

Zurück in der Erfolgsspur

Finanzen Die Volksbank Hohenlohe konnte im Geschäftsjahr 2022 kräftig zulegen und lag im Kreditgeschäft deutlich über dem Durchschnitt. Vor allem das Segment Bauen und Wohnen förderte diese Entwicklung. *Von Heribert Lohr*

Die Volksbank Hohenlohe kann im August dieses Jahres auf eine 180-jährige Historie zurückblicken und es macht den Anschein, als würde den Genossen zum Jubiläum ein gutes Geschäftsjahr ins Haus stehen. Zumindest ist die Ausgangslage dafür bestens. Würde die hohe Inflation nicht auch in einer Bankbilanz ihre Spuren hinterlassen, dann hätten „die Hohenloher“ in den zurückliegenden zwölf Monaten „gar ein Jahr der Rekorde“ hingelegt. Doch das sind eher bankspezifische Details. Als Dieter Karle als Vorsitzender und Harald Braun als Vorstand im Jahr 2018 die Führung des Bankhauses übernahmen, galt die Bank gemeinhin als „ertragsschwach“ und im Marktauftritt eher als „behäbig“. Heute ist davon keine Rede mehr.

Philosophie total gewandelt

Der enorme Wandel des Bankhauses macht sich dabei weniger an der aktuellen Bilanzsumme von 2,19 Milliarden Euro fest, die zwar um rund 6,75 Prozent auch kräftig wuchs, aber nicht verdeutlicht, warum die Volksbank vom früheren Sorgenkind in die Riege „der vermögens- und ertragsstärksten Genossenschaftsbanken“ aufgerückt ist.

Der Blick auf das Kreditvolu-

men erklärt da schon mehr. 1,26 Milliarden Euro stehen hier mittlerweile zu Buche. Damit haben die Genossen ihr Kreditgeschäft in den zurückliegenden vier Jahren nahezu verdoppelt. Allein im Jahr 2022 legte die Bank um 31 Prozent zu. Zum Vergleich: Der Durchschnitt der Geno-Banken liegt in etwa bei acht Prozent. Dass die Einlagen moderat auf nun 1,42 Milliarden Euro mitwuchsen, belegt: Die Bank steht gut im Markt.

In der jüngeren Vergangenheit war es gerade das Geschäftsfeld Bauen und Wohnen, das der Bank den enormen Schub verlieh. Die eigens dafür gegründete Volksbank Immobilien GmbH trug wesentlich zu dieser Entwicklung bei. „Die bankeigenen Strukturen auch durch die Gründung von Tochtergesellschaften den veränderten Gegebenheiten am Markt anzupassen“, ist laut Vorstand Harald Braun Teil der „zukunftsgerichteten Positionierung“, mit der sich das Haus auch „unabhängiger vom klassischen Bankgeschäft“ machen will.

Ein Beispiel dafür ist die neu gegründete Banktochter „Project Company GmbH“, in der fortan die Dienstleistungen der Bank rund um Immobilienprojekte gebündelt werden. Dass die Bank diesem Bereich ein entsprechendes Augenmerk beimisst, ist verständlich, schließlich gelang es, hier die Erträge von augenblicklich 6,3 Millionen Euro in zwei Jahren fast zu vervierfachen. Eine mögliche Trendwende auf dem Immobiliensektor können die beiden Vorstände derzeit nicht ausmachen. Harald Braun: „Wir werden – gerade auch bei Eigenheimen – nicht mehr diese Zuwächse und auch nicht mehr diese Margen haben, aber wir werden



Die Vorstände Harald Braun und Dieter Karle (Vorsitzender, rechts) verstehen sich auch als Markenbotschafter ihrer Bank. Foto: VBH

auf Sicht weiter kräftig zulegen.“ Das ist einer der Gründe, warum die beiden Vorstände für das laufende Jahr bei den Krediten von einem Zuwachs von rund zehn Prozent ausgehen.

Für Dieter Karle ist das aber nur ein Teil der Stoßrichtung: „Wir wollen ja nicht nur das Erreichte verteidigen, sondern uns Neues erschließen.“ Deshalb wurde auch das Geschäftsfeld Firmenkunden mit Bereichsleiter Thorsten Löhr an der Spitze (er kam von der Dresdener Bank), zuletzt neu ausgerichtet und soll zudem auch personell noch weiter verstärkt werden. Dieter Karle: „Die Bedürfnisse von Handwerkern, Selbständigen, aber auch Landwirten haben sich enorm verändert. Darauf wollen und werden reagieren, denn auch hier wollen wir weitere Marktanteile

hinzugewinnen.“ Ob die Volksbank auch in diesem Segment künftig mit einer eigenen Tochtergesellschaft operiert, ist noch nicht ausgemacht, das hängt im auch davon ab, wie sich der Markt im Detail entwickelt.

Themen wie New Energy, digitale Transformation, aber auch die Begleitung von Start-ups sollen künftig noch gezielter angegangen werden. In diesem Zusammenhang steht auch die Zusammenarbeit mit dem britischen Fintech Iwoca. In einigen Medien war berichtet worden, dass die Volksbank hier ungesicherte Kredit ausgeben würde. Dem erteilt Harald Braun eine deutliche Absage und erläutert das Engagement. „Wer sich Neues erschließen will, muss auch ins Risiko gehen, aber das tun wir mit Bedacht. Es geht hier ausschließlich da-

rum, kleinste, junge Unternehmen, die ja über keinen größeren Kapitalstock verfügen und auch keine längeren Umsatznachweise vorweisen können, mit finanziellen Mitteln zu versorgen, um so Gründern mit guten Ideen eine Marktchance zu eröffnen.“ In Gewerbetreibenden mit schwacher Bonität sieht der Vorstand kein großes Potenzial als solches, sondern eine Möglichkeit, die heimische Wirtschaft „aus kleinsten Anfängen heraus“ zu begleiten.

Gezielter Marktauftritt

„Es gehört zu unserem Selbstverständnis, die Menschen in unserem Geschäftsgebiet umfassend zu betreuen, deshalb wollen wir auch weiterhin in der Fläche präsent sein“, so der Vorstand. Für die rund 41 800 Mitglieder hält das Bankhaus derzeit drei Hauptstellen sowie 32 Filialen und SB-Stellen vor. Veränderungen nicht ausgeschlossen. Dieter Karle: „Das Mengengeschäft wird von Kunden und Mitgliedern weitgehend digital erledigt. Die Dienstleistung als solche muss stimmen. Deshalb wollen wir unsere Beratungskompetenz weiter ausbauen und uns in diesem Bereich personell weiter verstärken.“

5

Prozent Dividende will die Volksbank Hohenlohe in diesem Jahr auf die Geschäftsanteile ihrer Mitglieder ausschütten. Damit läge das Bankhaus deutlich über dem allgemeinen Durchschnitt der genossenschaftlichen Institute.

Geschäftsjahr 2022

		Tendenz
Bilanzsumme*	2,185	↗
Einlagen*	1,415	↗
Kredite*	1,26	↗
Mitglieder	41 800	→
Mitarbeiter	269	→
Standorte	35	→

*ANGABEN IN MILLIARDEN EURO

GRAFIK JS; QUELLE: VOLKSBANK HOHENLOHE