

Exklusiv: Kreditgeschäft boomt, Volksbank Darmstadt Mainz erreicht Zwölf-Milliarden-Euro Marke

Die Volksbank Darmstadt Mainz ist nach der Fusion die drittgrößte genossenschaftliche Primärbank der Republik - und wächst weiter, wie die Vorstandssprecher Uwe Abel und Matthias Martiné berichten.



Die beiden Vorstandssprecher der Volksbank Darmstadt Mainz: Uwe Abel (l) und Matthias Martiné. | Foto: Volksbank Darmstadt Mainz

Von [Markus Lachmann](#)

Herr Abel, Herr Martiné, die Volksbank Darmstadt Mainz hat das erste volle Geschäftsjahr nach der Fusion mit guten Zahlen abgeschlossen. Also ein Win-Win für alle Beteiligten?

Abel: „Es ist 2024 sehr gut gelaufen, zumal es eine der bislang größten Fusionen zweier genossenschaftlicher Primärbanken in Deutschland war. Wir sind sehr zufrieden.“

Welche Synergieeffekte konnten bislang gehoben werden?

Martiné: „Im Ziel gehen wir insgesamt von einem Effekt von 15 Mio. Euro durch Ertragssteigerungen und Kostensenkungen aus. Im vergangenen Jahr ging es erst einmal darum, zu wachsen und die technische Fusion zu vollenden. Das auch zum Heben der Synergien aufgesetzte Effizienzprogramm läuft bis 2027, es sieht den Abbau von zehn Prozent der Stellen vor - sozialverträglich, ohne Kündigungen, das ist uns wichtig. Einen Großteil der Stellen werden wir durch Eintritte in den Ruhestand abbauen.“

Abel: „Unser Ansinnen war auch ein Stärkentransfer. Die Kollegen aus Darmstadt haben besondere Expertise im Private Banking mitgebracht, der Schwerpunkt in Mainz lag im Projekt- und Firmenkundengeschäft. Das ist uns wunderbar gelungen in den fast zwei Jahren, und das schlägt sich auch in Zahlen nieder, etwa beim Wachstum auf der Kreditseite, insbesondere im Firmenkundengeschäft. Auch das Baufinanzierungsgeschäft hat sich stark entwickelt. Auch deshalb haben wir weiter in Personal auf beiden Seiten des Rheins investiert.“

Wie viele Leute wurden 2024 eingestellt?

Martiné: „Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr 212 Personen eingestellt, bei 141 Abgängen. Erst vor wenigen Tagen haben wir 34 neue Azubis begrüßen dürfen, inklusive der ‚dualen‘ Studenten.“

Können Sie etwas zur Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2025 sagen?

Abel: „Bei den Kundenforderungen (bis Mitte August) verzeichnen wir ein Wachstum von 3,2 Prozent, das führt in absoluten Zahlen zu einem Kreditbestand von etwa zwölf Mrd. Euro. So hoch lagen wir noch nie.“

Martiné: „Im Kreditneugeschäft, also bei den zugesagten Krediten, liegen wir 40 Prozent über den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Das kommt sowohl aus der BauFi als auch aus dem Firmenkundengeschäft. Wobei es weniger der klassische Mittelstand ist, der investiert; sondern es sind oftmals wieder Immobilienprojekte, die wir begleiten.“

Wie ist denn die Stimmung im Mittelstand?

Abel: „Der Mittelstand agiert teilweise immer noch recht verhalten, viele befinden sich noch in der Warteposition. Ungeachtet dessen - der Kreditmotor hier im Hause ist angesprungen.“

Die Kundeneinlagen sind im vergangenen Jahr deutlich hochgegangen. Können Sie das in diesem Jahr fortsetzen?

Abel: „Wir hatten insbesondere im zweiten Halbjahr sehr attraktive Einlagenkonditionen, die von unseren Kundinnen und Kunden auch sehr gerne angenommen wurden, insbesondere im Festgeldbereich, überwiegend mit Anlagedauern von drei bis zwölf Monaten. Im ersten Halbjahr hatten wir viele Kundengespräche bei den entsprechenden Fälligkeiten; daraus sind oft Geschäfte im Wertpapier- oder Vorsorgebereich entstanden. Insgesamt haben wir auf der Passivseite nur ein leichtes Wachstum zur Jahresmitte.“

Martiné: „Und zwar bei den Privatkunden. Im Firmenkundengeschäft kam es bisher zum Einlagenrückgang - das betrifft einige große Abgänge, die auch geplant waren, weil das Geld investiert wird. Also das ist keine überraschende Entwicklung.“

Wie entwickeln sich Zins- und Provisionsüberschuss?

Abel: „Für das Gesamtjahr rechnen wir etwa mit dem Ergebnis des Vorjahres - was sicherlich keine leichte Aufgabe angesichts der Zinswende der EZB sein wird. Alles schaut derzeit nach Amerika, ob doch noch ein Zinsschritt kommt oder nicht.“

Wie sieht es bei Risikovorsorge und Kreditausfällen aus?

Martiné (klopft dreimal auf Holz): „Stand heute haben wir keine Belastungen. Das ist eine Momentaufnahme, wir sind da sehr vorsichtig. Natürlich kommen immer mal wieder neue EWB- (Einzelwertberichtigungs-) Fälle dazu, aber eben auch Auflösungen von EWBs der Vorjahre. Wir sind - als Mittelstandsbank - selbst von der Situation überrascht, wenn man sich die

Insolvenzzahlen in Deutschland anschaut. Der Raum Mainz-Darmstadt bleibt eine prosperierende Region.“

Wie schaffen Sie den Spagat aus persönlicher Beratung und Beibehaltung der Filialdichte einerseits sowie zunehmender Nachfrage nach digitalen Kundenerlebnissen, gerade von den Jüngeren, andererseits?

Martiné: „Bei den Serviceleistungen rund um Konto und Depot müssen wir digital voll lieferfähig sein, von A bis Z. Nicht weil alle Kunden das wollen - 40 Prozent unserer Kunden sind nicht einmal für das Online-Angebot freigeschaltet. Sondern weil dies eben auch ein Großteil der Kunden heutzutage verlangt. Wir haben mit der Atruvia massiv in die App investiert. In einer neuen Untersuchung liegt die VR Banking App auf Platz drei von 20 untersuchten Apps - das kann sich sehen lassen. Vor zwei Jahren standen wir noch auf Platz 13. Jetzt geht es darum, die App weiter auszubauen, gerade mit Blick auf jüngere Kunden. Auch mit Wero haben wir hier einen großen Schritt unternommen.“

Und bei der Beratung?

Martiné: „Auf der Beratungsseite wird es immer auf den persönlichen Kontakt ankommen. Das hat etwas mit Vertrauen, auch mit Emotionen zu tun. Das wollen wir uns erhalten, uns weiter spezialisieren auf bestimmte Kundengruppen, etwa bei der Generationenberatung. Auf der Beratungsseite wiederum wird durch die Digitalisierung der Kontakt fokussierter und kürzer. Es findet nicht mehr der gesamte Prozess persönlich statt. Das nutzt dem Kunden ebenso wie dem Bankberater.“

Die Filialdichte bleibt erhalten?

Abel: „Wir schauen, wo wollen Kunden welche Leistungen nutzen? Kundenverhalten ist ein natürlicher Prozess, den wir ständig beobachten müssen. Das ist der Maßstab für uns und nicht die rein betriebswirtschaftliche Betrachtung. Das unterscheidet uns auch von manch anderer (Groß-) Bank. Neben allem Zahlenwerk betrachten wir auch die Landkarte. Wenn eine Filiale von der Rentabilität her schwächer geworden ist, schauen wir, wie weit es der Kunde zur nächsten Filiale, zum nächsten Geldautomaten hat, wie er zu Bargeld kommt. Die Filiale wird nicht sterben. Aber dass man schaut, wo wird Leistung abgefragt, das ist selbstverständlich.“

Stichwort Regulatorik: BaFin und Co. sind offensichtlich darum bemüht, mehr Proportionalität walten zu lassen. Sie sind jetzt eine der größten Genossenschaftsbanken und dürften regulatorische Anforderungen eher bewältigen als eine Kleinstbank. Gleichwohl: An welcher Stelle würde Ihnen weitere Entlastung helfen?

Martiné: „Mehr Proportionalität wird viele Häuser sicherlich entlasten. Insgesamt würde es helfen, wenn nicht ständig Neues dazu käme und es mal eine Regulierungspause gäbe. Ich denke, dass wir ausreichend reguliert sind. Es ist in den vergangenen Jahren schon sehr, sehr viel zusammengekommen. Manche Regelung könnte man sicherlich etwas pragmatischer handhaben.“

Sind eigentlich weitere Fusionen für Sie ein Thema? Gibt es noch Möglichkeiten?

Abel: „Wenn Sie sich die genossenschaftliche Bankenlandschaft in den Regionen, in denen wir tätig sind, anschauen, können wir nicht sagen, es gäbe keine Möglichkeiten.“

Also nach der Fusion ist vor der Fusion?

Martiné: „Wir verschließen uns da nicht, haben aber eine Größe, von der wir sagen: Wir kommen gut zurecht.“

Mehrere Schwarze Schafe sorgen für Kratzer im Image der Genossenschaftsbanken. Wie bitter nötig war die jetzt begonnene Neujustierung des BVR und der Sicherungseinrichtung?

Abel: „Dass unser Bundesverband jetzt agiert, ist richtig, denn wir haben mit unseren Sicherungssystemen eine Solidargemeinschaft. Es ist sinnvoll, dass der BVR und seine Sicherungseinrichtung, aber auch die Regionalverbände, früher hinschauen, wenn ein Mitglied aus den klassischen Geschäftsmodellen ausschert. Ebenso halten wir es für richtig, dass die Sicherungseinrichtung in diesen Fällen stärkere Eingriffsrechte erhält. Gleichwohl muss man berücksichtigen: Es handelt sich um 672 wirtschaftlich und juristisch selbstständige Häuser mit entsprechenden Gremien, die die jeweilige Geschäftspolitik mittragen. Dieser Eingriff ist deshalb nicht so leicht, wie mancher denkt - insbesondere in den Jahren, wo es bilanziell und betriebswirtschaftlich gar keine Auffälligkeiten gibt. Aber wir unterstützen die Initiative.“