

UNTERNEHMERBRIEF

AUSGABE 01 | 2026



NACHFOLGE PLANEN

ZUKUNFT SICHERN

**Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,
liebe Kundinnen und Kunden,**

wer ein Unternehmen führt, weiß: Erfolg bedeutet nicht nur Visionen zu verwirklichen und Verantwortung zu tragen, sondern auch rechtzeitig an morgen zu denken. Die Regelung der eigenen Nachfolge ist einer der entscheidendsten Schritte im Lebenszyklus eines Unternehmers. Sie berührt nicht nur rechtliche und finanzielle Fragen, sondern vor allem auch persönliche: Loslassen, Vertrauen schenken, Neues zulassen.

In dieser Ausgabe unseres „Unternehmerbriefes“ widmen wir uns deshalb dem Thema Unternehmensnachfolge in all seinen Facetten: von Nachfolgetrends und den Arten der Nachfolgeregelung, über die Unternehmensbewertung bis hin zu den Aspekten der richtigen zeitlichen Planung und inhaltlichen Umsetzung.

In unserer Region stehen viele Unternehmerinnen und Unternehmer genau vor dieser Herausforderung. Laut aktuellen Studien wird in den kommenden Jahren jedes vierte Unternehmen in Deutschland eine Nachfolge regeln müssen. Hinter diesen Zahlen stehen Menschen, Werte und Zukunftschancen – also das, was auch unsere regionale Wirtschaft und Gemeinschaft trägt.

Als VR Bank begleiten wir diese Übergänge seit Jahrzehnten erfolgreich.

Was uns treibt, ist unsere Erfahrung, unsere Nähe, Empathie und das klare Ziel, Ihre Lebensleistung zu sichern und die Zukunft Ihres Unternehmens mitzugestalten. Unser Anliegen ist es, Sie zu inspirieren, zu informieren und zu ermutigen, frühzeitig die Weichen zu stellen. Eine gelungene Unternehmensnachfolge bietet die Chance, Innovation und Tradition zu verbinden, neue Perspektiven zu eröffnen und das Unternehmertum in unserer Region lebendig zu halten.

Außerdem erfahren Sie in dieser Ausgabe Aktuelles zu unseren Angeboten in den Bereichen Firmenkreditkarten, passende Bezahlterminals zum bargeldlosen Kassieren, umfassender Versicherungsschutz durch eine Unternehmerpolice oder auch über Möglichkeiten unkomplizierter Finanzierungslösungen anhand unseres VR-SofortGeschäftskredits.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und viele wertvolle Impulse.

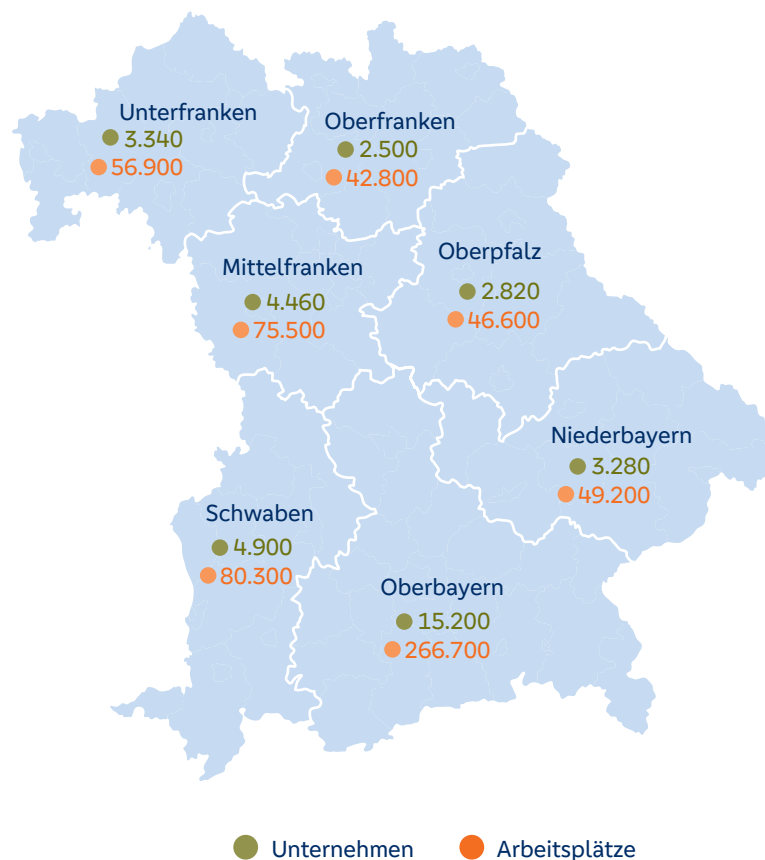
Viel Freude beim Lesen!

Alexander Brehm

Thomas Schwarz



**Anstehende Generationenwechsel
in Bayerns wirtschaftlich attraktiven Familien-
unternehmen: Betroffene Unternehmen und
Arbeitsplätze 2022 - 2026 (nach Regierungsbezirken)**



Unternehmensnachfolge - der Übergang entscheidet

„Der wahre Erfolg eines Unternehmers zeigt sich
im gelungenen Generationenwechsel.“



In den kommenden Jahren steht die regionale Wirtschaft Oberfrankens vor einem tiefgreifenden Generationenwechsel: Laut den Erhebungen des Bayerischen Wirtschaftsministeriums im Rahmen der Offensive „Unternehmensnachfolge.Bayern“ planen in Oberfranken rund 2.500 Unternehmen mit ca. 43.000 Beschäftigten Ihre Firma an eine Nachfolgerin bzw. einen Nachfolger zu übergeben. Ein Trend, der sich in den kommenden Jahren nicht nur fortsetzen sondern noch verstärken wird. Der Grund: die „Babyboomer“-Generation zieht sich aufgrund ihres Ruhestandsalters zunehmend aus ihren Unternehmen zurück während nachrückende Gründerjahrgänge zahlenmäßig kleiner werden. Rund ein Viertel der Inhaberinnen und Inhaber sind derzeit älter als 60 Jahre, Tendenz steigend. In der Folge kommt auf drei sich in der Übergabe befindende Unternehmen im Durchschnitt ein Interessent.



Nachfolge ist keine ausschließliche Familienentscheidung mehr. Sie ist Standort-Entscheidung. Wir als VR Bank begleiten Unternehmerinnen und Unternehmer in unserer Region von Anfang an mit klarem Blick, strukturiertem Vorgehen und hoher regionaler Expertise in einer vertrauensvollen Kundenbeziehung.

- Thomas Schwarz -

Vorstand VR Bank Bamberg-Forchheim

So erstaunt es kaum, dass 49 Prozent der Firmen keine geeignete Nachfolge finden. Erschwerend hinzu kommt, dass das Interesse an einer familieninternen Nachfolge zunehmend sinkt. Obwohl dies die favorisierte Übergabeoption für viele wäre, erfüllt sie sich nur noch für 51 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer.

Es wird deutlich: Die Unternehmensnachfolge ist weit mehr als ein formaler Übergang. Sie ist ein komplexer Prozess, der betriebswirtschaftliche, rechtliche, steuerliche, finanzielle und nicht zuletzt emotionale Dimensionen vereint. Viele Unternehmer unterschätzen, wie frühzeitig Planung notwendig ist. Im Durchschnitt dauert eine geordnete Übergabe zwischen fünf und sieben Jahren. Wird sie zu spät angegangen drohen Liquiditätsengpässe, Streitigkeiten in der Familie und sogar der Verlust von Knowhow und Arbeitsplätzen.



Die Nachfolgeplanung ist heute eine der zentralen Zukunftsaufgaben des Mittelstandes. Sie entscheidet nicht nur über die wirtschaftliche Stabilität eines Unternehmens, sondern auch über die Attraktivität und Innovationskraft ganzer Regionen.

- Alexander Brehm -

Vorstand VR Bank Bamberg-Forchheim

Die Herausforderungen einer Unternehmensnachfolge sind vielfältig: Wenn das Interesse an einer familieninternen Nachfolge sinkt, wer übernimmt dann? Ein langjähriger Mitarbeiter oder ein externer Käufer? Wie wird der Unternehmenswert ermittelt und wie kann die Finanzierung einer Übernahme gelingen? Hinzu kommen Themen wie Unternehmensbewertung, Vertragsgestaltung, Mitarbeiterbindung oder strategische Neuausrichtung.

Unternehmensverantwortung bedeutet Verantwortung für das eigene Lebenswerk, für Mitarbeitende und für die Region. Wer rechtzeitig plant und sich kompetent begleiten lässt, schafft Stabilität und Zukunftsperspektive.

Die VR Bank versteht sich hierbei nicht nur als Finanzberater sondern als verlässlicher Wegbegleiter, der hilft, Werte zu erhalten und Wachstum zu ermöglichen.

Frühzeitig planen – Zukunft sichern



Eine erfolgreiche Unternehmensübergabe ist das Ergebnis vorausschauender Planung. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer unterschätzen, wie komplex dieser Prozess ist. Neben der Suche nach einem geeigneten Nachfolger können durch Aspekte wie der Einigung auf einen Kaufpreis, die rechtliche und steuerliche Komplexität, der bürokratische Aufwand und die Sicherstellung der Finanzierung durch den Nachfolger erhebliche Hürden in der Unternehmensnachfolge entstehen. Eine frühzeitige Planung, idealerweise fünf bis sieben Jahre vor dem Übergabetermin, eröffnet Freiräume. Soweit die Theorie.

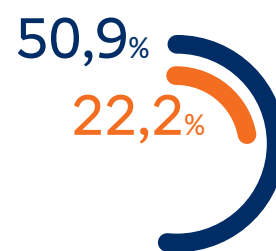
In der Praxis aber wollen – laut einer Umfrage von Epigos, einem Onlineportal zur Unternehmensnachfolge, das über 800 Betroffene befragt hat – rund 50 Prozent der Unternehmer ihre Firma innerhalb eines Jahres abgeben. Jeder vierte, häufig ältere Unternehmer aufgrund von Krankheit oder einer unternehmerischen Krise sogar am liebsten sofort.

Doch viele Firmeninhaber finden in dieser kurzen Zeit keinen passenden Nachfolger. Innerhalb der Familie schreckt die jüngere Generation häufig vor der Übernahme der unternehmerischen Verantwortung zurück. Die Suche nach qualifizierten Nachfolgern mit Interesse am risikoreichen Unternehmertum außerhalb der Familie gestaltet sich oft herausfordernd und zeitintensiv. Oftmals folgen Phasen des Ausprobierens: Scheitert eine zunächst familieninterne Lösung, schließt sich beispielsweise die Anstellung eines externen fremden Geschäftsführers an, bevor ein Unternehmensverkauf wahrscheinlich werden kann.

Durch die Dringlichkeit der Übergabe geraten Unternehmer immer in eine schlechte Verhandlungsposition. Auswirkung hat dies insbesondere auf den Verkaufspreis, die Rendite und die Altersabsicherung für jahrelanges erfolgreiches Unternehmertum.



Der Weg zur erfolgreichen Nachfolge
ist selten linear und gradlinig.
Wer mehr Zeit mitbringt,
hat eine bessere Verhandlungsposition.
Planen Sie frühzeitig!



50,9 % der Unternehmer wollen innerhalb eines Jahres ihre Firma abgeben. Davon 22,2 % gerne sofort.

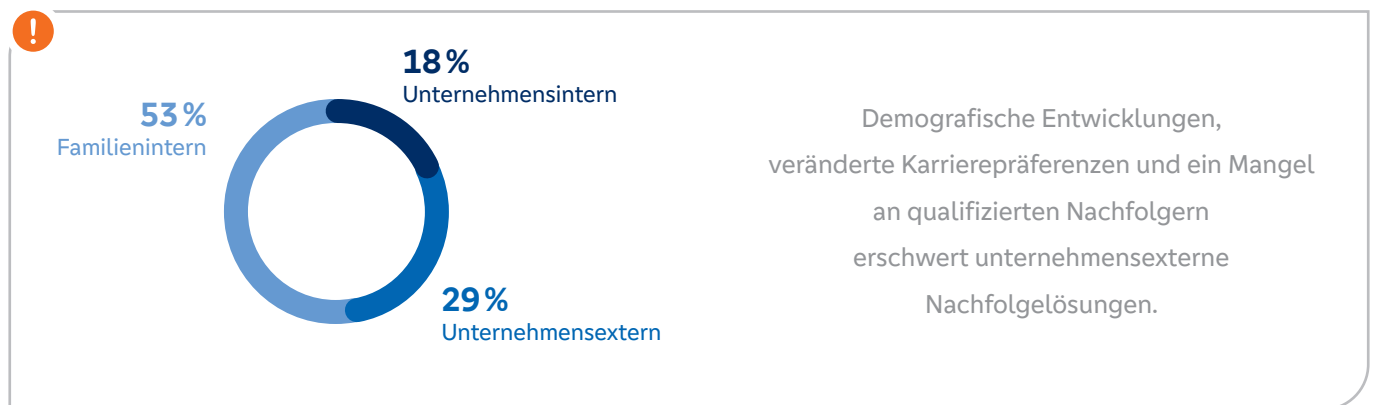
Quelle: Epigos - Portal für Unternehmensnachfolge

Demografischer Wandel trifft Mittelstand

Neue Wege der Nachfolge

Die Firmenübergabe innerhalb der Familie gelingt nur noch jedem zweiten Unternehmer.

In der Vergangenheit wurde bei rund 80 Prozent der Unternehmensübergaben in Familienunternehmen ein familieninterner Nachfolger eingesetzt. Heute liegt dieser Anteil laut einer Studie des ifo Institutes /Stiftung Familienunternehmen 2023 bei nur noch 53 Prozent.



Steht innerhalb der Familie kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung, müssen Alternativen wie Management-Buy-Out, also dem Unternehmensverkauf an die eigenen Führungskräfte,

Management-Buy-In, bei dem sich ein externes Management ins Unternehmen einkauft oder aber strategische Käufer oder Beteiligungsgesellschaften geprüft werden.

Die wichtigsten Alternativen für eine Nachfolgeregelung

Familieninterne Nachfolge

- Anteilsübertragung in der Familie
- Stiftungslösung

Unternehmensinterne Nachfolge

- MBO (interne Führungskraft)
- OBO (Übernahme durch Mitgesellschafter)

Unternehmensexterne Nachfolge

- MBI (externe Führungskraft)
- Verkauf an Strategen oder Finanzinvestor

Was ist mein Unternehmen eigentlich wert?

„Ein Unternehmen ist immer so viel wert, wie ein Käufer dafür zahlen möchte.“

Der „Wert“ ist nicht gleich der „Preis“:

Der erzielbare Kaufpreis hängt von der individuellen Verhandlungssituation im Verkaufsprozess ab.



Typische Irrtümer einer Unternehmensbewertung

1. Mein Lebenswerk hat per se einen Wert
2. Der Käufer rechnet genauso wie ich
3. Der Wert bestimmt sich nach dem Eigenkapital
4. Der Wert bestimmt sich nach dem Umsatz
5. Maschinen und Vorräte zählen extra
6. Unternehmenswert = Kaufpreis

Bei der Unternehmensnachfolge ist eine zentrale Frage: Was ist mein Betrieb eigentlich wert? Die Unternehmenswertberechnung schafft hier Klarheit auf dem Weg zu einer fairen Preisfindung, zu soliden Verhandlungen und einer erfolgreichen Übergabe.

Die drei gängigsten Bewertungsverfahren können, je nach Größe, Branche und Zukunftsperspektive – auch kombiniert – für mehr Klarheit sorgen:

1. Ertragswertverfahren:

Hier steht der zukünftige Gewinn im Mittelpunkt und die Frage, was das Unternehmen zukünftig nachhaltig erwirtschaften kann. Ein Verfahren, das sich bei etablierten Betrieben mit stabiler Ertragslage eignet.

2. Substanzwertverfahren:

Dieses betrachtet den materiellen Wert eines Unternehmens in Form von Maschinen, Fuhrpark, Gebäuden abzüglich der Verbindlichkeiten und eignet sich für kapitalintensive Betriebe.

3. Multiplikatoren- oder Marktwertverfahren:

Hier spielt der Wert ähnlicher erst kürzlich verkaufter Unternehmen im Hinblick auf den Umsatz- oder Gewinnmultiplikator eine Rolle. Ein Verfahren, das kleinen und mittleren Betrieben Orientierung geben kann.

Faktoren wie Wettbewerbssituation, Höhe der Anteilsabgabe, die Finanzierungsbereitschaft Dritter, die Dauer der eventuellen Übergangsregelung oder auch Wertsteigerungs- und Synergiepotenziale sowie die nachhaltige Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells spielen eine wichtige Rolle.

Ihr Lebenswerk in guten Händen

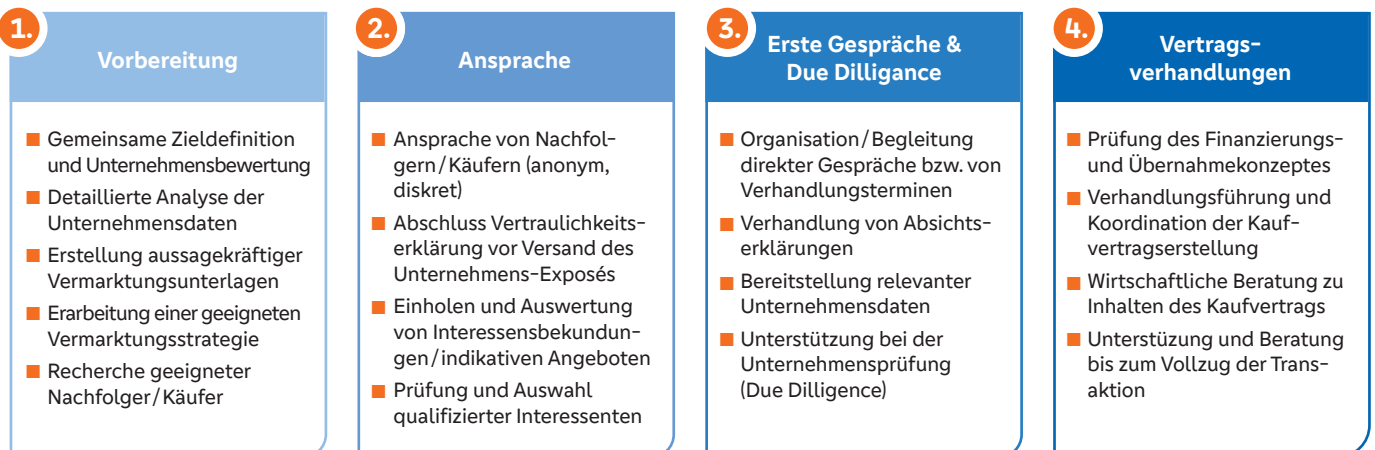
Nachfolge gestalten mit der VR Bank an Ihrer Seite



Unsere Erfahrung und Ihr Vertrauen
sind das Erfolgsrezept für Ihre
gelungene Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge ist ein Prozess, der frühzeitig strukturiert und mit erfahrenen Partnern gestaltet werden sollte. Die VR Bank Bamberg-Forchheim unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Übergabe.

Gemeinsam mit unserem starken Kooperationspartner der DZ Bank VR Corporate Finance, der VR NachfolgeBeratung und der VR Equitypartner bieten wir eine ganzheitliche Begleitung, die fachliche Kompetenz mit regionaler Nähe verbindet. Schritt für Schritt von der Vorbereitung bis zu den Vertragsverhandlungen.



Wir sind Lösungsanbieter für die Nachfolgeregelung:

- Finanzplanung, Vorsorge und Absicherung für den Ruhestand
- Übergabe an die nächste Generation oder andere Familienmitglieder
- Management-Buy-out/Management-Buy-in (MBO/MBI) Verkauf an ein anderes Unternehmen (strategischer Käufer) oder an eine Beteiligungsgesellschaft
- Bewertung des Unternehmens für die interne oder externe Nachfolgelösung

Ein systematischer und strukturierter Verkaufsprozess schafft Akzeptanz und Transparenz. Durch eine diskrete und effiziente Ansprache von Kaufinteressenten unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden darin, bestmögliche Verkaufsergebnisse zu erzielen. Das Erfolgsrezept? Eine professionelle Vorgehensweise.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie mit uns – Ihren starken Partnern für Ihre Nachfolge.

Firmenkreditkarten

Mastercard oder Visa BusinessCard für Ihr Unternehmen

Die Firmenkreditkarte von Mastercard oder Visa hat für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter viele Vorteile. Vorschüsse für Zahlungen gehören der Vergangenheit an und sie bietet viele Zusatzleistungen und ein Versicherungspaket.

Sicher bezahlen im Internet

Mastercard® Identity Check™ oder Visa Secure sind Bezahlverfahren, mit denen Sie Ihre Online-Zahlungen kostenfrei absichern. Ihre Karte ist schnell registriert. Sie wählen aus, ob Sie Zahlungen bei Online-Händlern direkt in der VR SecureGo plus App bestätigen oder ob Sie die TAN als SMS auf Ihr Smartphone geschickt bekommen. Und schon sind Sie bei Zahlungen im Internet abgesichert.

Sie haben die Wahl zwischen unserer BusinessCard Basic, Business Card Classic und der BusinessCard Gold mit persönlichem Assistenz-Service.

Ihre Vorteile bei allen Firmenkreditkarten:

- 10% Preisvorteil bei Mietwagenbuchungen
- Monatliches Firmenkarten-Reporting von getätigten Umsätzen
- Ersatzkarte oder Bargeld bei Verlust der Karte im Ausland
- Hergestellt aus recyceltem Plastik (rPVC)
- 5 bis 7 Prozent Reisebonus bei Hotelbuchungen über VR-BusinessHotel

Hier mehr erfahren:



Kartenterminals

Das passende Bezahlterminal zum bargeldlosen Kassieren



Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, mit Karte, Smartphone oder Wearable zu zahlen. Für das bargeldlose Kassieren im Ladenlokal, am Marktstand oder im Foodtruck brauchen Sie nur das passende Bezahlterminal.

Wir bieten mit unseren stationären Kartenlesegeräten eine breite Auswahl: vom Basisgerät über besonders kompakte Terminals bis hin zu komfortablen Komplettlösungen.

Mit handlichen mobilen Terminals kassieren Sie direkt beim Kunden vor Ort, beispielsweise im Biergarten, auf Messen oder im Taxi.



Ihre Vorteile im Überblick

- Schnelle Bezahlvorgänge
- Kontaktloses und hygienisches Bezahlen
- Mehr Umsatz durch spontane Kaufentscheidungen
- Garantierte Zahlungseingänge
- Keine Fehler beim Herausgeben von Wechselgeld
- Keine Probleme mit Falschgeld
- Einfacher und ökologischer als das Bargeld-Handling

Hier mehr erfahren:



Versicherungsschutz – Bündeln lohnt sich

Mit der Unternehmenspolice bietet Ihre VR Bank mittelständischen Firmen einen umfassenden und zugleich übersichtlichen Versicherungsschutz – alles in einem Vertrag.

Ohne unübersichtlich viele Anbieter und ohne komplizierte Vertragslandschaften. Das reduziert Aufwand, schützt vor Unter- und Doppelversicherung und ermöglicht die jährliche Umsatzmeldung an nur eine zentrale Stelle.

Flexibel nach Ihrem Bedarf

Sie entscheiden, ob Sie den Komplettschutz nutzen oder einzelne Bausteine individuell kombinieren. So sichern Sie genau die Risiken ab, die für Ihr Unternehmen entscheidend sind.

Bündeln lohnt sich

Wer mehrere Versicherungsarten in einem Vertrag führt, profitiert von attraktiven Bündelrabatten. Gleichzeitig werden Überschneidungen und unnötige Zusatzkosten vermieden. Mehrere Versicherungen in einem Vertrag bedeuten klare Strukturen. Die Unternehmenspolice sorgt für Sicherheit und Transparenz und schafft Freiraum für das, was zählt: Ihr Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln.

Ihr VR Bank-Team berät Sie gerne persönlich zu Ihrem optimalen Schutzpaket.

Zur Auswahl stehen unter anderem:

- Betriebshaftpflicht
- Sach-, Gebäude- und Inhaltsversicherung
- CyberRisk
- Ertragsausfall
- Maschinen- und Elektronikschutz
- Transport, Rechtsschutz, Warenkredit
- D&O-Managerhaftpflicht
- sowie spezielle Lösungen für ausgewählte Branchen



Vorteile einer Unternehmenspolice



Flexibler Rundum-Schutz – alles in einem Versicherungsvertrag.



Unternehmen wählen zwischen **Komplettschutz oder individuell anpassbaren Bausteinen.**



Der **modulare Aufbau** schützt vor Versicherungslücken und Überschneidungen.



Mehrere Versicherungen in einem Vertrag führen zu **Rabatten und sparen bares Geld.**

Schnell. Digital. Einfach.

Der VR-SofortGeschäftskredit

Mit dem VR-SofortGeschäftskredit bietet die VR Bank Unternehmerinnen und Unternehmern eine besonders schnelle und unkomplizierte Finanzierungslösung.

Der vollständig digitale Kreditprozess ermöglicht eine Kreditzusage und -verfügbarkeit innerhalb weniger Minuten – ohne langwierige Unterlagenprüfung und unabhängig von Filialöffnungszeiten. Er eignet sich ideal für Gewerbetreibende, Handwerker und Selbstständige, die kleinere Investitionen zwischen 3.000 und 50.000 Euro schnell und unkompliziert tätigen möchten.

Ob zur Überbrückung kurzfristiger Liquiditätsbedarfe, für Waren- oder Materialeinkäufe oder zur schnellen Umsetzung neuer Geschäftschancen: Der VR-SofortGeschäftskredit steht in flexiblen Betragsgrößen zur Verfügung und kann bequem online beantragt werden. So bleibt mehr fürs Wesentliche: Ihr Unternehmen.

Konditionen für den VR-SofortGeschäftskredit selbst ausrechnen? Ganz einfach mit dem Kreditrechner!

Mit unserem Kreditrechner kann ausgehend von einer fiktiven Kreditrate ein Wunsch-Kreditbetrag mit der angenommenen Laufzeit ganz unverbindlich und beispielhaft verschiedene Finanzierungsmodelle errechnet werden. Für detaillierte Angaben zu unseren Finanzierungsangeboten, Zinskonditionen und Kosten stehen Ihnen unsere Berater gerne zur Seite.

Probieren Sie es aus:



ERSTE WAHL IN DER REGION

VR-SOFORT GESCHÄFTS- KREDIT

VR-SofortGeschäftskredit:
Noch am selben Tag auf Ihrem Konto!

Der VR-SofortGeschäftskredit eignet sich ideal für Gewerbetreibende, Handwerker und Selbstständige, die kleinere Investitionen zwischen 3.000 und 50.000 EUR schnell und unkompliziert tätigen möchten.

f @ in 
www.vrbank-bafo.de

 VR Bank
Bamberg-Forchheim

Gleich
beraten
lassen!



Partnerschaft, die weiterdenkt

Neue Impulse für eine starke Firmenkundenberatung

Verlässlichkeit, Nähe und Verständnis für unternehmerische Herausforderungen, das sind die Erwartungen, mit denen unsere Firmenkundinnen und -kunden täglich auf Ihre VR Bank Bamberg-Forchheim zählen. Diesem Anspruch stellen wir uns künftig verstärkt: Mit Beginn des Jahres übernimmt Werner Schulz die Bereichsleitung Firmenkundenberatung der VR Bank Bamberg-Forchheim für die Gebiete Forchheim und Eschenau. Nach erfolgreichen Jahren in der Betreuung und Weiterentwicklung unserer Unternehmenskunden freut sich Werner Schulz, die bewährte Zusammenarbeit im Team fortzuführen und gezielt weiter auszubauen.

„Unsere Firmenkundenberatung steht für partnerschaftliche Zusammenarbeit, vorausschauende Lösungen und echte Mehrwerte für unsere Unternehmerinnen und Unternehmer vor Ort. In einer Zeit, in der Märkte schneller denn je im Wandel sind, ist es uns besonders wichtig, nicht nur finanzielle Produkte zu bieten, sondern strategischer Impulsgeber und verlässlicher Sparingspartner für unsere Kunden zu sein,“ so Werner Schulz.

Der Wechsel in der Bereichsleitung Forchheim / Eschenau markiert einen weiteren Meilenstein für die VR Bank: Mit frischen Impulsen und einem klaren Fokus auf individuelle Unternehmenslösungen wird die Betreuung unserer Mittelstands- und Gewerbekunden mit hoher Expertise weiter professionalisiert.

”

Firmenkundinnen und -kunden erwarten Verlässlichkeit, unternehmerisches Denken und hohes Finanzknowhow.

Unser Anspruch ist es, genau das zu liefern: persönliche Beratung auf Augenhöhe, fundierte Expertise und Lösungen, die unternehmerische Entscheidungen nachhaltig stärken

– Werner Schulz –

Bereichsleitung Firmenkundenberatung

Ihre Firmenkunden-Teams der VR Bank Bamberg-Forchheim

Team Bamberg

Bereichsleitung



Harald Hoch

0951 7477-4350
harald.hoch@
vrbank-bafo.de

Beratung



Christian Dechant

0951 7477-4334
christian.dechant@
vrbank-bafo.de



Kay Ebitsch

0951 7477-4339
kay.ebitsch@
vrbank-bafo.de



Martin Haubner

0951 7477-4333
martin.haubner@
vrbank-bafo.de

Assistenz



Brigitte Hofmann

0951 7477-4336
brigitte.hofmann@
vrbank-bafo.de



Nathalie Stenglein

0951 7477-4351
nathalie.stenglein@
vrbank-bafo.de

Team Forchheim & Eschenau

Bereichsleitung



Werner Schulz

09191 617-172
werner.schulz@
vrbank-bafo.de

Beratung



Ramona Kraus

09191 617-171
ramona.kraus@
vrbank-bafo.de



Raphael Schmidt

09191 617-177
raphael.schmidt@
vrbank-bafo.de



Jens Truxa

09191 617-173
jens.truxa@
vrbank-bafo.de



Th. Uttenreuther

09191 617-174
thomas.uttentreuther@
vrbank-bafo.de

Abteilungsleitung



Holger Kress

09126 2898-140
holger.kress@
vrbank-bafo.de

Beratung



Wolfgang Hereth

09126 2898-442
wolfgang.hereth@
vrbank-bafo.de



Harald Hofmann

09126 2898-153
harald.hofmann@
vrbank-bafo.de



Steffen Kermann

09126 2898-230
steffen.kermann@
vrbank-bafo.de

Assistenz



Anke Grimm

09191 617-175
anke.grimm@
vrbank-bafo.de



Eva Gröger

09191 617-176
eva.groeger@
vrbank-bafo.de



Carina Mamat

09191 617-178
carina.mamat@
vrbank-bafo.de



Christine Blase

09126 2898-108
christine.blase@
vrbank-bafo.de