und können Kaufinteressenten daher umfassend beraten und bei der Antragsstellung unterstützen. Noch in diesem Jahr führt die Vereinigte VR Bank zudem eine Software ein, die basierend auf der Dateneingabe zu einem Objekt analysiert, welche Sanierungskosten anfallen und wo Fördermöglichkeiten bestehen.

Die hochgradige Professionalisierung spiegelt sich auch im Makler-Team wider. Ein Kollege konzentriert sich auf gewerblich genutzte Gebäude, bei denen es um ganz andere Anforderungen geht und man der Käuferklientel auch ganz anders begegnen muss. „Wir können die gesamte Bandbreite abbilden“, fasst es Achim Seiler zusammen. Das Immobilienjahr 2026 – es ist gut angelaufen. ■ ■ ■



**Sie suchen, wir finden.**

**Morgen kann kommen.**  
Wir machen den Weg frei.

## Immobilienexperten 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 – Bobenheim-Roxheim
- Freinsheim – Maxdorf
- Grünstadt – Eisenberg
- Hockenheim
- Lingenfeld – Dudenhofen
- Neustadt – Haßloch
- Schifferstadt
- Schwetzingen – Ketsch

16 Mitarbeitende sind persönlich für Sie vor Ort und über unsere Regionalmärkte verteilt 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 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**

# Vu. Ihr. Wir.

## Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt

Deshalb schaffen WIR als Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz in unserer genossenschaftlichen Tradition und mit Blick auf unsere Zukunft Raum für persönliche Begegnungen: mit dem Bau unserer neuen Regionaldirektion Frankenthal (Bild) und auch außerhalb unserer eigentlichen Geschäftstätigkeiten. In den Städten und Gemeinden unseres Geschäftsgebiets bei Anlässen wie der Kult(o)urnacht in Speyer. Bei hochwertigen Veranstaltungen für unsere Kundinnen und Kunden wie dem Wirtschaftsforum. Und bei Ereignissen für unsere Mitarbeitenden wie dem Firmenlauf oder 80er/90er-Fest 2025.

**zusammen. möglich machen.** – Unser Leitspruch lebt da, wo wir als Menschen zusammenkommen.



Vertreterversammlung  
Congressforum Frankenthal



Vereinigte VR Bank  
Kur- und Rheinpfalz eG

## Wirtschaftsforum 2025

Markus Gürne & Bernadette Schoog  
Talk

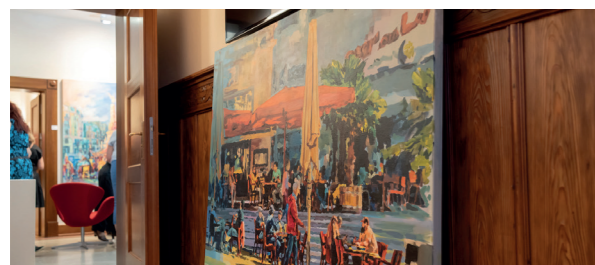
Wirtschaftsforum,  
Congressforum Frankenthal,  
Markus Gürne, Leiter der ARD-Finanzredaktion



Ein neuer Ort der Begegnung entsteht  
Spatenstich für unsere Regionaldirektion Frankenthal



BASF Firmencup  
zusammen. aktiv sein.



Kult(o)urnacht Speyer,  
Private Banking Areal Villa Körbling,  
Kunst und Entertainment



Mitarbeiterfest  
Zeitreise-Festival  
der 80er und 90er



Talk.im.Schloss,  
Rokokotheater Schwetzingen,  
Richy Müller



Crime and Wine  
VR Bank Forum,  
Speyer

# Bericht des Vorstandes

## Allgemeine Entwicklung

Auch wenn die erwartete Konjunkturbelebung im Augenblick noch eher wie ein laues Lüftchen scheint, mehren sich die positiven Zeichen: So registrierte das statistische Bundesamt für den Maschinenbau, einer Schlüsselbranche der deutschen Wirtschaft, für den Dezember 2025 den Jahreshöchststand beim Auftragseingang. Die Zunahme wurde dabei hauptsächlich von Verkäufen innerhalb der EU sowie noch stärker in Nicht-EU-Staaten getragen, während der inländische Absatz konstant blieb. Das heißt, dass als Reaktion auf die US-Zollpolitik die aktive Diversifizierung der Exportmärkte zu greifen beginnt.

Als Stütze der Konjunktur erwiesen sich im vergangenen Jahr die privaten Konsumausgaben. Sie nahmen preisbereinigt um 1,6 % zu und schoben das Bruttoinlandsprodukt zumindest leicht in die Wachstumszone. Sie kompensierten dabei Rückgänge bei den Exporten, die vor allem der Fahrzeugbau zu verkraften hatte. Generell zeigt sich, dass geopolitische Rahmenbedingungen nicht mehr nur große Konzerne betreffen, sondern über deren Subunternehmen auch den klassischen Mittelstand und damit unsere Klientel. Deutschlandweit sind eine Zunahme von Insolvenzen und eine weitere Zurückhaltung bei Investitionen in die Produktionsinfrastruktur zu verzeichnen. Gleichzeitig blieb der Arbeitsmarkt weitgehend stabil. Hoffen lässt auch die Entwicklung bei den Baugenehmigungen, die ein guter Indikator für die zu erwartenden Aufträge der Branche sind. Deutschlandweit wurden von Januar bis September 2025 14,2 % mehr Genehmigungen für Wohngebäude als im Vorjahreszeitraum erteilt, wobei die Anzahl der Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser um 13 % stieg, was gut 10.000 Wohnungen mehr bedeutet. Darüber hinaus bewegte sich die Inflationsrate mit 2,2 % nur leicht über der angestrebten Zielmarke.

Ausgehend von unserer seit Jahren stabilen Position als Bank gelang es uns, im abgelaufenen Geschäftsjahr ein insgesamt gutes Ergebnis zu erzielen, mit dem wir weiter zu den größten genossenschaftlichen Kreditinstituten in Rheinland-Pfalz zählen und unter den Top 20 der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland rangieren. Unsere Bilanzsumme stieg um 3,9 % auf 7,1 Mrd. Euro, wobei wir sowohl im Kredit- als auch im Einlagengeschäft deutlich über Plan abschließen konnten. Das summierte bilanzielle Kundenwertvolumen vergrößerte sich zum Stichtag entsprechend um 527,5 Mio. Euro auf nunmehr gut 11 Mrd. Euro.

Diese Konstanz zeigt, wie fest verbunden unser Institut mit der Region, den Menschen und Unternehmen ist – für die meisten von ihnen ist unser Haus die erste Wahl als Hausbank und langfristiger Begleiter in allen finanziellen Fragen. Der Schlüssel dazu ist, dass wir durch unsere Beraterinnen und Berater in der Fläche persönlich für unsere Mitglieder und Kunden da und erlebbar und mit unserem ganzen Team Teil der Gesellschaft sind, für die wir arbeiten. Aus diesem persönlichen Austausch auf Augenhöhe entsteht Tag für Tag das Vertrauen als Grundlage unseres Erfolgs.

So schnell sich unsere Welt durch technische Innovationen und geopolitische Verschiebungen

verändert, so schnell müssen auch wir uns weiterentwickeln, um unseren Mitgliedern sowie unseren Kundinnen und Kunden im Privat- und im Firmenkundenbereich weiter mit zeitgemäßen und attraktiven Lösungen zur Seite stehen zu können. Das erfordert von uns, unsere Produkte und Beratungsleistungen regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen, zu ergänzen, nachzjustieren, zu erweitern und zu verändern – und das bei einem ungebremsten Zuwachs an regulatorischen und bürokratischen Hürden und Richtlinien. Das führt dazu, dass die Bank nicht einfach arbeitet, sondern sich während der eigentlichen Arbeit in einem fortwährenden, evolutionären Transformationsprozess befindet. Möglich ist diese Anpassung im laufenden Prozess nur durch unser offenes, leistungsbereites Team von mittlerweile 759 Mitarbeitenden, die mit ihrer Kompetenz und ihrem Engagement Tag für Tag unser Versprechen einlösen, als Impulsgeber zu fungieren und den Erfolg unserer Mitglieder und Kunden zu begleiten.

chen Segment. Die Zunahme des Geschäfts lässt sich aus zwei Faktoren erklären: Zum einen ist die schiere Nachfrage nach Wohnraum überwältigend, zum anderen hat sich wohl die Einsicht durchgesetzt, dass die Preise für die Herstellung von Immobilien nicht mehr signifikant fallen werden, auch wenn es entsprechende Initiativen für günstigeres Bauen – Stichwort: Typ E – gibt.

Die Verkaufspreise für Immobilien haben, vor allem in zentrumsnahen Lagen, nicht nachgegeben. Dennoch findet auch in diesen hohen Preiskategorien ein kontinuierlicher Abverkauf statt, da es schlicht keine Alternativen gibt. Angesichts hoher Baukosten rentieren sich Neubauimmobilien kaum gegenüber alternativen Investments in andere Asset-Klassen, weshalb Investoren eher auf gebrauchte, renovierungsbedürftige Objekte ausweichen, aus denen sich noch Renditen erzielen lassen. Derweil steigen Mieten aufgrund des knappen Angebots und der hohen Nachfrage immer weiter – eine Entspannung wäre nur durch eine dramatische Ausweitung des Angebots zu erwarten.

Da viele Unternehmen neben der verhaltenen Konjunktur mit dem demographischen Wandel und hohen Energiekosten ringen, blieb die Kreditnachfrage in diesem Segment noch eher gering. Dabei haben wir bei der Vereinigten VR Bank Kur- und Rheinpfalz noch den Vorteil, dass es in unserem Marktgebiet nur relativ wenige Zulieferbetriebe der Automobilindustrie gibt. Entsprechend sind unsere Kreditportfolios nicht von Bonitätsproblemen geplagt, mit denen sich andere Regionalbanken auseinandersetzen müssen. Unser breiter Branchenmix bleibt ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Auch von dem Teil-Rückzug der BASF aus Ludwigshafen zugunsten ihres China-Engagements sind unsere Firmenkunden wenig von den Konsequenzen betroffen.

Entsprechend beobachten wir in unserem Mittelstand keine signifikante Insolvenzdynamik und freuen uns, dass die Unternehmen gut durchs Jahr gekommen sind, auch wenn wir auf der Portfolioebene durchaus Eintrübungen registrieren.

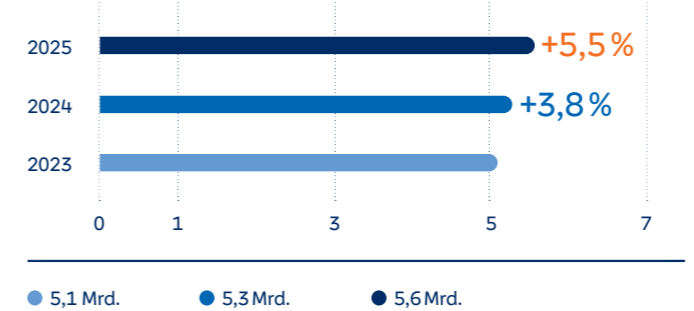
## Zinsen

Das Jahr 2025 war von zunächst fallenden und dann von stabilen Zinsverhältnissen geprägt. Nachdem die EZB die Leitzinsen im Juni nochmals um 25 Basispunkte gesenkt hat, sodass ein Plateau von 2,15 % Hauptrefinanzierungssatz erreicht wurde, folgten im Sommer und Herbst Zinspausen. Die Normalisierung der Zinsentwicklung führte für uns als Bank dazu, dass der Zinsüberschuss als klassisch wichtigster Beitrag zum Ergebnis wieder stärker griff.

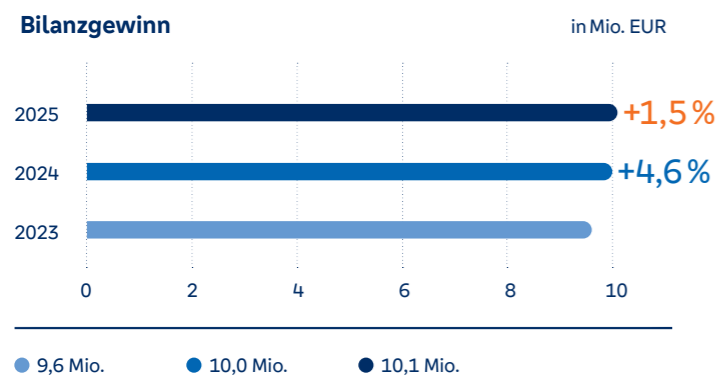
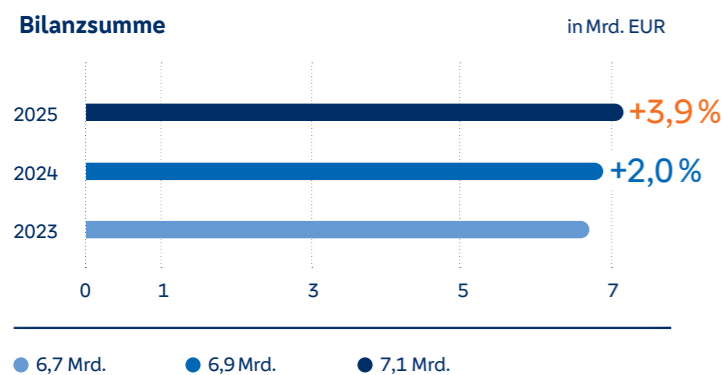
## Kredite

Besonders erfreulich war 2025 die Entwicklung im Wohnbaufinanzierungsgeschäft. Die Tendenz aus 2024 mit einem leichten Nachfragezuwachs hat sich verfestigt. Maßgeblich dadurch gelang es uns, unser Ziel für die Gesamtkreditsumme von geplanten 3 % mit erreichten 5,5 % Wachstum deutlich zu übertreffen.

## Kundenforderungen



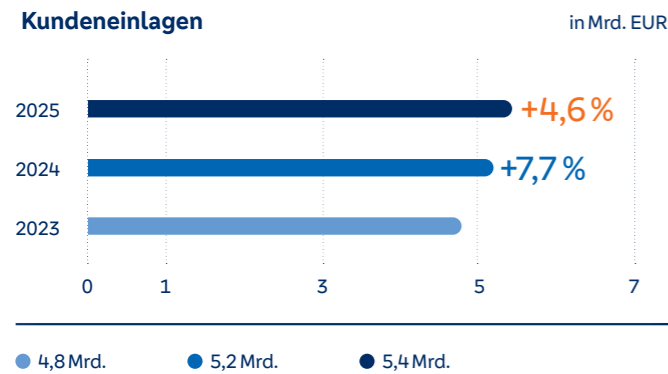
Zwar stehen weiter gebrauchte Objekte im Fokus der Privatkunden, aber auch für Neubauprojekte ist eine langsame Nachfragezunahme zu erkennen. Bauträger wagen sich ebenfalls vorsichtig an Neubauprojekten zurück – allerdings bleibt das gewerbliche Projektentwicklungsgeschäft verhalten. Im Gegensatz zu früheren Jahren dominierte 2025 die Kreditnachfrage aus dem Privatkundensegment deutlich gegenüber der aus dem gewerbli-



	Berichtsjahr 2025 TEUR	Berichtsjahr 2024 TEUR	Veränderung TEUR
Forderungen an Kunden	5.612.064	5.321.849	290.215
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Garantien	86.687	82.951	3.736
insgesamt	5.698.751	5.404.800	293.951
davon Forderungen an Privatkunden	2.704.516	2.523.630	180.886
davon Forderungen an Firmenkunden	2.994.235	2.881.170	113.065

### Einlagen

Bei den Einlagen setzte sich 2025 der positive Trend der Vorjahre fort, wenn auch mit prozentual etwas abgemilderter Dynamik. Mit einem Plus von 4,6 % auf über 5,4 Mrd. Euro übertrafen wir unsere Planung jedoch deutlich, was wir als klaren Vertrauensbeweis unserer Kunden und Mitglieder werten. Sehr erfreulich ist der sprunghafte Anstieg bei unseren eigenen Inhaberschuldverschreibungen, die eine überschaubare Laufzeit mit attraktiven Renditen kombinieren: Die von unseren Kunden gezeichneten Volumens sprangen 2025 um gut 72 % von 81 auf 140 Mio. Euro.



### Wertpapiere\*

Auch 2025 wuchs das private Anlagevermögen der Deutschen stark an. Laut DZ Bank überschritt es zum Stichtag die Marke von 10 Billionen Euro. Der DAX trug einen substantziellen Anteil dazu bei – indem er zum Jahresende nach einer teils nervenaufreibenden Berg- und Talfahrt ein Plus von 23 % erreichte. Die Sparquote nahm in Korrelation zur steigenden Konsumneigung leicht ab auf gut 10 % des verfügbaren Einkommens. Entsprechend dynamisch war auch das Geschehen in den Depots unserer Mitglieder und Kunden. Unsere Beraterinnen und Berater eröffneten 2.841 neue Depots und legten 5.816 weitere Sparpläne an. Das Gesamtvolumen der von uns selbst gemanagten Fonds stieg erneut deutlich an und hat die Schallgrenze von 500 Mio. Euro mit 519,9 Mio. Euro deutlich überschritten. Unser VR Premium Fonds Securitas / Anleihen erfuhr dabei einen signifikanten Zuwachs von 42 % auf 118,2 Mio. Euro. Als Erfolg verbuchen wir auch die Einführung unserer ETF-Vermögensverwaltung, die besonders attraktiv für Anleger war und sehr gut nachgefragt wurde.

Insgesamt stieg das Volumen in den Depots um 13,2 % auf rund 2,9 Mrd. Euro. Wir begrüßen das von Jahr zu Jahr steigende Interesse unserer Mitglieder und Kunden an aktiver Teilnahme am Wertpapiermarkt. Denn nur über die Partizipation an der wirtschaftlichen Dynamik etwa durch Aktien und Anleihen lassen sich Wachstumsraten verwirklichen, die über der Inflationsrate liegen – und damit die Kaufkraft der Vermögen erhalten können.

### Eigene Wertpapiere

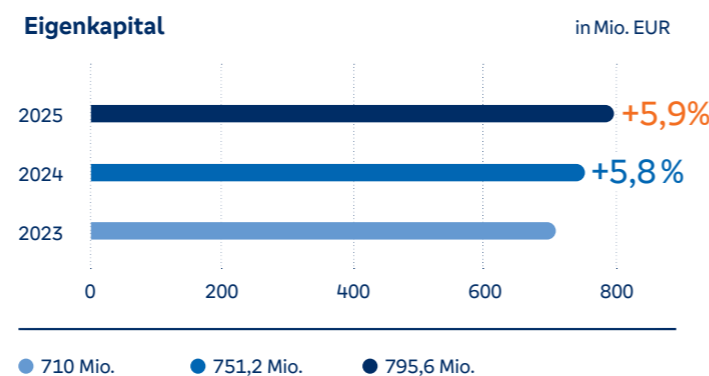
Als Bank sind wir aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben (LCR) verpflichtet, entsprechend der Höhe der Bilanzsumme selbst Wertpapiere auf eigene Rechnung zu halten. Der Gesamtwert der Papiere belief sich zum Bilanzstichtag auf 971,5 Mio. Euro, was einem Plus von 3 % entspricht.

### 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 133 %. Darüber hinaus erfüllten wir zu jedem Zeitpunkt unsere Mindestreserveverpflichtungen, ebenso wie wir weiteren europäischen Verordnungen und Richtlinien in den Meldungen von Messgrößen für die Liquiditätsbeobachtung sowie der strukturellen Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio – NSFR) stets nachgekommen sind.

### Eigenkapital

Dank unserer sehr soliden Eigenkapitalausstattung befanden wir uns auch angesichts der unter dem Strich erfreulichen Entwicklung des Kreditgeschäfts stets in einer komfortablen Position.



	Berichtsjahr 2025 TEUR	Berichtsjahr 2024 TEUR	Veränderung TEUR
täglich fällige Einlagen	3.494.486	3.299.865	194.621
befristete Einlagen	1.664.237	1.671.673	-7.436
Spareinlagen einschl. Sondersparformen	121.955	130.617	-8.662
eigene Inhaberschuldverschreibungen	140.022	81.245	58.777
Einlagen von Kunden insgesamt	5.420.700	5.183.400	237.300
davon Refinanzierungsmittel von institutionellen Kunden	170.330	202.366	-32.036

Eigenkapital	Berichtsjahr 2025 EUR	Berichtsjahr 2024 EUR
gezeichnetes Kapital	29.288.553,62	30.055.903,93
gesetzliche Rücklage	71.200.000,00	70.200.000,00
andere Ergebnisrücklagen	190.900.000,00	182.900.000,00
Fonds für allgemeine Bankrisiken	494.000.000,00	458.000.000,00
Bilanzgewinn	10.190.538,56	10.039.423,59
Summe	795.579.092,18	751.195.327,52

Zum Bilanzstichtag konnte unsere Bank eine Kernkapitalquote von 18,0 % und eine Gesamtkapitalquote von 19,2 % vorweisen und damit die von der Capital Requirements Regulation (CRR) und vom Kreditwesengesetz vorgegebene Mindestausstattung von 11,9 % zum wiederholten Mal deutlich übererfüllen. Auch den Kapitalpuffer und den sektoralen Systemrisikopuffer, wie sie die Bankenaufsicht im Zusammenhang mit der Vergabe von Immobilienkrediten fordert, hielten wir jederzeit vor.

Unsere solide 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 substantziellen 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

Für die wichtigste Ertragskomponente unserer Bank, den Zinsüberschuss, sehen wir im Vergleich zum Vorjahr nochmals eine deutliche Verbesserung, die auf mehrere Faktoren zurückzuführen ist: Kreditvolumina aus der Niedrigst- und Negativzinsphase werden allmählich durch in jüngerer Zeit ausgegebene Kredite mit höherer Verzinsung ersetzt, die Nachfrage und Vergabe neuer Kredite ist gestiegen und darüber hinaus hat sich das Verhältnis zwischen kurzfristigen und langfristigen Zinsen günstig entwickelt. Als Folge zeigte unser Zinsergebnis ein Wachstum um 9,8 % auf nunmehr gut 115 Mio. Euro.

Auch das Ergebnis aus dem Provisionsgeschäft mit Produkten aus unserer genossenschaftlichen Familie entwickelte sich insgesamt erfreulich, wenn auch mit Licht und Schatten. So gaben klassische Bausparprodukte im Jahr 2025 nach, während Lebensversicherungen stärker nachgefragt wurden – insbesondere Produkte wie unser „Safe+Smart“-Angebot, das Kunden zwischen kapitalmarktorientierter und sicherer Anlage wählen lässt. Die Belebung am Immobilienmarkt konnte auch unsere Immobilienabteilung für sich nutzen. 180 Objekte vermittelten

unsere Maklerinnen und Makler – so viele wie noch nie. Die gute Ertragslage ermöglichte es uns, unvermeidliche Kostensteigerungen im Verwaltungsaufwand von 6,1 % gegenüber dem Vorjahr zu verkraften. Hier schlugen 2025 insbesondere Tarifierhöhungen im Personalaufwand zu Buche. Den komplexen Anforderungen der digitalen und nachhaltigen Transformation und demografischen Veränderungen begegnen wir mit dem gezielten Aufbau unserer personellen Struktur. Unser Fokus liegt dabei klar darauf, mit gut ausgebildeten Fachkräften im zunehmend anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld leistungsfähig zu bleiben.

Da wir insgesamt in gewohntem Maße unserer kostenbewussten Haushaltsweise treu blieben, konnten wir wieder die Kennzahl für das Aufwand-Ertrags-Verhältnis (Cost Income Ratio CIR) erneut auf nunmehr 53,4 % verbessern. Mit diesem Wert liegen wir im Vergleich zu anderen Finanzinstituten unserer Größenordnung weiter sehr gut.

Zusammenfassend dürfen wir mit der gezeigten Vertriebsleistung bei gleichzeitiger Kostendisziplin auf eine dynamische Entwicklung des Ergebnisses unserer gewöhnlichen Geschäftstätigkeit blicken, das um 12,6 % auf 67,3 Mio. Euro zulegte. Dies ermöglicht es uns, einen Jahresüberschuss in Höhe von 10,05 Mio. Euro auszuweisen.

Zur erwähnten Stärkung des Kernkapitals führen wir dem Fonds für allgemeine Bankrisiken (§ 340g HGB) aus dem Ergebnis 36 Mio. Euro zu. Entsprechend der Geschäftsentwicklung und der aktuellen Zinslandschaft schlagen wir eine um 0,5 % steigende Dividende 3,5 % vor. Eine entsprechende Empfehlung ergeht gemeinsam mit dem Vorschlag der weiteren Gewinnverteilung an die Vertreterversammlung (siehe Tabelle „Gewinnverteilung“).

### Leistungsbilanz

Als regionales genossenschaftliches Institut sind wir durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vielfältig und tief mit der Region und der Gesellschaft vor Ort verbunden – wir sind von hier, wir arbeiten hier und wir bringen uns hier ein. Nicht nur, indem wir private wie gewerbliche Projekte durch Kredite ermöglichen, sondern auch durch unseren selbstverständlichen Beitrag in Form von Steuern, auch über die Lohnsteuern unseres Teams, sowie über zahlreiche Sponsoring-Aktivitäten, für die wir 2025 einen Betrag von insgesamt 298.000 Euro bereitstellten. Damit leisten wir aus tiefster Überzeugung unseren Beitrag zu einer starken, resilienten demokratischen Gesellschaft.

\*Bitte beachten Sie die Hinweise unserer Marketing-Anzeige „Wertpapiere“.

Gewinnverteilung	Berichtsjahr 2025 EUR	Berichtsjahr 2024 EUR
Ausschüttung einer Dividende von 3,5 % (i. V. 3,0 %)	1.013.971,81	895.139,00
Zuweisungen zu den Ergebnismrücklagen		
a) gesetzliche Rücklagen	1.100.000,00	1.000.000,00
b) andere Ergebnismrücklagen	8.000.000,00	8.000.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	76.566,75	144.284,59
Gewinnverteilung gesamt	10.190.538,56	10.039.423,59

**Ausblick**

Politisch wie wirtschaftlich befindet sich die Welt weiterhin in unruhigem Fahrwasser. Die über Jahrzehnte enge und für beide Seiten gewinnbringende Partnerschaft zwischen den USA und Europa ist in eine turbulente Phase eingetreten. Mit ihrer harten Zollpolitik sowie der Machtstellung durch ihre Tech-Giganten versuchen die USA, einzelne Staaten und die gesamte EU zu zwingen, sich nach ihrem Willen umzuformen. Die Zäsur, die der russische Angriffskrieg auf die Ukraine vor nunmehr vier Jahren in die europäische Sicherheitsarchitektur gerissen hat, fordert weiter hohen Tribut.

Derweil spielen sich Bedrohungsszenarien längst nicht mehr nur auf physischer Ebene ab. Die jährlichen Verluste durch Internetkriminalität sind enorm. Laut Statista summieren sich die Schäden durch Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage in Deutschland im Jahr 2025 auf 289,2 Mrd. Euro. Das entspricht fast einem Drittel des Gesamthaushaltes aller Bundesländer und des Bundes und dem Doppelten des gesamten Sozialtats, welcher der größte Einzelposten des Bundeshaushalts ist.

Die gute Nachricht ist, dass die europäischen Regierungen angesichts dieser fundamentalen Herausforderungen reagieren und zahlreiche Initiativen gestartet haben, um die EU resilient zu machen und zu schützen. Dazu gehören nicht zuletzt epochale Handelsvereinbarungen wie Mercosur oder das Handelsabkommen mit Indien. Auch in der breiteren Öffentlichkeit in Deutschland setzt sich die Erkenntnis durch, dass man sich den neuen Realitäten stellen und die Dinge anpacken muss. Dazu gehören sämtliche Initiativen, die Europa auch hinsichtlich der Zahlungsprozesse eigenständig machen – wie etwa WERO als bereits heute funktionierende, sichere Alternative zu PayPal oder die Idee einer neuen Kartenzahlungslösung, die uns unabhängig von Visa oder MasterCard machen soll.

Die Jahre der sich überlagernden Krisen stecken der deutschen Wirtschaft noch in den Knochen, doch so langsam beginnt sich die Konjunktur zu erholen, auch angetrieben vom Infrastrukturinvestitionspaket der Bundesregierung. Dieses kann in den kommenden Jahren seine volle Wirkung entfalten, vorausgesetzt, dass die Projekte tatsächlich in die Umsetzung gehen. Für 2026 ist mit einem Wachstum des BIPs um 1 % zu rechnen, der wichtige GfK-Konsumklima-Index hat um 2,8 Zähler zugelegt und bewegt sich von einem bescheidenen Ausgangswert in die richtige Richtung.

Der Konjunkturklima-Index der IHK für die Pfalz tritt seit einem Jahr auf der Stelle, doch insgesamt drängt sich der Eindruck auf, dass die Stimmung schlechter ist als die eigentliche Lage. Die Rahmenbedingungen der Wirtschaft hellen sich auf: Die Strompreisstabilisierung für die Industrie ist beschlossen, die Erhöhung der Kilometerpauschale und die Anpassung des Mindestlohns stärken die Binnennachfrage und den Konsum, der sich bereits im vergangenen Jahr als zentrale Säule der deutschen Konjunktur erwiesen hat.

Für die Zinsentwicklung erwarten wir weiterhin Stabilität, da die Inflation nur leicht über dem Zielwert lag und die Wirtschaft bislang lediglich moderate

Erholungszeichen erkennen lässt, was schnelle Zinsschritte seitens der EZB unwahrscheinlich macht. Da die fundamentalen Rahmenbedingungen des Immobilienmarkts unverändert sind, erwarten wir weiter steigende Nachfrage nach Krediten, zunehmend auch im Bereich des gewerblichen Wohnungsbaus.

Für unser Haus können wir berichten, dass wir im Rahmen unseres umfassenden Strategieprozesses sieben zukunftsweisende Projekte abgeschlossen haben, die uns strukturell, prozessual und kulturell stärken. Im harten Wettbewerb sind wir sowohl als Arbeitgeber als auch in puncto Kundenattraktivität gefordert. So haben wir unter anderem mit der Durchführung einer umfassenden Mitarbeiterbefragung die Basis gelegt, die Zufriedenheit der Belegschaft und damit auch die Leistungsbereitschaft für unsere Bank noch weiter zu steigern. Um die Chancen künstlicher Intelligenz nutzen zu können, aber zugleich ihren Risiken Rechnung zu tragen, haben wir alle Mitarbeitenden entsprechend geschult.

Bei der Frage, wie wir uns auf die sich verändernden Kundenbedürfnisse bei der Beratung einstellen, entwickeln wir in einem laufenden Projekt unseren „persönlich-digitalen“ Beratungsansatz mithilfe unserer Omnikanalplattform. Wir bauen eine Infrastruktur, die das Beste aus beiden Welten miteinander verbindet. Kunden können Gespräche in der Filiale beginnen und daheim digital fortsetzen oder umgekehrt und auf beiden Wegen im Austausch bleiben. Unsere telefonischen Kundendialogcenter komplettieren den ganzheitlichen Ansatz. Somit kombinieren wir zukunfts-fähig unsere Kernkompetenz – persönliche Beratung – mit moderner Technologie.

Wir leben in Zeiten, in denen gerade in den freien Demokratien Gleichgesinnte den Schulterschluss vollziehen müssen, um zu bewahren, was uns wichtig ist. Auch daher rückt für uns als genossenschaftliches Institut das Element in den Fokus, das uns von allen anderen Finanzinstituten unterscheidet: die Mitgliedschaft. Mitglieder sind unsere Stärke – daher stärken wir die Mitgliedschaft. Nach Jahren der zunehmenden gesellschaftlichen Spaltung sehen wir, dass gerade die politische Mitte in einem Aufwuchsprozess begriffen ist. Wir hoffen auf eine noch stärkere Rückbesinnung auf Vernunft und gemeinsames Handeln im Sinne des langfristigen Gemeinwohls. In diesem Sinne werden wir auch 2026 durch die Förderung unserer Mitglieder, Kundinnen und Kunden unseren Beitrag für eine prosperierende, resiliente Gesellschaft leisten – als Ihre Vereinigte VR-Bank Kur- und Rheinpfalz, auf die sich die Menschen in unserer Region verlassen können – wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen! ■■■

# Jahresabschluss 2025

## Kurzfassung

Der vollständige Jahresabschluss ist mit dem uneingeschränkten Testat des Genoverbandes e. V. versehen. Die Veröffentlichung erfolgt nach Feststellung des Jahresabschlusses durch die Vertreterversammlung im „Bundesanzeiger“.

**Jahresbilanz**

**zum 31.12.2025**

Aktivseite				Passivseite			
	Geschäftsjahr		Vorjahr		Geschäftsjahr		Vorjahr
	EUR	EUR	EUR	TEUR	EUR	EUR	TEUR
<b>1. Barreserve</b>							
a) Kassenbestand			34.487.328,55	33.716		19.188.266,08	77.981
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			61.835.505,72	54.644		829.005.783,63	784.127
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	61.835.505,72			( 54.644)			
c) Guthaben bei Postgiroämtern		0,00	96.322.834,27	0			
<b>2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind</b>							
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			
<b>3. Forderungen an Kreditinstitute</b>							
a) täglich fällig			231.256.845,26	284.076		140.021.889,69	81.245
b) andere Forderungen			8.941.199,41	10.120		0,00	0
<b>4. Forderungen an Kunden</b>			5.612.064.206,85	5.321.849			
darunter:							
durch Grundpfandrechte gesichert	3.106.839.990,65			( 2.733.216)			
Kommunalkredite	74.369.196,99			( 80.446)			
<b>5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>							
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		21.025.238,33		5.034			
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	21.025.238,33			( 5.034)			
bb) von anderen Emittenten		224.192.640,19	245.217.878,52	211.786			
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank			124.154.385,18	( 112.367)			
c) eigene Schuldverschreibungen			1.101.660,62	774			
Nennbetrag	1.088.000,00			( 761)			
<b>6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>			725.220.168,13	725.220			
<b>6a. Handelsbestand</b>			0,00	0			
<b>7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften</b>			116.339.361,01	116.294			
a) Beteiligungen							
darunter:							
an Kreditinstituten	1.789.082,85			( 1.789)			
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			( 0)			
an Wertpapierinstituten	0,00			( 0)			
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		238.095,43	116.577.456,44	239			
darunter:							
bei Kreditgenossenschaften	77.000,00			( 77)			
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			( 0)			
bei Wertpapierinstituten	0,00			( 0)			
<b>8. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>			15.737.601,63	14.662			
darunter:							
an Kreditinstituten	0,00			( 0)			
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00			( 0)			
an Wertpapierinstituten	0,00			( 0)			
<b>9. Treuhandvermögen</b>			12.838.316,65	14.917			
darunter: Treuhandkredite	12.838.316,65			( 14.917)			
<b>10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch</b>			0,00	0			
<b>11. Immaterielle Anlagewerte</b>							
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		186.768,00		249			
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00		0			
d) geleistete Anzahlungen		0,00	186.768,00	0			
<b>12. Sachanlagen</b>			38.666.438,66	39.162			
<b>13. Sonstige Vermögensgegenstände</b>			22.393.464,30	24.170			
<b>14. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			221.389,59	140			
<b>Summe der Aktiva</b>			<u>7.126.746.228,33</u>	<u>6.857.052</u>			
<b>1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>							
a) täglich fällig						19.188.266,08	77.981
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist						829.005.783,63	784.127
<b>2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>							
a) Spareinlagen							
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		121.954.834,53		130.617			
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		0,00	121.954.834,53	0			
b) andere Verbindlichkeiten							
ba) täglich fällig	3.494.485.581,16			3.299.865			
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	1.664.237.476,18	5.158.723.057,34	5.280.677.891,87	1.671.673			
<b>3. Verbriefte Verbindlichkeiten</b>							
a) begebene Schuldverschreibungen						140.021.889,69	81.245
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten						0,00	0
darunter:							
Geldmarktpapiere	0,00			( 0)			
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00			( 0)			
<b>3a. Handelsbestand</b>						0,00	0
<b>4. Treuhandverbindlichkeiten</b>						12.838.316,65	14.917
darunter: Treuhandkredite	12.838.316,65			( 14.917)			
<b>5. Sonstige Verbindlichkeiten</b>						5.248.477,32	4.797
<b>6. Rechnungsabgrenzungsposten</b>						1.090.118,91	1.226
<b>6a. Passive latente Steuern</b>						0,00	0
<b>7. Rückstellungen</b>							
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen						17.535.586,00	19.063
b) Steuerrückstellungen						7.297.922,00	3.881
c) andere Rückstellungen						18.262.884,00	16.465
<b>8. [gestrichen]</b>						0,00	0
<b>9. Nachrangige Verbindlichkeiten</b>						0,00	0
<b>10. Genussrechtskapital</b>						0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00			( 0)			
<b>11. Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>						494.000.000,00	458.000
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00			( 0)			
<b>12. Eigenkapital</b>							
a) Gezeichnetes Kapital		29.288.553,62		30.056			
b) Kapitalrücklage		0,00		0			
c) Ergebnisrücklagen							
ca) gesetzliche Rücklage	71.200.000,00			70.200			
cb) andere Ergebnisrücklagen	190.900.000,00	262.100.000,00		182.900			
d) Bilanzgewinn		10.190.538,56	301.579.092,18	10.039			
<b>Summe der Passiva</b>			<u>7.126.746.228,33</u>	<u>6.857.052</u>			
<b>1. Eventualverbindlichkeiten</b>							
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00		0			
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		86.686.849,75		82.951			
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	86.686.849,75	0			
<b>2. Andere Verpflichtungen</b>							
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00		0			
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00		0			
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		296.540.520,82	296.540.520,82	312.785			
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00			( 0)			

**Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 01.01.2025 bis 31.12.2025**

	Geschäftsjahr				Vorjahr TEUR
	EUR	EUR	EUR	EUR	
<b>1. Zinserträge aus</b>					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		155.080.768,98			146.028
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		8.408.866,22	163.489.635,20		8.246
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,00				( 0)
<b>2. Zinsaufwendungen</b>			67.210.619,53	96.279.015,67	76.185
darunter: erhaltene negative Zinsen	45.601,69				( 14)
<b>3. Laufende Erträge aus</b>					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			15.035.745,38		23.031
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			3.695.828,88		3.669
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			19.894,18	18.751.468,44	20
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>			0,00		0
<b>5. Provisionserträge</b>			54.537.681,22		50.665
<b>6. Provisionsaufwendungen</b>			5.909.676,80	48.628.004,42	5.341
<b>7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands</b>			0,00		0
<b>8. Sonstige betriebliche Erträge</b>				4.016.101,74	2.034
<b>9. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		43.104.142,40			38.630
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		9.228.228,52	52.332.370,92		9.070
darunter: für Altersversorgung	1.058.489,54				( 1.947)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			31.139.229,99	83.471.600,91	30.283
<b>11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>				2.832.556,08	3.390
<b>12. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>				1.390.373,48	1.011
<b>13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			12.642.992,17		10.272
<b>14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>			0,00	-12.642.992,17	0
<b>15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere</b>			0,00		0
<b>16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren</b>			0,00	0,00	311
<b>17. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>				0,00	0
<b>18. [gestrichen]</b>				0,00	0
<b>19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit</b>				67.337.067,63	59.821
<b>20. Außerordentliche Erträge</b>		0,00			0
<b>21. Außerordentliche Aufwendungen</b>		0,00			0
<b>22. Außerordentliches Ergebnis</b>				0,00	( 0)
<b>23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>			21.178.589,56		16.692
darunter: latente Steuern	0,00				( 0)
<b>24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen</b>			112.224,10	21.290.813,66	147
<b>24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>				36.000.000,00	33.000
<b>25. Jahresüberschuss</b>				10.046.253,97	9.982
<b>26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr</b>				144.284,59	57
				10.190.538,56	10.039
<b>27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen</b>					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen		0,00	0,00		0
			10.190.538,56		10.039
<b>28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen</b>					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00	0,00		0
<b>29. Bilanzgewinn</b>			10.190.538,56		10.039

# Verantwortliche und Gremien

## Vorstand

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

## Aufsichtsrat

Sonja Merkel ..... (Vorsitzende) Dipl.-Betriebswirtin/Geschäftsführerin, Kleinniedesheim  
 Peter Bayer ..... (stv. Vorsitzender) Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Speyer  
 Martin Hofmann ..... (stv. Vorsitzender) Rechtsanwalt, Speyer  
 Peter Christ ..... Bürgermeister, Böhl-Iggelheim  
 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, Deidesheim  
 Peter Rheinfrank ..... Dipl.-Volkswirt, Böhl-Iggelheim  
 Ulrich Schneider ..... Dipl.-Agrar-Ingenieur, Dirmstein  
 Petra Schwerdt ..... Winzerin, Bad Dürkheim  
 Reiner Traser ..... (bis 12.05.2025) Rentner, Bobenheim-Roxheim

## Arbeitnehmervertreterinnen und -vertreter

Özgür Bardakci  
 Andreas Braun  
 Frank Bug  
 Martina Fischer ..... (bis 31.12.2025)  
 Rudolf Heiser ..... (bis 31.12.2025)  
 Guido Köhler  
 Steffen Kühn ..... (bis 31.12.2025)  
 Dirk Rimmler ..... (bis 31.12.2025)  
 Jürgen Schlupp  
 Oliver Walter

## Beirat

Christiane Blum-Magin ..... (Vorsitzende) Juristin i. R., 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 2025 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 § 289 b 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, die weltweite konjunkturelle Situation und die Lage an den globalen Finanzmärkten. 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. Darüber hinaus stand ich mit einigen Bereichsleitern fachspezifisch im Dialog. 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 2025 sichergestellt, wobei wir uns an den erhöhten Anforderungen orientiert haben, die sich aus dem Risikoreduzierungs-gesetz 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 2025 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Der Genoverband e.V. hat die gesetzliche Prüfung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2025 und den Lagebericht 2025 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 2024, Beschluss der Gewinnverwendung, Entgegennahme des Kreditrisikoberichts und des Berichts der Innenrevision
- **März:** Entwicklung der Eigenanlagen, Bericht der Compliance-Beauftragten und Planung für 2025
- **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
- **September:** Überwachung der Geschäftsentwicklung zum 30. Juni 2025, Bericht der Innenrevision inklusive des Berichts der Innenrevision zur

Prüfung des Nachhaltigkeitsberichts nach § 289 b HGB für das Jahr 2024, Jahresbericht sowie Risikoanalyse zur Verhinderung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und sonstigen strafbaren Handlungen sowie Erörterung der Geschäfts- und Risikostrategie

- **November:** Besprechung zur Geschäftsentwicklung zum 30. September 2025, 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 2025 zu sechs Sitzungen zusammen. Hauptthema war jeweils die Genehmigung derjenigen Kreditbeschlüsse, die der Zustimmung des Aufsichtsrates bedürfen.

Der Vorstands- und Strategieausschuss kam im Jahr 2025 zu fünf Sitzungen zusammen, um insbesondere Vorstands- und Aufsichtsratsangelegenheiten und sonstige strategische Entscheidungen zu beraten.

Der Bauausschuss trat zu drei Sitzungen zusammen. Schwerpunkte waren die geplante Renovierung der Regionaldirektion Grünstadt und der geplante, mittlerweile in der Erstellung befindliche Neubau der Regionaldirektion in Frankenthal.

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

Im Jahr 2026 scheiden nach Ablauf ihrer Wahlperiode die Aufsichtsratsmitglieder Frau Sonja Merkel, Herr Peter Christ und Herr Bernd Reif 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 Dieter Hopf scheidet altersbedingt aus und steht daher für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung. Wir danken an dieser Stelle Herrn Hopf 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 2026  
Der Aufsichtsrat  
-Vorsitzende-



Du machst  
den Unterschied.

Morgen  
kann kommen.  
Wir machen den Weg frei.

Jetzt  
Mitglied  
werden.

## Mitgliedschaft, die sich auszahlt

Als Mitglied in deiner Genossenschaftsbank profitierst du von zahlreichen exklusiven Vorteilen wie Rabatten auf deine R+V Versicherung.

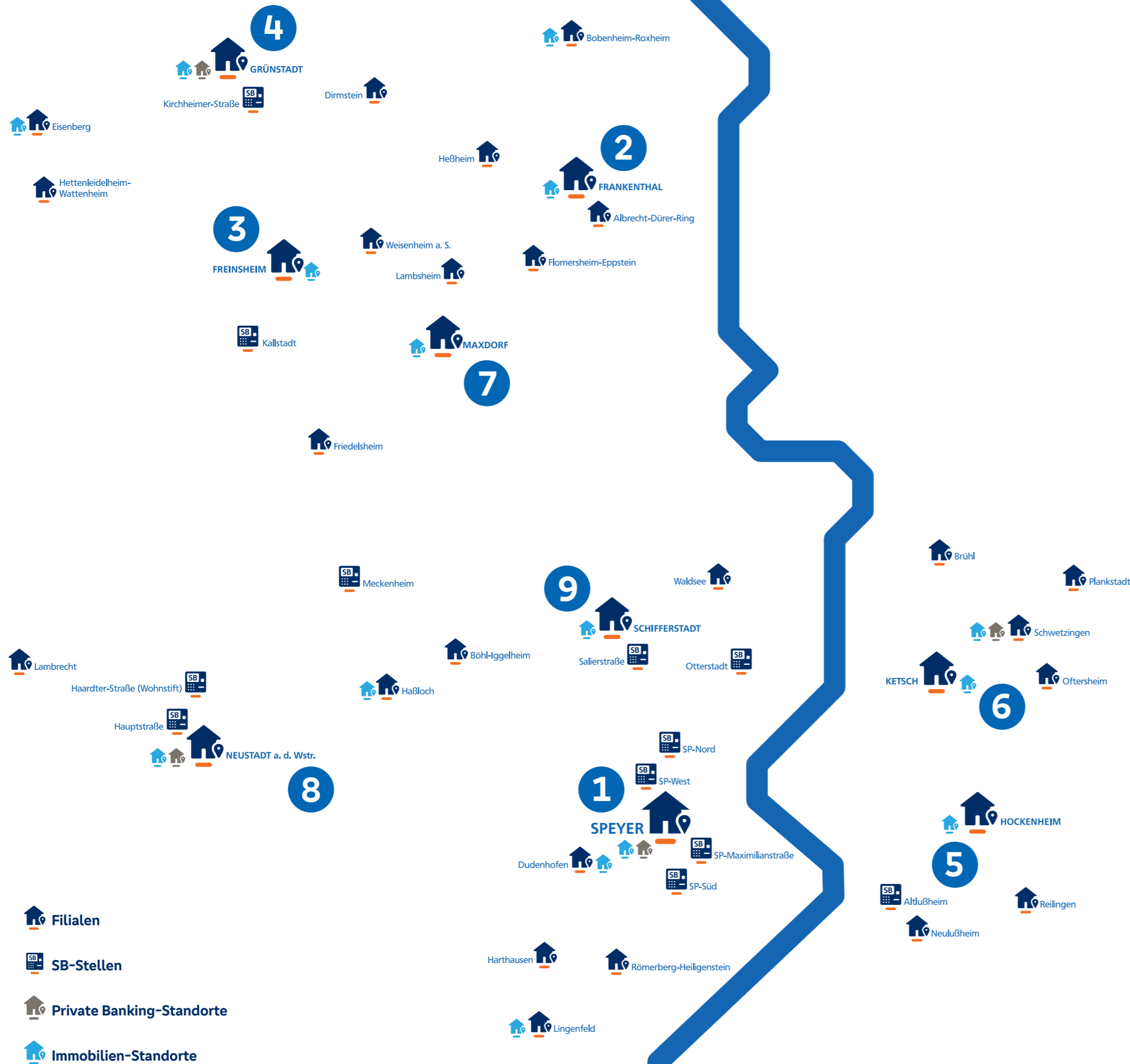
Doch das ist erst der Anfang, denn als Mitglied gehört dir ein Teil deiner Bank. Und das heißt für dich: mitwissen, mitbestimmen, mitverdienen und mitgestalten.

Über 71.000 Mitglieder machen den Unterschied – für unsere Bank und für unsere Region.

So funktioniert unsere  
genossenschaftliche Idee.  
Unser Videospot wird  
dich überzeugen.  
[vrbank-krp.de/geno-idee](http://vrbank-krp.de/geno-idee)



# Geschäftsgebiet in Zahlen



9

Regionalmärkte

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



759  
Mitarbeitende



32  
Filialen



12



15  
Immobilien-  
Standorte



177.257  
Kundinnen + Kunden



4  
Private Banking-  
Standorte



71.365  
Mitglieder

- Filialen
- SB-Stellen
- Private Banking-Standorte
- Immobilien-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](http://vvrbank-krp.de/geschaeftsbericht)

Für den Druck dieses Geschäftsberichtes wurden ausschließlich umweltverträgliche Druckmaterialien eingesetzt und es wurde auf eine CO<sub>2</sub>-reduzierte Produktion geachtet.

### Impressum

Herausgeber: **Vereinigte VR Bank Kur- und Rheinpfalz eG**  
Bahnhofstraße 19, 67346 Speyer  
Telefon 06232 618-0, Fax 06232 618-1011  
info@vvrbank-krp.de, www.vvrbank-krp.de

Konzept: **Abt. Marke & 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  
**Tobias Schwerdt**, Wiesenbach  
**Adobe Stock Photos**  
**Eigenes Fotoarchiv**



[vvrbank-krp.de/geschaeftsbericht](https://vvrbank-krp.de/geschaeftsbericht)