

» JAHRESBERICHT 2024

Nähe, die bleibt.

Verlässlich. Persönlich. Zukunftsorientiert.





Editorial

Jahresbericht 2024

„Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele.“

(Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Gründervater des deutschen Genossenschaftswesens)

2024 war ein Jahr der Herausforderungen – und des Zusammenhalts. Der plötzliche Tod unseres stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Frank Dabringhausen am 5. April hat uns tief getroffen. Mit ihm verloren wir einen herausragenden Bankfachmann und einen geschätzten Kollegen. Sein Verlust führt uns vor Augen, wie kostbar Gemeinschaft und Verlässlichkeit sind – Werte, die unser genossenschaftliches Handeln leiten und uns gerade in schwierigen Zeiten tragen.



Ingo Stockhausen –
Vorstands-
vorsitzender

Tugenden, mit denen wir auch den wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen begegnet sind. Geopolitische Unsicherheiten, ein volatiles Marktumfeld und steigende Preise haben viele Menschen und Unternehmen in unserer Region belastet. Gerade in solchen Phasen zeigt sich die Stärke unseres Geschäftsmodells: Kundennähe, Vertrauen und persönliche Beratung. Mit zehn Niederlassungen und 30 Geschäftsstellen setzen wir bewusst auf dezentrale Strukturen. Unsere Bereichsleiter im Kundengeschäft schildern in diesem Jahresbericht ihre Erfahrungen und die Bedeutung echter Nähe.

Auch intern haben wir organisatorisch und personell weitere Weichen für die Zukunft gestellt. Im Juni 2024 hat Andreas Neumann seine Arbeit als unser stellvertretender Vorstandsvorsitzender aufgenommen. In diesem Bericht stellt er sich vor und gibt Einblicke in seine Gedanken für die kommenden Jahre. Gleichzeitig ermöglicht uns die Zusammenführung von Personalmanagement und Personalentwicklung, unsere Mitarbeitenden gezielter zu fördern und auf die sich wandelnden Anforderungen des Arbeitsmarktes zu reagieren. Im Interview verdeutlichen Isabell Stahl, Laura Harscheid und Mirko Müller, wie wir als Arbeitgeber attraktiv bleiben und Talente langfristig binden.

Nachhaltigkeit bleibt ein zentrales Thema. Für uns ist sie keine Pflicht, sondern eine Chance, unsere Region aktiv mitzugestalten. Welche Projekte wir vorangetrieben haben, erläutert in diesem Bericht unsere Nachhaltigkeitsmanagerin Lisa Gohl.

Die Welt ist in Aufruhr – wir bleiben stabil, verlässlich und ruhig. Gerade jetzt sind diese Werte von besonderer Bedeutung. Unser Auftrag: für all jene da zu sein, die uns ihr Vertrauen schenken – unsere Mitglieder, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitenden. Ihnen gilt mein besonderer Dank. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft – in guten wie in herausfordernden Zeiten.

Ich verbleibe mit herzlichen Grüßen

Ihr Ingo Stockhausen



Bericht des Vorstandes

über das Geschäftsjahr 2024

Sehr geehrte Geschäftsfreunde,

Kontinuität und Vertrauenswürdigkeit waren auch 2024 entscheidende Erfolgsfaktoren für die anhaltend positive Entwicklung unserer Bank. In einem Jahr voller Unsicherheiten haben wir unsere Position als Bank vor Ort gestärkt, unsere Marktstellung ausgebaut und eine stabile Ertragslage bewahrt. Gleichzeitig haben wir die innere Substanz der Volksbank Oberberg weiter gestärkt und damit eine solide Grundlage für die Zukunft geschaffen.

Herausforderndes wirtschaftliches Umfeld

Das Jahr 2024 war in Deutschland wirtschaftlich betrachtet ein weiteres Jahr der Rezession. Mit einem Rückgang des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 0,2 Prozent setzte sich die negative Entwicklung des Vorjahres fort, als das BIP bereits um 0,3 Prozent gesunken war. Damit schrumpfte die deutsche Wirtschaft zum zweiten Mal in Folge – Deutschland avancierte nach vielen Jahren wieder zum „kranken Mann Europas“.

Die Ursachen für diese Entwicklung sind vielfältig: angespannte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen, eine rückläufige Wirtschaftsleistung, unzureichende Infrastruktur sowie mangelnde Effizienz der Regierung auf allen Ebenen. Hinzu kommen hohe Standortkosten, überbordende Bürokratie, eine geringe Veränderungsbereitschaft, marode Verkehrswege, strukturelle Schwächen im Bildungssystem, fehlende Arbeitsanreize, tiefgreifende demografische Herausforderungen, eine geringe Attraktivität für ausländische Fachkräfte und eine unzureichend koordinierte Energiewende.

Geopolitische Spannungen, insbesondere der Krieg in der Ukraine, sowie weltwirtschaftliche Unsicherheiten trübten in Verbindung mit den genannten binnenwirtschaftlichen strukturellen Defiziten das Vertrauen der Marktteilnehmer. Fehlende Orientierung und der Mangel an klaren Konzepten belasteten die Investitionsfreude unserer stark exportorientierten Unternehmen, der Konsum der Privathaushalte litt unter hohen Preisen und fehlender Zuversicht.

Die Politik vermochte es nicht, mit überzeugenden Strategien Perspektive und Aufbruch zu vermitteln. Nicht zuletzt scheiterte daran die Ampel-Regierung.

Der Arbeitsmarkt zeigte sich grundsätzlich noch robust und dennoch differenziert. Während die Zahl der Erwerbstätigen mit 46,1 Millionen einen neuen Rekord erreichte, stieg die Arbeitslosenquote auf 6,0 Prozent. Diese Diskrepanz verdeutlicht die strukturellen Herausforderungen, die durch den zunehmenden Fachkräftemangel und sektorale Verschiebungen ausgelöst sind. Besonders betroffen waren das verarbeitende Gewerbe und die Bauindustrie, die unter anderem unter Auftragsrückgängen litten.

In Summe offenbarte das Jahr 2024 die Schwächen der deutschen Wirtschaft und unterstrich die dringende Notwendigkeit klarer, zukunftsweisender Strategien auf politischer und wirtschaftlicher Ebene.

Geld- und Kapitalmarkt 2024: Stabilisierung in unsicherem Fahrwasser

Im Jahr 2024 prägten weitreichende geldpolitische Entscheidungen der Europäischen Zentralbank (EZB) den Geld- und Kapitalmarkt. Angesichts der rückläufigen Inflation, die im Euroraum im Mai auf 2,6 Prozent und in Deutschland auf 2,4 Prozent sank, leitete die EZB eine Wende in ihrer Zinspolitik ein. Im Juni erfolgte die erste Zinssenkung, der im September und Oktober weitere Anpassungen folgten. Schließlich beschloss die EZB am 12. Dezember 2024 die vierte Senkung der Leitzinsen um 25 Basispunkte, wodurch der Einlagenzins auf 3,00 Prozent reduziert wurde. Ziel dieser Maßnahmen war es, die Kreditvergabe zu stimulieren und das Wirtschaftswachstum im Euroraum anzukurbeln.

Die Auswirkungen auf die Kapitalmärkte waren positiv: Der Deutsche Aktienindex (DAX) schloss das Jahr mit einem Rekordstand von über 19.900 Punkten ab. Dennoch spiegelte der ifo-Geschäftsklimaindex eine getrübe Stimmung in der deutschen Wirtschaft wider. Im Dezember erreichte er – als Ausdruck einer pessimistischen Erwartungshaltung – mit 84,7 Punkten den niedrigsten Stand seit Mai 2020. Gleichzeitig zeichnet sich ein Wandel in der Investitionsstrategie vieler Unternehmen ab. Immer mehr Firmen planen, ihre Investitionen internationaler auszurichten, was den Wirtschaftsstandort Deutschland zusätzlich belasten könnte.

Die Sparquote der deutschen Haushalte blieb mit 11,5 Prozent auf einem hohen Niveau stabil. Diese Entwicklung zeigt, dass die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten die Konsumneigung weiterhin dämpften und eine verstärkte Reservehaltung bevorzugt wurde.

In der Quintessenz war der geldpolitische Kurs der EZB mit insgesamt vier Leitzinssenkungen im Jahr 2024 zur Stimulierung von Investitionen und Konsum zwar konsequent, konnte jedoch angesichts der Vielzahl wirtschaftlicher Widrigkeiten keine signifikanten Impulse setzen.

Unsere Stärke: Kontinuität und Verlässlichkeit

Auch im Jahr 2024 ist es uns gelungen, unseren Kurs erfolgreich fortzusetzen. Trotz der genannten schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir sowohl in den bilanziellen als auch in den außerbilanziellen Geschäftsfeldern kräftige Zuwächse verzeichnen. Diese Ergebnisse unterstreichen, dass unsere geschäftspolitische Ausrichtung mit klaren dezentralen Strukturen und Kompetenzen für die Menschen in unserer Region zunehmend an Relevanz gewinnt.

Mit einem klaren Fokus auf die vielfältigen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden haben wir weiterhin sowohl in unsere Präsenz vor Ort als auch in innovative Anwendungen des mobilen Bankings investiert. Unverändert komfortable Öffnungszeiten unserer Geschäftsstellen sowie die persönliche Erreichbarkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – vor Ort, telefonisch oder per E-Mail – bieten einen deutlichen Mehrwert und einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil.

Starke Entwicklung trotz herausfordernder Rahmenbedingungen

Das betreute Kundenvolumen der Bank stieg im Berichtsjahr um 686 Millionen Euro oder 8,8 Prozent auf insgesamt 8,5 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme der Bank kletterte – im Einklang mit dem dynamischen Kundengeschäft – deutlich um 330 Millionen Euro oder 7,3 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro.

Die Zahl der netto neu gewonnenen Vollbankverbindungen erreichte mit einem erneut beachtlichen Plus von 3,5 Prozent einen neuen Höchststand und unterstreicht die Attraktivität unserer geschäftspolitischen Ausrichtung. Ebenso erhöhte sich die Zahl der Mitglieder auf 45.001 Teilhaberinnen und Teilhaber.



Unser Vorstand:
(v. l.) **Andreas Neumann,**
Ingo Stockhausen,
Jörn Richling

Trotz des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes entwickelte sich das Kreditgeschäft überaus erfreulich und übertraf die Planwerte deutlich. Die Zuwächse beliefen sich auf 223 Millionen Euro oder 5,7 Prozent und lagen damit ebenso klar über dem Branchenschnitt. Der Großteil der Mittel floss weiterhin in den Immobiliensektor. Zum Jahresende beträgt das betreute Kreditvolumen der Bank 4,1 Milliarden Euro.

Das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in eine ausschließlich bedarfsorientierte Beratung und Betreuung führte im Berichtsjahr zu einem Rekordzufluss an Einlagen. Die Zuwächse beliefen sich auf insgesamt 463 Millionen Euro bzw. 11,7 Prozent, sodass der Gesamtbestand der betreuten Gelder zum Jahresende bei 4,4 Milliarden Euro liegt.

Der seit über 20 Jahren anhaltende Zulauf neuer Kundinnen und Kunden hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Erträge aus dem Zahlungsverkehr stetig steigen. Mittlerweile machen sie über 50 Prozent unserer Provisionserträge aus und stellen damit eine stabile und attraktive Ergebnissäule dar. Auch im Wertpapiergeschäft konnten wir unsere Zielsetzungen deutlich übertreffen – Gleiches gilt für große Teile des Vermittlungsgeschäfts.

Die Ertrags- und Aufwandspositionen waren auch 2024 – wie in den Vorjahren – von den außergewöhnlichen Verhältnissen am Geld- und Kapitalmarkt sowie allgemeinen Kostensteigerungen geprägt. Bei einer anziehenden Risikolage im Kundenkreditgeschäft wird der Jahresüberschuss nach Steuern mit 10,8 Millionen Euro um 0,2 Millionen Euro über dem des Vorjahres liegen und damit erneut zu einer kräftigen Dotierung der versteuerten Eigenmittel der Bank beitragen.

Die Cost-Income-Ratio (CIR), auch als Aufwandsrentabilität bekannt, verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr (54,0) nochmals auf 52,8.

Die dauerhaft gute und meist oberhalb unserer Planungen liegende Ertragssituation der vergangenen zwei Jahrzehnte hat dazu geführt, dass wir nicht nur den stets steigenden aufsichtsrechtlichen Kapitalanforderungen gerecht werden, sondern auch unseren Spielraum in der Risikotragfähigkeit weiter ausbauen konnten. Dies bildet eine entscheidende Grundlage für das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in die Solidität und Robustheit unserer Bank – und ist zugleich eine zwingende Voraussetzung für künftiges Wachstum, insbesondere im Kundenkreditgeschäft.

Unsere Mitglieder profitieren vom wirtschaftlichen Erfolg der Bank

Vorstand und Aufsichtsrat der Volksbank Oberberg werden der Vertreterversammlung am 4. Juni 2025 eine erneute Dividendenzahlung von drei Prozent vorschlagen – ein klares Zeichen unserer wirtschaftlichen Stabilität und unseres Selbstverständnisses, unsere Mitglieder am Erfolg der Bank teilhaben zu lassen.

Doch unsere Mitglieder profitieren nicht nur finanziell: Über unser Vorteilsprogramm „MeinPlus“ erhalten sie Zugang zu exklusiven Vergünstigungen bei mittlerweile 150 regionalen Partnerunternehmen sowie über 17.000 bundesweiten Kooperationspartnern. Das Angebot reicht von Rabatten bei Einzelhändlern und Dienstleistern bis hin zu Sonderkonditionen bei Versicherungsleistungen. Dieses Programm ist ein Paradebeispiel dafür, wie wir genossenschaftlichen Mehrwert in den Alltag unserer Mitglieder bringen.

Gesellschaftliches Engagement: eine Herzensangelegenheit

Als Genossenschaftsbank tragen wir eine besondere Verantwortung für unsere Region. 2024 haben wir mit einem Fördervolumen von über 500.000 Euro zahlreiche Vereine, Institutionen und Projekte unterstützt – und wir werden dieses Engagement fortführen.

Ein Schwerpunkt liegt auf der Förderung junger Menschen. Über unsere Mitgliedschaft im KURS-Netzwerk (Kooperation Unternehmen der Region und Schulen) arbeiten wir mit 14 weiterführenden Schulen zusammen. Praxisorientierter Unterricht, Besuche in unseren Geschäftsstellen und die Betreuung von Schülergenossenschaften sind feste Bestandteile unserer Bildungsinitiative. Ein besonderes Highlight im vergangenen Jahr war die Teilnahme der von uns unterstützten Schülergenossenschaften an unserem interaktiven Mystery Game zur Buchhaltung – eine spielerische, aber praxisnahe Heranführung an wirtschaftliche Themen.

Auch in der Berufsorientierung engagieren wir uns verstärkt: Unsere Schülerpraktika sind nicht nur erste Schritte in die Berufswelt, sondern oft auch der Startpunkt für eine Ausbildung bei uns. Viele unserer Auszubildenden haben mit einem Praktikum bei der Volksbank Oberberg begonnen – ein Erfolg, der die Nachhaltigkeit unserer Nachwuchsförderung eindrucksvoll unterstreicht.

Regionale Projekte fördern

Unser Engagement für die Region zeigt sich in einer Vielzahl von Projekten. Seit 2007 sind wir Partner der Gummersbacher Baumesse „meinZuhause!“ – einer Plattform für Innovation und Austausch rund um das Thema Wohnen und Bauen. Ebenso erfolgreich war erneut der gemeinsame Leserwettbewerb mit unserem Medienpartner unter dem Titel „Mein ältester Schatz“, der mit 170 Einsendungen im Jahr 2024 einen neuen Rekord verzeichnete. Insgesamt wurden Preise im Gesamtwert von 3.500 Euro verliehen.

Unsere Mitgliederinformationsabende sowie Kundenveranstaltungen sind ein weiterer Eckpfeiler unseres Dialogs mit der Gemeinschaft. Zuletzt begrüßten wir Wolfgang Bosbach als Gastredner in Nümbrecht, wo spannende Diskussionen zu politischen und wirtschaftlichen Themen geführt wurden. Im Forum unserer Hauptstelle in Wiehl hatten wir mit Fußballreporter-Legende Manfred „Manni“ Breuckmann und Extremschwimmer André Wiersig zwei exzellente Keynote-Speaker zu Gast.

Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Auch unser Team trägt aktiv zum gesellschaftlichen Leben in der Region bei. Aktionen wie „Abrunden für den guten Zweck“ erzielten 2024 insgesamt 2.500 Euro zugunsten der Tafel Bergeheide. Auf zwei Weihnachtsmärkten wurden selbstgebackene Plätzchen unserer Belegschaft zur Unterstützung der Hospizarbeit verkauft. Beim Stadtfest „Wiehl feiert“ sammelten unsere Kolleginnen und Kollegen durch den Verkauf von Cocktails beeindruckende 4.000 Euro für den Sportverband Wiehl.

Am Internationalen Tag des Ehrenamts unterstrichen wir unser soziales Engagement, indem wir insgesamt 15.000 Euro an vier regionale Tafeln überreichten. Ein weiteres Highlight war die Arbeit unserer eigenen Bienenzucht, die nicht nur 250 Kilogramm Honig hervorbrachte, sondern zugleich auch ein Symbol für nachhaltiges Handeln darstellte.

„Viele schaffen mehr“ – Crowdfunding für die Region

Unser Crowdfunding-Portal ist ein herausragendes Beispiel für die genossenschaftliche Idee in Aktion. In den vergangenen zehn Jahren konnten wir gemeinsam mit unseren Unterstützern 116 Projekte mit einer Gesamtsumme von über 700.000 Euro realisieren. Allein 2024 ermöglichten mehr als 3.000 Förderer insgesamt 23 Projekte mit einem Volumen von über 163.000 Euro. Unsere Bank leistete dazu einen Eigenanteil von 27.000 Euro.

Besonders stolz sind wir auf die Initiative unserer Auszubildenden: Im Rahmen eines Umweltprojekts sammelten sie 200 Kilogramm Müll und pflanzten 2.150 Rotbuchen – ein eindrucksvolles Zeichen unserer jungen Generation.



Ausgezeichnete Leistungen in Nachhaltigkeit und Weiterbildung

Unsere Bemühungen im Bereich Nachhaltigkeit wurden auch extern anerkannt. Für unsere Beratungen zu erneuerbaren Energien und Ressourcenschonung erhielten wir den NachhaltigkeitsGestalter-Preis. Parallel dazu investieren wir kontinuierlich in die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden: In der Volksbank Oberberg Akademie qualifizierten sich im vergangenen Jahr elf Kolleginnen erfolgreich zur Volksbank-Assistentin und erweiterten so ihre Kompetenzen.

Als regionaler Wirtschaftsmotor trugen wir mit Gehältern, Dividenden und Steuerzahlungen im Jahr 2024 46 Millionen Euro zur wirtschaftlichen Wertschöpfung in unserer Region bei.

Unser Team – das Herzstück der Volksbank Oberberg

Unsere 446 Mitarbeitenden und 44 Auszubildenden sind das Fundament unseres Erfolgs. Besonders würdigten wir im vergangenen Jahr 23 Kolleginnen und Kollegen, die seit 10, 25 oder sogar 40 Jahren ihre Expertise und ihren Einsatz unserer Bank widmen.

Auch die Nachwuchsförderung bleibt ein zentraler Bestandteil unserer Personalstrategie: Elf Auszubildende schlossen 2024 ihre Ausbildung erfolgreich

ab und verstärken nun unser Team. Gleichzeitig begrüßten wir 17 neue Auszubildende – ein neuer Rekord und ein Beweis für die Attraktivität unserer Bank als Arbeitgeber.

Unser Dank gilt allen Mitarbeitenden für ihre herausragende Arbeit, ihr leidenschaftliches Engagement und ihren unermüdlichen Einsatz, die es uns ermöglichen, unsere Rolle als verlässlicher Partner in der Region erfolgreich auszufüllen.

*Im neuen Glanz
erstrahlt die frisch
sanierte Haupt-
stelle Wiehl.*



Investitionen am Standort Wiehl

Die Hauptstelle unserer Bank – insbesondere der erste Gebäudeteil aus dem Jahr 1984 – wurde ab 2023 umfassend saniert, energetisch optimiert und durch die Neugestaltung des Obergeschosses erweitert. Mit Gesamtinvestitionen von rund 6 Millionen Euro gehört diese Baumaßnahme zu den größten Einzelprojekten der vergangenen Jahre.



Volksbank Oberberg Akademie – ein Zentrum für Qualifizierung und Entwicklung

Besonders stolz sind wir darauf, dass wir unser Konzept der Volksbank Oberberg Akademie mit umfangreichen Qualifizierungsangeboten für unsere Mitarbeitenden nun auch mit attraktiven Räumlichkeiten abrunden können. Mit der Volksbank Oberberg Akademie haben wir einen zentralen Ort geschaffen, an dem Wissen, Weiterbildung und persönliche Entwicklung im Fokus stehen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Personalentwicklung – von der klassischen Ausbildung bis hin zur spezialisierten Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte.

Konkrete Fortschritte zeigen sich in unseren Qualifizierungsreihen für Quereinsteigende, der bankinternen Ausbildung zum Privatkundenberater, Baufinanzierungsberater und Anlageberater sowie in der konsequenten Nachwuchsförderung. Die Qualität dieser Programme wird durch herausragende Ergebnisse belegt: In den vergangenen beiden Ausbildungsjahrgängen haben jeweils drei unserer Auszubildenden mit der Bestnote abgeschlossen.



Darüber hinaus bietet die Akademie auch maßgeschneiderte Angebote für unsere Kunden und Netzwerkpartner:

FinanceFit!

Finanzbildung für die Auszubildenden unserer Firmen- und Gewerbekunden

KURS

Bildungsangebote für unsere Partnerschulen, von Finanzbildung über Berufsorientierung bis hin zum Bewerbungstraining

Weiterentwicklung praxisnaher Schulungen

Derzeit entwickeln wir neue Konzepte – von Coaching-Programmen für Führungskräfte bis hin zu Rhetorik- und Gesprächstrainings, teils in Zusammenarbeit mit externen Dozenten.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 2025

Das Geschäftsjahr 2025 wird uns politisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich erneut vor große Herausforderungen stellen. Die jüngst vollzogenen Regierungswechsel in den USA und Deutschland sowie weiterhin ungelöste globale Krisen bleiben für alle Wirtschaftsakteure Unsicherheitsfaktoren.

Nach Einschätzung führender Wirtschaftsinstitute dürfte das Wirtschaftswachstum in Deutschland 2025 deutlich schwächer ausfallen als bislang angenommen. Aktuelle Prognosen gehen nur noch von einer Stagnation des Bruttoinlandsprodukts aus – ein weiteres Zeichen struktureller Schwächen wie Fachkräftemangel, überbordender Bürokratie und geringer Investitionsdynamik.

Zusätzliche Unsicherheit entsteht auch durch die protektionistische US-Handelspolitik. Die angekündigten und kurz darauf teilweise ausgesetzten US-Zollerhöhungen – unter anderem auf Aluminium, Stahl und Fahrzeuge – haben weltweit für Turbulenzen an den Finanzmärkten gesorgt, die globalen Handelsaussichten eingetrübt und die Investitionsbereitschaft gedämpft. Das trifft die exportorientierte deutsche Wirtschaft zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Die Bundesregierung sieht die heimische Wirtschaft deshalb vorerst in schwierigem Fahrwasser.

Der Arbeitsmarkt sollte sich dennoch weiterhin grundsätzlich robust zeigen, wobei insbesondere demografisch bedingt ein ungebrochener Fachkräftemangel vorherrschen dürfte.

Die Geld- und Kapitalmärkte werden weiterhin in Bewegung und volatil bleiben. Börsenexperten erwarten nach einem Kursrückgang im ersten Quartal für die zweite Jahreshälfte wieder steigende Indizes – somit könnten sich weitere Investitionen durchaus lohnen.

Auf der Zinsseite sind im Verlauf des Jahres 2025 voraussichtlich ein bis zwei weitere Leitzinssenkungen zu erwarten. Die Renditen für längere Laufzeiten hingegen werden auf dem heutigen oder leicht erhöhten Niveau prognostiziert. Insofern kann der Kapitalanleger auch weiter mit einer, wenn auch nicht üppigen, positiven Realverzinsung rechnen. Gleichzeitig bleiben die Finanzierungskosten für gewerbliche und private Investoren auf einem verträglichen und kalkulierbaren Niveau.

Die Finanzbranche wird sich weiterhin einem intensiven Wettbewerb stellen müssen – mit anhaltendem Margen- und Kostendruck sowie steigenden Risikokosten im Kreditgeschäft. Insofern erwarten wir auch künftig strukturelle Anpassungen in Form von Kooperationen und Fusionen.

Wir werden auch künftig an unserer konsequent dezentralen Ausrichtung mit belebten Geschäftsstellen sowie einer kompetenten Mitarbeiterschaft festhalten und unsere qualitative Wachstumsstrategie in der Region fortsetzen. Die persönliche, direkte Erreichbarkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist und bleibt ein wesentlicher Mehrwert für die Menschen in unserer Region.

Auf der Basis einer wettbewerbsfähigen betriebswirtschaftlichen Verfassung und einer robusten Eigenkapitalausstattung werden wir mit unserer motivierten Mannschaft den Ausbau unserer Marktposition im Privat- und Firmenkundengeschäft weiter vorantreiben.

Die Ertragslage der Bank sollte sich auch im laufenden Geschäftsjahr 2025 auf dem soliden Niveau der Vorjahre bewegen und somit die weitere Stärkung der inneren Substanz ermöglichen.

#heimattiebe

30 x für Sie im
oberbergischen
Land vor Ort!

**Wir sind die Bank
der Oberberger!**

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

#heimattiebe: Die Förderung des Ehrenamtes, von Kunst, Kultur, Sport, Nachhaltigkeit und sozialem Handeln hat bei der Volksbank Oberberg jahrzehntelange Tradition und bildet einen Schwerpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements für unsere Region.



Jetzt scannen und
spannende Beiträge
aus der Region entdecken!

**Volksbank
Oberberg eG**





„Wenn man Regionalbank sein will, muss man regional wahrnehmbar sein“

Andreas Neumann über sein erstes Jahr im Vorstand und die Zukunft der Volksbank Oberberg

Ein Jahr ist vergangen, seit Andreas Neumann als stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Volksbank Oberberg die Führungsspitze verstärkt hat. Es war ein Jahr voller intensiver Begegnungen, Entscheidungen und Herausforderungen – aber vor allem eines, das ihm mehr Energie gab, als es kostete. „Es ist ein anspruchsvoller Job, aber er macht unglaublich viel Freude. Ich gehe meine Aufgaben mit einer offenen und positiven Grundhaltung an – das hat mir immer geholfen“, sagt der 39-Jährige.

Sein Werdegang innerhalb der Volksbank Oberberg – von der Ausbildung über Fach- und Führungspositionen bis zur Verantwortung für das Kreditgeschäft – hat ihm ein tiefes Verständnis für die Strukturen der Bank vermittelt. „Ich kenne die Bank aus verschiedenen Blickwinkeln. Vom direkten Kundenkontakt in meiner ersten Filiale in Derschlag über Spezialthemen bis hin zur Steuerungsebene – jede Station hat mir wertvolle Einblicke gegeben. Jetzt kann ich all das für die strategische Weiterentwicklung der Bank nutzen.“

Strategische Herausforderungen: Digitalisierung, Demografie und Fachkräftemangel

Mit der neuen Position kommen zentrale Zukunftsfragen. Digitalisierung, demografischer Wandel und Fachkräftemangel sind Themenstellungen, die auch die Volksbank Oberberg beschäftigen. Neumann sieht darin jedoch nicht nur Herausforderungen, sondern auch Chancen. „Bankgeschäfte sind notwendig, aber Banken sind es nicht zwingend – dieses über 30 Jahre alte Zitat von Bill Gates begleitet mich seit Langem. Trotz allem haben Regionalban-

ken eine hohe Relevanz, wenn sie sich richtig positionieren. Unser Erfolg basiert darauf, nah an unseren Kunden zu sein und als verlässlicher Partner wahrgenommen zu werden.“

Gerade in unsicheren Zeiten sei Vertrauen entscheidend. „Wenn man eine Regionalbank sein will, muss man regional wahrnehmbar sein. Persönliche Beratung und der direkte Austausch sind essenziell. Beziehungen entstehen nicht durch Produkte, sondern durch Menschen.“ Dabei betont er: „Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, ein Problemlöser für unsere Kunden. Das klassische Modell der Regionalbank ist nicht überholt – es muss sich nur im Einklang mit der Region weiterentwickeln.“

Wachstum und Zukunftsperspektiven

Qualitatives Wachstum bleibt ein zentrales Thema. „Wir profitieren von einem starken Kundenbestand, müssen aber weiter relevante Angebote schaffen. Unsere größte Stärke ist unsere regionale Identität – was draufsteht, ist auch drin. Unser Ziel ist es, dieses entscheidende Merkmal weiter auszubauen und damit auch weiterhin erfolgreich zu bleiben.“

Ein wichtiger Aspekt ist dabei die Personalentwicklung. „Unser Modell erfordert eine ausgeprägte Weiterbildungs- und Entwicklungskompetenz. Die gezielte Förderung unserer Mitarbeitenden ist von hoher Bedeutung. Wir müssen sicherstellen, dass weitreichendes und etabliertes Wissen erhalten bleibt – durch strukturiertes Onboarding und gezielten Know-how-Transfer.“

Zwischen Tradition und Zukunftsfragen

Die Volksbank Oberberg wird sich in den kommenden Jahren weiterhin intensiv mit der Frage beschäftigen, wie traditionelle Banking-Modelle mit digitalen Entwicklungen sinnvoll kombiniert werden können. „Es geht nicht nur um technologische Fortschritte, sondern auch um die Frage: Ist das, was wir heute tun, noch sinnvoll? Ich bin überzeugt, dass uns die Werte und Prinzipien, die uns bis heute erfolgreich gemacht haben, auch in Zukunft tragen werden.“

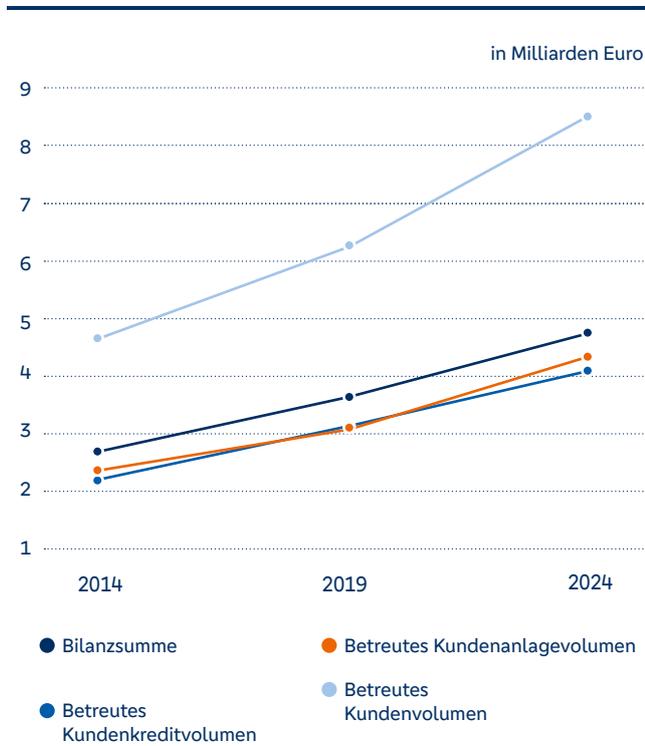
Als jüngstes Vorstandsmitglied sieht Neumann seine Rolle langfristig angelegt: „Ich darf noch auf viele kommende Berufsjahre blicken und sehe es als meine Aufgabe, eine Balance zwischen Kontinuität und Veränderung zu finden. Unsere Bank hat eine starke Basis – jetzt geht es darum, sie gezielt und im Sinne unseres genossenschaftlichen Auftrags weiterzuentwickeln.“

Mit dieser Mischung aus strategischem Denken, Offenheit für Veränderungen und tiefer Verwurzelung in der Region blickt Neumann voller Taten drang in die Zukunft. „Unser Ziel bleibt es, als starke, regionale Bank präsent zu sein – mit Gesichtern, die unsere Kundinnen und Kunden kennen, und mit Lösungen, die einfach zu ihnen passen.“

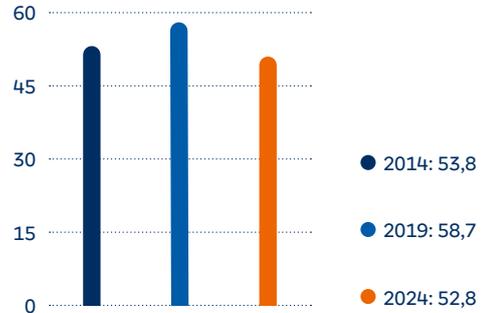


Andreas Neumann –
stellvertretender
Vorstandsvorsitzender

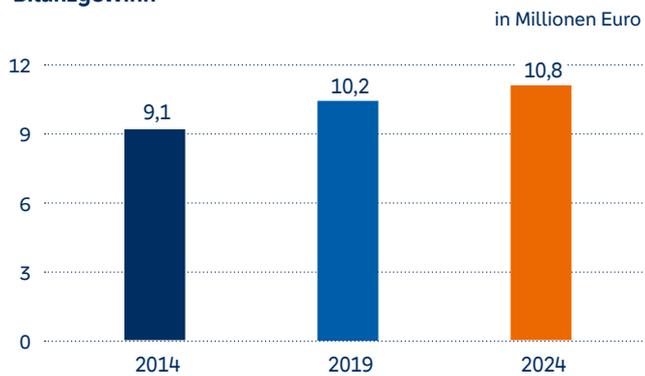
Wichtige Bestandsgrößen zum 31. Dezember 2024 im Fünfjahresvergleich



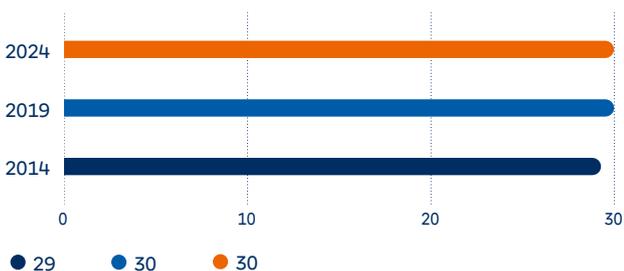
Cost-Income-Ratio



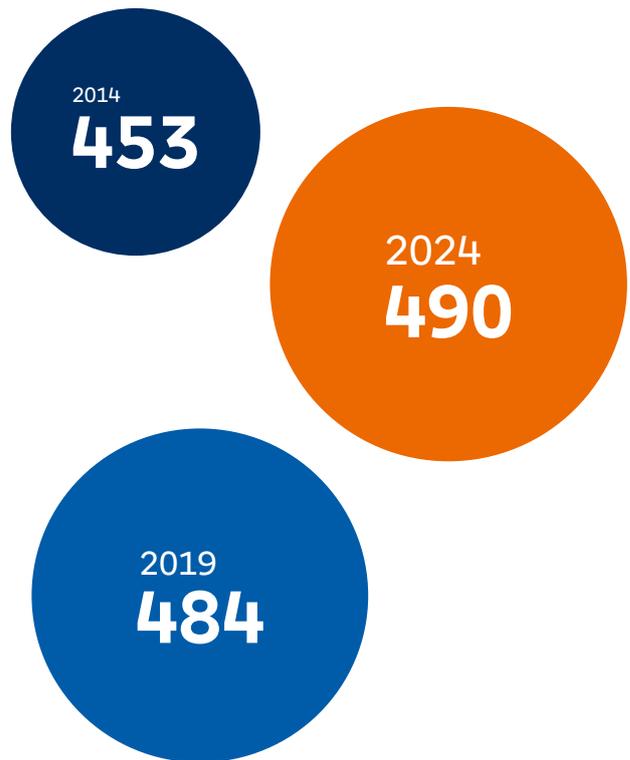
Bilanzgewinn



Geschäftsstellen



Mitarbeitende



Das Jahr im Überblick



Kernkapitalquote

16,4%

Gesamtkapitalquote

17,0%



Objektverkäufe

66

Volumen in Mio. €

17,5



46



45.001 / +597

Bericht des Aufsichtsrates

für das Geschäftsjahr 2024 der Volksbank Oberberg eG

Der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben erfüllt. Er nahm seine Überwachungsfunktion wahr und fasste die in seinen Zuständigkeitsbereich fallenden Beschlüsse, dies beinhaltete auch die Befassung mit der Prüfung nach § 53 GenG. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Strategieplanung der Bank, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand.

Die aus den Reihen des Aufsichtsrates gebildeten Ausschüsse für die Bereiche Kreditgeschäft, Unternehmenssteuerung, Rechnungsprüfung und Vorstandsangelegenheiten behandelten in insgesamt neun Ausschusssitzungen schwerpunktmäßig die



Dr. Udo Meyer –
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Überlegungen zur strategischen Planung, die Entwicklung im Geschäftsjahr, insbesondere auch die Adressausfall- und Marktpreisrisiken, sowie die Prüfung des Jahresabschlusses. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufsichtsrat berichtet worden.

Der Aufsichtsrat verfügt aufgrund seiner Erkenntnisse und Erfahrungen in seiner Gesamtheit über ausreichende Branchen- und Sachkenntnisse sowie über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung. Im Rahmen der Selbstbewertung gemäß § 25d Abs. 11 S. 2 Nr. 3 und 4 KWG hat der Aufsichtsrat diese Anforderungen überprüft. Der Aufsichtsrat ist zudem frei von Interessenskonflikten. Die gesetzlichen Anforderungen gemäß § 36 Abs. 4 GenG werden somit erfüllt.

Der vorliegende Jahresabschluss 2024 mit Lagebericht wird vom Genoverband e.V. geprüft. Über das Prüfungsergebnis wird in der Vertreterversammlung berichtet. Den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses hat der Aufsichtsrat geprüft und in Ordnung befunden. Der Vorschlag für die Verwendung des Jahresüberschusses – unter Einbeziehung des Gewinnvortrages – entspricht den Vorschriften der Satzung. Der Aufsichtsrat hat sich im Rahmen der gemeinsamen Prüfungsschlusssitzung (§ 57 Abs. 4 GenG) mit den Prüfungsfeststellungen bezüglich der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses sowie der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionsystems intensiv befasst. Außerdem hat er sich über Besonderheiten und ggf. aufgetretene Unstimmigkeiten im Rahmen der Jahresabschlussprüfung informiert; solche ergaben sich nicht.



(v. l.) **Thomas Stein** (Bergneustadt), **Katharina Erlenkötter** (Radevormwald), **Dr. Paul Sebastian Hager** (Waldröhl), **Bernd Osterhammel** (Nümbrecht), **Bernhard Josef Hombach** – stv. Aufsichtsratsvorsitzender (Reichshof), **Norbert Schmitt** (Nümbrecht), **Dr. Udo Meyer** – Aufsichtsratsvorsitzender (Engelskirchen) und **Susan Lück** (Wiehl)

Der Aufsichtsrat empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2024 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüberschusses zu beschließen.

Durch Ablauf der Wahlzeit scheidet in diesem Jahr Frau Susan Lück sowie Herr Bernhard Josef Hombach aus dem Aufsichtsrat aus. Die Wiederwahl der ausscheidenden Mitglieder des Aufsichtsrates ist zulässig.

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand war in gewohnter Weise von gegenseitigem Vertrauen und gemeinsamer Verantwortung für die Bank geprägt. Der Aufsichtsrat dankt allen Kunden für das der Bank entgegengebrachte Vertrauen. Er spricht dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen

und Mitarbeitern für eine erneut ausgesprochen erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Dank und seine Anerkennung aus. Den Vertreterinnen und Vertretern der Mitglieder unserer Bank dankt der Aufsichtsrat für ihre ehrenamtliche Tätigkeit im Interesse aller Mitglieder.

Wiehl, 26. Mai 2025

– Der Aufsichtsrat –
Dr. Udo Meyer
(Vorsitzender)



Stark vor Ort, erfolgreich im Markt

Fünf Bereichsleiter zeigen, wie Kundennähe und regionale Stärke unseren Erfolg prägen.

Seit mehr als zwei Jahrzehnten verzeichnen wir als Volksbank Oberberg ein kontinuierliches qualitatives Wachstum – ein Beleg für die Wirksamkeit unserer dezentralen Strategie. Wir setzen konsequent auf Kundennähe, persönliche Erreichbarkeit und ein starkes regionales Netzwerk.

Herzstück unseres Modells sind die zehn Niederlassungen mit insgesamt 30 Geschäftsstellen, die als eigenständige Einheiten innerhalb unserer Bank agieren. „Unsere Kunden sollen sich nicht nur willkommen fühlen, sondern auch die Gewissheit haben, eine kompetente und individuelle Beratung vor Ort zu erhalten“, betont **Rolf Schuster**, Bereichsleiter für die Privat- und Gewerbekunden. Anstelle anonymen Callcenter setzen wir auf direkte Ansprechpartner mit persönlicher Durchwahl. „Unsere Kunden schätzen es, wenn ihre Anliegen ohne Umwege bearbeitet werden – ein klarer Vorteil gegenüber standardisierten Servicehotlines, die zunehmend zur Norm werden.“

**Vernetzte Beratung:
vom ersten Kontakt bis zur
individuellen Lösung**

Unser dezentrales Modell ermöglicht weit mehr als persönliche Betreuung. Es bildet die Grundlage für eine vernetzte Beratung, die verschiedene Fachbereiche effizient miteinander verbindet. Ein Beispiel dafür ist unsere Immobilienabteilung unter der Bereichsleitung von **Michael Noss**. „Immobilienkäufer und -verkäufer erhalten bei uns eine ganzheit-

(v. l.)

Die Bereichsleiter

Michael Noss

(Immobilien),

Sascha Müller

(Innovation und Geschäftsfeldentwicklung),

Rolf Schuster

(Privat- und Gewerbekunden),

Andreas Seitz

(Vermögens- und Finanzbetreuung),

Patrick Lindner

(Firmenkundengeschäft)



liche Betreuung. Von der Immobilienvermittlung über eine passgenaue Finanzierung bis hin zur optimalen Absicherung bieten wir alle Leistungen aus einer Hand. Das spart Zeit, sorgt für einen reibungslosen Ablauf und schafft Vertrauen.“

Gerade angesichts steigender Bau- und Finanzierungskosten ist eine fundierte Beratung essenziell. Unsere Experten begleiten Kunden nicht nur beim Erwerb und der Finanzierung, sondern auch bei der Bewertung von Investitionspotenzialen, der Planung von Modernisierungen und der strategischen Einschätzung künftiger Marktentwicklungen. „Die intensive Zusammenarbeit zwischen unseren Fachbereichen schafft einen signifikanten Mehrwert“, betont Noss.

Das Firmenkundengeschäft ist ein wesentlicher Pfeiler unseres Erfolgs. Als langjähriger Partner des Mittelstands sind wir tief in der regionalen Wirtschaft verankert. „Viele unserer Berater begleiten ihre Kunden seit Jahrzehnten. Diese gewachsenen Beziehungen sind von unschätzbarem Wert – gerade in Zeiten, in denen Verlässlichkeit im Finanzsektor keine Selbstverständlichkeit mehr ist“, erklärt **Patrick Lindner**, Bereichsleiter Firmenkundengeschäft. Die geringe Fluktuation in unserem Beraterteam unterstreicht diesen Anspruch. „Für viele Unternehmer ist eine langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit ihrer Bank ein zentraler Erfolgsfaktor. Die enge Verzahnung unserer Berater mit den regionalen Wirtschaftsstrukturen trägt dazu maßgeblich bei.“

Private-Banking: Vertrauen, Wachstum und individuelle Lösungen

Auch im Private-Banking setzen wir auf die Kombination aus lokaler Präsenz und spezialisierten Angeboten. Unsere Berater vor Ort bieten eine individuelle Betreuung – gestützt durch ein starkes Netzwerk. Neben der klassischen Vermögensberatung gewinnt die generationsübergreifende Finanzplanung zunehmend an Bedeutung.

„Ein zentraler Erfolgsfaktor ist unsere konsequente Ausrichtung auf individuelle Bedarfe“, erklärt **Andreas Seitz**, Bereichsleiter für Vermögens- und Finanzbetreuung. „Wir verstehen uns nicht als Produktvermittler, sondern als strategische Begleiter, die nachhaltige Lösungen entwickeln.“ Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist diese wertebasierte Beratung ein wesentliches Differenzierungsmerkmal gegenüber standardisierten Marktlösungen.

Ein weiterer Pfeiler unserer Strategie ist die digitale Transformation, die gezielt als Ergänzung zur persönlichen Betreuung eingesetzt wird. **Sascha Müller**, Bereichsleiter für Innovation und Geschäftsfeldentwicklung, sieht hierin eine große Chance: „Unser Ziel ist nicht die Digitalisierung um der Digitalisierung willen, sondern die intelligente Verknüpfung digitaler Schnittstellen mit unseren bestehenden Strukturen. Kunden erwarten heute flexible und effiziente Services – ohne auf den persönlichen Ansprechpartner zu verzichten.“ Unser Online-Banking ist daher nicht nur eine Transaktionsplattform, sondern auch ein direkter Kommunikationskanal zu unseren Beratern.

Qualitatives Wachstum durch konsequente Kundennähe

Während sich unsere Branche oft auf Skaleneffekte und zentralisierte Prozesse fokussiert, verfolgen wir einen differenzierten Ansatz: langfristiges, qualitatives Wachstum durch dezentrale Strukturen, persönliche Betreuung und eine enge Verbindung zur regionalen Wirtschaft. Dieser Kurs hat sich seit Jahrzehnten bewährt und stärkt unsere Position auch in einem zunehmend digitalen Markt.

Mit einem klaren Bekenntnis zur Kundennähe, einer tief verwurzelten Beratungskultur und der intelligenten Verzahnung von persönlichem Service und digitalen Angeboten positionieren wir uns als stabiler Partner unserer Kunden. Ein Modell, das zeigt: Banken bleiben erfolgreich, wenn sie Wandel aktiv gestalten und nah bei den Menschen sind.



Synergien schaffen, Potenziale entfalten

Ein Interview mit Isabell Stahl (Bereichsleiterin Personal), Laura Harscheid (Leitung Personalmanagement) und Mirko Müller (Leitung Personalentwicklung)

Guten Tag, Frau Stahl, Frau Harscheid und Herr Müller. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch genommen haben. Der Personalbereich der Volksbank Oberberg hat sich in den vergangenen Monaten stark weiterentwickelt. Frau Stahl, können Sie uns zunächst die neue Struktur des Personalbereichs näher erläutern?

Isabell Stahl: Gerne. Wir haben einen entscheidenden Schritt gemacht, indem wir Personalmanagement und Personalentwicklung zusammengeführt haben. Ziel war es, Synergien zu schaffen und ein noch engeres Zusammenspiel zu ermöglichen. So können wir gezielt auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden eingehen und die Personalentwicklung stärker an den strategischen Zielen der Bank ausrichten.

Herr Müller, wie hilft diese Struktur, den Herausforderungen des stetigen Wachstums der Volksbank Oberberg gerecht zu werden?

Mirko Müller: Solch ein Wachstum bringt natürlich mehr Komplexität. Durch die Zusammenführung können wir unsere Ressourcen effizienter einsetzen und besser auf die dynamischen Anforderungen reagieren. So gewährleisten wir, dass alle Mitarbeitenden – vom Azubi bis hin zu den Führungskräften – die nötige Unterstützung für ihre Weiterbildung erhalten.

Laura Harscheid: Darüber hinaus betreiben wir eine ganzheitliche Personalbedarfsplanung, bei der nicht nur die aktuellen Stellen abgedeckt werden, sondern auch vorausschauend neue Personalressourcen für die Zukunft eingeplant werden. Beispielsweise betrachten wir kontinuierlich, wann welche Positionen möglicherweise vakant werden, wie sich Elternzeiten oder Lebensarbeitszeitkonten entwickeln und wie wir auf diese Anforderungen zielgerichtet reagieren können.

Das klingt nach einem sehr flexiblen und dynamischen Ansatz. Frau Harscheid, wie integrieren Sie dabei neue Arbeitsmodelle, die den Anforderungen des modernen Arbeitsmarktes gerecht werden?

Laura Harscheid: Unsere neue Struktur erlaubt es, Arbeitsmodelle flexibler zu gestalten. Wir haben erkannt, dass besonders die jüngeren Generationen zunehmend auf eine ausgewogene Work-Life-Balance achten. Deshalb bieten wir flexible Arbeitszeiten, Optionen für mobiles Arbeiten sowie verschiedene Teilzeitmodelle an, die sowohl die Zufriedenheit als auch die Produktivität der Mitarbeitenden fördern.

Was hat es mit der niedrigen Kündigungsquote auf sich?

Isabell Stahl: Dieser Erfolg beruht auf unserer Unternehmenskultur und den kontinuierlichen Weiterbildungsmöglichkeiten. Unsere nahezu hundertprozentige Übernahmequote von Auszubildenden zeigt, dass wir als Arbeitgeber sehr attraktiv sind.

Mirko Müller: Unser kontinuierliches Fortbildungsangebot hilft den Mitarbeitenden, sich zu entwickeln und langfristig bei uns zu bleiben. Durch die enge Verknüpfung von Personalmanagement und Personalentwicklung können Karrierepfade frühzeitig auf die Unternehmensbedürfnisse abgestimmt werden.

Laura Harscheid: Ein weiterer wichtiger Faktor ist der offene Austausch mit den Mitarbeitenden. Wir haben Mitarbeiter- und Orientierungsgespräche intensiviert, um Wünsche und Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln. So vermeiden wir, dass jemand das Gefühl hat, in einem starren System festzustecken.



≡
 (v. l.) *Laura Harscheid,*
Isabell Stahl,
Mirko Müller

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die Personalabteilung in der Zukunft?

Isabell Stahl: Der demografische Wandel wird die größte Herausforderung sein. Es wird zunehmend schwieriger, hochqualifizierte Fachkräfte zu gewinnen, insbesondere für spezialisierte Positionen. Deshalb setzen wir weiterhin auf unsere starke Arbeitgebermarke und werden sowohl Berufsnestlinge als auch erfahrene Fachkräfte sowie Quereinsteiger ansprechen, um neue Perspektiven zu gewinnen.

Mirko Müller: Darüber hinaus müssen wir uns kontinuierlich an neue Technologien und Arbeitsprozesse anpassen. Die Digitalisierung spielt dabei eine zentrale Rolle. Unser Personalbereich gehört bereits jetzt zu den digitalsten Abteilungen der Bank.

Laura Harscheid: Vor einigen Jahren stapelten sich noch Papierakten in unseren Büros. Heute haben wir unsere Prozesse konsequent digitalisiert und setzen auf effiziente Systeme, die es uns ermöglichen, auch mit einem vergleichsweise kleinen Team den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Zum Abschluss: Wohin soll sich die Personalabteilung in den kommenden Jahren entwickeln?

Isabell Stahl: Wir möchten die Verzahnung der Bereiche weiter optimieren und Prozesse noch effizienter gestalten, um schnell und proaktiv auf Veränderungen einwirken zu können.

Laura Harscheid: Wir wollen die Arbeitgeberattraktivität weiter steigern, indem wir unser Benefit-Programm ausbauen und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten schaffen. Die Mitarbeiterzufriedenheit bleibt für uns ein zentraler Erfolgsfaktor.

Mirko Müller: Auch das Recruiting und Onboarding werden wir weiter optimieren. Eine strukturierte und schnelle Integration neuer Mitarbeitenden ist entscheidend für deren Zufriedenheit und den langfristigen Erfolg der Bank.

Vielen Dank für das Gespräch!



Auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeitsmanagerin Lisa Gohl zeigt, wie die Volksbank Oberberg dieses wichtige Thema strategisch verankert und mit Leben füllt.

Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Trend – sie ist unternehmerische Verantwortung und eine strategische Notwendigkeit. Die Volksbank Oberberg hat diesen Weg frühzeitig eingeschlagen und ihr Engagement in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. „Wir haben uns intensiv mit der Frage auseinandergesetzt, was Nachhaltigkeit für unsere Bank bedeutet und welche Schwerpunkte wir setzen wollen“, erläutert Lisa Gohl, Nachhaltigkeitsmanagerin der Volksbank Oberberg. Heute verfügt die Bank über ein strukturiertes Nachhaltigkeitsmanagement und eine klare Vorstellung, wohin die Reise gehen soll.



Lisa Gohl –
Nachhaltigkeitsmanagerin

Ein Prozess mit Weitblick

Bereits im September 2021 startete die Volksbank Oberberg ein umfassendes Projekt, um erste Grundlagen und gesetzliche Anforderungen zu erarbeiten. Die Etablierung einer festen Ansprechperson für das Thema war ein entscheidender Schritt: Im Juli 2023 nahm Lisa Gohl ihre Arbeit als Nachhaltigkeitsmanagerin auf. „Unsere erste Aufgabe war es, den Status quo zu erheben. Die Bank hat in vielen Bereichen bereits verantwortungsvoll gehandelt, doch es fehlte eine ganzheitliche Betrachtung und strategische Ausrichtung“, so Gohl.

Im Jahr 2024 folgten weitere Meilensteine: Die Bank entwickelte ein gemeinsames Verständnis des Nachhaltigkeitsbegriffs und formulierte eigene Leitsätze, basierend auf den Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals/SDG). Zudem wurde eine institutseigene Nachhaltigkeitslandkarte erarbeitet, die die relevanten Handlungsfelder klar umreißt. Ein Vergleich mit anderen Kreditinstituten half, die eigene Position realistisch einzuordnen. Durch eine erste Analyse der wichtigsten Themen und Interessengruppen wurde ermittelt, welche Aspekte für die Bank besonders relevant sind.

Strukturelle Verankerung und strategische Weiterentwicklung

Aus einem anfänglichen Projekt ist mittlerweile ein fester Bestandteil der Bankorganisation geworden. Das Nachhaltigkeitsmanagement ist fest im Vorstandsreferat verankert und wird kontinuierlich weiterentwickelt. Der regelmäßige Austausch mit dem Gesamtvorstand sowie die enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichen stellen sicher, dass Nachhal-

tigkeitsaspekte in unternehmerische Entscheidungen integriert werden. Zudem wurde ein Arbeitskreis eingerichtet, um verschiedene Perspektiven und Expertisen einzubinden.

„Unser nächster Schritt ist die Weiterentwicklung der Strategie hin zu konkreten Maßnahmen“, erklärt Gohl. Auch die Kommunikation mit Mitarbeitenden, Kunden und Stakeholdern soll ausgebaut werden. „Wir möchten unser Engagement sichtbarer machen und in einen offenen Dialog treten“, so die Nachhaltigkeitsmanagerin.

Projekte mit Wirkung

Die nachhaltige Ausrichtung der Volksbank Oberberg zeigt sich nicht nur in der Strategie, sondern auch in konkreten Initiativen. Ein herausragendes Beispiel ist das Azubi-Projekt „nextGen fürs Klima“, bei dem Auszubildende aktiv Verantwortung für ihre Umwelt übernahmen. Im Rahmen von fünf Sammelaktionen befreiten sie Wanderwege und öffentliche Plätze von über 200 Kilogramm Abfall. Der Vorstand honorierte diesen Einsatz mit einer besonderen Aktion: Für jedes gesammelte Kilogramm spendete die Bank zehn Setzlinge. So konnten die Auszubildenden gemeinsam mit dem Landesbetrieb Wald und Holz NRW im April 2024 insgesamt 2.150 Rotbuchen in Gummersbach-Lieberhausen pflanzen.

„Dieses Projekt hat unsere Umwelt ein Stück sauberer gemacht – und zugleich das Bewusstsein unserer jungen Mitarbeitenden für nachhaltiges Handeln geschärft“, sagt Gohl. Die Initiative wird künftig fester Bestandteil des Ausbildungsprogramms. Darüber hinaus engagiert sich die Bank durch Spenden und regionale Förderprojekte, die nun gezielt den SDGs zugeordnet werden. „Wir wollen transparent machen, welchen Beitrag wir leisten und wo wir als Bank konkret Wirkung erzielen“, so Gohl weiter.

Auch im sozialen Bereich engagiert sich die Volksbank Oberberg nachhaltig. Seit vielen Jahren unterstützt ein etabliertes betriebliches Gesundheitsmanagement die Mitarbeitenden – unter anderem mit Facharztvermittlung, anonymem psychologischem



In Eigenregie organisierten und führten zwölf engagierte Auszubildende das Projekt durch, bei dem sie erst über 200 Kilogramm Müll sammelten und später über 2.000 Rotbuchen pflanzten.

Beratungsdienst und Gesundheitskursen über die Plattform „machtfit“. Laufchallenges, ein Zuschuss zu Sehhilfen und die Testphase eines neuen Kantinenprogramms unterstreichen den ganzheitlichen Ansatz. So verfolgt die Bank neben ökologischer auch soziale Nachhaltigkeit – und das ganzheitlich innerhalb der eigenen Organisation.

Ein Blick nach vorn

Die Reise ist noch lange nicht zu Ende. Die Volksbank Oberberg wird ihre Nachhaltigkeitsstrategie weiter schärfen, bestehende Maßnahmen ausbauen und neue Initiativen entwickeln. „Nachhaltigkeit ist kein Ziel, das wir irgendwann erreicht haben. Es ist ein kontinuierlicher Prozess, der Engagement, Wissen und Zusammenarbeit erfordert“, betont Gohl.

Mit einer klaren Strategie, strukturierten Prozessen und gelebtem Engagement zeigt die Volksbank Oberberg, dass verantwortungsvolles Wirtschaften und unternehmerischer Erfolg Hand in Hand gehen.

Aktivseite

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			17.984.700,79		16.930
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			26.032.946,76		25.466
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	26.032.946,76				(25.466)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			0,00	44.017.647,55	0
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind					
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen			0,00		0
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar	0,00				(0)
b) Wechsel			0,00	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			230.641.457,54		133.037
b) andere Forderungen			216.139.965,79	446.781.423,33	134.894
4. Forderungen an Kunden				3.844.385.137,38	3.633.487
darunter: durch Grundpfandrechte gesichert	2.496.649.391,29				(2.368.460)
Kommunalkredite	33.203.652,54				(41.560)
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere					
a) Geldmarktpapiere					
aa) von öffentlichen Emittenten		0,00			0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
ab) von anderen Emittenten		0,00	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		113.679.937,38			117.103
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	113.679.937,38				(116.632)
bb) von anderen Emittenten		298.331.350,42	412.011.287,80		356.161
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	278.761.758,56				(326.205)
c) eigene Schuldverschreibungen			0,00	412.011.287,80	0
Nennbetrag	0,00				(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				198.223,17	305
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen			31.290.936,38		31.276
darunter: an Kreditinstituten	354.605,47				(355)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			1.130.973,24	32.421.909,62	1.129
darunter: bei Kreditgenossenschaften	1.001.600,00				(1.002)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
bei Wertpapierinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				0,00	0
darunter: an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
an Wertpapierinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				16.394.509,30	18.533
darunter: Treuhandkredite	16.394.509,30				(18.533)
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch				0,00	0
11. Immaterielle Anlagewerte					
a) Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte			0,00		0
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			0,00		0
c) Geschäfts- oder Firmenwert			0,00		0
d) geleistete Anzahlungen			0,00	0,00	0
12. Sachanlagen				22.406.871,00	22.219
13. Sonstige Vermögensgegenstände				17.765.577,03	16.748
14. Rechnungsabgrenzungsposten				207.731,98	180
15. Aktive latente Steuern				0,00	0
SUMME DER AKTIVA				4.836.590.318,16	4.507.468

Passivseite

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			28.651.508,32		30.239
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			1.294.248.419,73	1.322.899.928,05	1.248.918
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten		360.221.851,02			375.902
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten		12.169.565,33	372.391.416,35		16.939
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig		1.110.095.562,44			1.043.279
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		1.560.963.815,66	2.671.059.378,10	3.043.450.794,45	1.322.575
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten			0,00	0,00	0
darunter: Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				16.394.509,30	18.533
darunter: Treuhandkredite	16.394.509,30				(18.533)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				4.815.759,72	21.070
6. Rechnungsabgrenzungsposten				174.465,64	147
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen			12.617.377,54		13.218
b) Steuerrückstellungen			989.528,00		894
c) andere Rückstellungen			5.209.959,01	18.816.864,55	7.486
8. [gestrichen]					0
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				5.000.000,00	5.000
10. Genusssrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				164.400.000,00	149.500
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital			87.832.623,49		89.105
b) Kapitalrücklage			0,00		0
c) Ergebn isrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage		76.460.000,00			72.497
cb) andere Ergebn isrücklagen		85.565.000,00	162.025.000,00		81.602
d) Bilanzgewinn			10.780.372,96	260.637.996,45	10.564
SUMME DER PASSIVA				4.836.590.318,16	4.507.468
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		21.583.673,64			22.503
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		0,00	21.583.673,64		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- u. Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		150.810.760,25	150.810.760,25		159.843
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

	EUR	EUR	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		141.119.191,17			121.502
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		6.186.328,31	147.305.519,48		5.593
darunter: in a) und b) angefallene negative Zinsen	0,00				(0)
2. Zinsaufwendungen			70.741.604,40	76.563.915,08	52.678
darunter: erhaltene negative Zinsen	17.525,13				(104)
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			21.262,76		6
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			998.050,90		946
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			0,00	1.019.313,66	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			22.508.923,90		20.992
6. Provisionsaufwendungen			2.742.802,78	19.766.121,12	2.989
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				4.335.091,53	3.466
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		26.756.020,62			24.589
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		5.988.040,08	32.744.060,70		6.217
darunter: für Altersversorgung	1.318.859,76				(1.793)
b) andere Verwaltungsaufwendungen			18.465.552,50	51.209.613,20	18.286
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				1.981.949,97	1.901
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				969.575,09	2.454
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			9.889.826,90		5.890
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	-9.889.826,90	0
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			379.943,02		264
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			0,00	-379.943,02	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme				0,00	0
18. [gestrichen]				0,00	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit				37.253.533,21	37.237
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			0,00		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			11.440.133,88		12.988
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			133.255,99	11.573.389,87	-14
24a. Aufwendungen aus der Zuführung zum Fonds für allgemeine Bankrisiken				14.900.000	13.700
25. Jahresüberschuss				10.780.143,34	10.563
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr				229,62	1
				10.780.372,96	10.564
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage		0,00			0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen		0,00		0,00	0
				10.780.372,96	10.564
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage		0,00			0
b) in andere Ergebnisrücklagen		0,00		0,00	0
29. Bilanzgewinn				10.780.372,96	10.564



Impressum

Herausgeber

Volksbank Oberberg eG
Bahnhofstraße 3
51674 Wiehl
Telefon: 02262 9840
info@volksbank-oberberg.de
www.volksbank-oberberg.de

Verantwortlich für den Inhalt

Der Vorstand

Konzept, Gestaltung

geno kom Werbeagentur GmbH

Fotos

Katharina Hein
Nils Hühn

Herstellung

printaholics GmbH
Fraunhoferstraße 5
51647 Gummersbach
Telefon: 02261 5461070
mail@printaholics.com
www.printaholics.com



**Volksbank
Oberberg eG**

www.volksbank-oberberg.de