

WACHSTUMSSTRATEGIEN



INHALT



SEITE 1
Der Vorstand im Interview



SEITE 5
Grüne Oase



SEITE 7
*Beteiligung an der
Raiffeisen Hunsrück*



SEITE 9
Blütenparadies



SEITE 11
*Soziales und kulturelles
Engagement*



SEITE 13
*MITarbeiter & MITglieder
MITeinander*



SEITE 15
*Historischer
Klostergarten*



SEITE 17
Wir sind tief verwurzelt



SEITE 19
Verwunschene Idylle



SEITE 21
Vor Ort für Sie erreichbar



SEITE 23
Buntes Kleinod



SEITE 25
*Im Internet bestens
vernetzt*



SEITE 27
*Engagiert und mobil:
Bank-Heim-Service*



SEITE 29
Wohlfühlen im Grünen



SEITE 31
Bericht des Vorstands



SEITE 35
*Romantischer
Rosengarten*



SEITE 37
*Unsere
Ergebnisverwendung*



SEITE 38
Bericht des Aufsichtsrates



SEITE 39
Jahresabschluss 2014



SEITE 45
*Duftender
Bauerngarten*



SEITE 47
Organe der Bank

DER VORSTAND IM INTERVIEW



Das Geschäftsjahr 2014 verlief für unsere Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück sehr erfolgreich. In nahezu allen Geschäftsbereichen konnten wir Zuwächse verzeichnen. Das spricht für das große Vertrauen, das Mitglieder und Kunden unserer Volksbank entgegenbringen.

» Die Finanzwelt steht vor Herausforderungen: Historisch niedrige Zinsen und Regulierungen. Wie hat die Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück das Jahr 2014 gemeistert?

Mit dem Niedrigzinsumfeld haben wir es nun schon eine Weile zu tun. Hier ist ein gewisser „Gewöhnungs-Effekt“ eingetreten, zumal mit einem großen Zinsanstieg in nächster Zeit nicht zu rechnen ist. Was jetzt aber wirklich wie eine Lawine auf uns zurollt, ist die Regulierungswut. Wir müssen jeden Monat zahlreiche Meldungen abliefern und werden mit Großbanken auf eine Risikostufe gestellt. Diese Kontrollauflagen sind nicht nur lästig, sondern auch teuer. Dieser Aufwand bringt unseren Kunden und Mitgliedern nichts und vermeidet auch nicht Risiken der Zukunft, die aus unserer Sicht nicht bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken liegen. Wir hoffen,

dass die Verantwortlichen hier ein Einsehen haben und sich noch etwas ändern wird.

» In welchen Geschäftsfeldern konnten Sie zulegen?

Das gesamte Kreditgeschäft ist 2014 stark gewachsen, besonders in der Bilanz, aber auch im Verbundgeschäft. Sowohl im Bereich gewerbliche Finanzierung als auch bei den Privatkrediten konnten wir gute Zuwächse verzeichnen. Aber auch der Wertpapierumsatz zeigt eine deutliche Tendenz nach oben.

» Historisch niedrige Zinsen und Kredite so günstig wie

nie. Wie hat sich diese Entwicklung 2014 auf die Kreditnachfrage in Ihrem Haus ausgewirkt?

Unsere schnell & einfach-Kredite erfreuen sich einer ungebrochen hohen Nachfrage. Die internen Prozesse sind so schlank gehalten, dass Kunden innerhalb von 15 Minuten ihren Darlehensbetrag ausgezahlt bekommen. Das unterscheidet uns – losgelöst von den günstigen Zinsen – von anderen Anbietern.

Bei der Wohnbaufinanzierung ist auch – neben den niedrigen Zinsen – ein weiterer Faktor ausschlaggebend für die Zuwächse:

»Wir konnten in allen Geschäftsbereichen deutliche Zuwächse verzeichnen.«

»Wir richten unsere Produkte an den Bedürfnissen unserer Kunden aus – individuell und situationsgerecht.«



Die Beratungsqualität unserer Baufinanzierungs-Spezialisten. Da gibt es keine Baufinanzierung zum Zinssatz „X“, sondern es werden verschiedene Bausteine auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten. Auch das Einbeziehen öffentlicher Fördermittel gehört mit dazu.

» Die minimalen Guthabenzinsen belasten die Sparer. Wie lief das Einlagengeschäft?

Die Guthabenzinsen sind aufgrund der EZB-Politik immer weiter gesunken und werden wohl längere Zeit auf diesem niedrigen Niveau verharren. Viele Kunden haben erkannt, dass die Lockangebote für Neukunden, wie sie von verschiedenen Banken praktiziert werden, auf Dauer keinen Vorteil bringen. Demzufolge haben sie ihre Spareinlagen auch gerne bei uns gelassen, was sich im gesteigerten Einlagenvolumen niederschlägt.



DER VORSTAND IM INTERVIEW



»Wir können mit Stolz sagen:
Wir sind eine stabile Bank.«



» Sie haben 2014 gute Ergebnisse im Kundengeschäft verzeichnet. Wie hat sich das auf die Ertragslage Ihres Hauses ausgewirkt?

Das Zinsergebnis und das Provisionsergebnis waren angesichts des schwierigen Umfeldes zufriedenstellend. Somit können wir weiterhin mit Stolz sagen, dass wir eine stabile Bank sind. Das werden wir in den nächsten Jahren auch brauchen, um unter den schwierigen Rahmenbedingungen überlebensfähig zu bleiben.

» Viele Anleger investieren wieder in Wertpapieranlagen. Wie lief das Anlagegeschäft für Ihre Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück?

Viele Kunden haben mittlerweile erkannt, dass das „Parken“ von Geldern in kurzfristige Anlagen nicht effizient ist und das Warten auf bessere Zinsen noch dauern

wird. Das veranlasst auch einige Kunden, jetzt vermehrt in Wertpapiere und Fonds zu investieren. Die Aufklärungs- und Dokumentationspflicht, die aus Verbraucherschutzrechtlichen Gründen beim Wertpapiergeschäft eingeführt wurde, bildet da für manchen Kunden noch eine Hürde. Wir als Bank sind dem gewachsen: Unsere Beraterinnen und Berater kennen diese Aufklärungspflichten, und auch die technischen Voraussetzungen für eine lückenlose Dokumentation sind bei uns gegeben. Wir wissen, dass einige Banken grundsätzlich keine Wertpapierberatung mehr anbieten. Da beweist sich wieder unsere Geschäftsphilosophie der „Rundum-Beratung“ für unsere Kunden.

» Der diesjährige Bericht steht unter dem Motto „Wachstumsstrategien“. Wie lauten Ihre Strategien für mehr Wachstum?

Nur wer zufriedene Kunden hat, kann auf Dauer wachsen. Aber was bedeutet Kundenzufriedenheit? Wir wollen dort sein, wo unsere Kunden sich aufhalten. Das bedeutet räumlich gesehen, dass wir Filialen dort ansiedeln, wo die Menschen in unserer Region hingehen: In unmittelbarer Nähe von frequentierten Punkten, z. B. Einkaufszentren oder Arztpraxen und mit ausreichend Parkplätzen.

Aber auch die Generation, die ihre Bankgeschäfte lieber über das Internet abwickelt, dürfen wir nicht aus den Augen verlieren. Hier haben wir 2014 schon einiges in Angriff genommen: Unser Internetauftritt wurde komplett überarbeitet, zahlreiche Produktabschlüsse im Internet sind mittlerweile möglich und unsere eigene Voba-App „Meine Voba“ bietet neben dem Online-Banking auch die Möglichkeit, Immobilienangebote aufzurufen und über Neuigkeiten auf dem Lau-

fenden gehalten zu werden. Weitere Bausteine werden im Laufe des Jahres 2015 umgesetzt. Hierzu gehört z. B. die Bereitstellung eines speziellen Internet-Browsers „VR-Protect“ für sicheres Online-Banking.

» Sie stehen wie kaum ein anderes Unternehmen der Region für vielseitiges Engagement. Welches Projekt lag Ihnen in diesem Jahr besonders am Herzen?

Mit der Wunschbaum-Aktion der Caritas, die wir auf eine digitale Plattform gestellt haben, wurde der Grundstein für eine neue Möglichkeit gelegt, Menschen in der Region zu unterstützen. Über unseren facebook-Account bzw. unsere Voba-App konnten unsere Kunden Weihnachtswünsche für Kinder und Familien, die in materielle und soziale Not geraten sind, finanziell unterstützen. Diese Aktion hat uns auch per-

sönlich sehr berührt und wurde in der Öffentlichkeit sehr positiv aufgenommen.

» Was können Ihre Mitglieder und Kunden von Ihnen im Jahr 2015 erwarten?

Wir möchten das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden weiterhin stärken. Das erreichen wir durch eine faire Beratung und durch den ständigen Dialog mit unseren Mitgliedern und Kunden. Wir werden zahlreiche Angebote unterbreiten, die von Finanzierungs- und Anlage-Offerten über Veranstaltungen bis hin zum offenen Dialog über soziale Netzwerke reichen. Längst sind wir neben der „Stabilen Bank“ für unsere Kunden auch eine moderne, eine „Mobile Bank“ geworden.

»Wir beraten fair und sind im ständigen Dialog mit unseren Kunden. Das stärkt das Vertrauen in unsere Bank.«





GRÜNE OASE

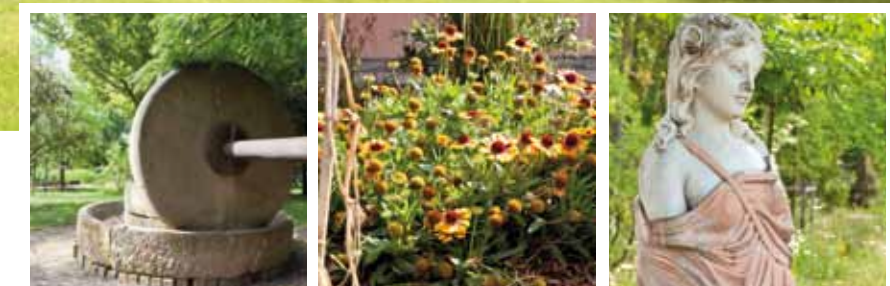
*Ernst Konrad Jungk
aus Wöllstein hat
mit seinem Arbore-
tum ein botanisches
Kleinod geschaffen.*

ERNST KONRAD JUNGK

lebt mit seiner Familie inmit-
ten einer grünen Oase. Aus
dem ehemaligen Gemüse-
garten seiner Mutter hat er
einen Baumgarten entwi-
ckelt, der einzigartig in der
Region ist.



*Mehr als 600 Gehölze aus aller
Welt befinden sich auf dem 1 Hektar
großen Arboretum in Wöllstein.*



Die Parkanlage besteht
aus einem rollstuhlge-
rechten, öffentlichen und
einem privaten Teil. Über das ge-
samte Gelände sind Skulpturen
aus Granit, Marmor, Sandstein,
Metall, Holz und Ziegel verteilt.
Ernst K. Jungk legte sein Arbo-
retum inmitten des Geländes
seines Unternehmens an. Damit

hat er einen Baumgarten als Ver-
söhnung zwischen Technik und
Natur geschaffen. Das ökologi-
sche Bewässerungssystem trägt
zur weiteren Nachhaltigkeit bei.
So wird das Oberflächenwasser
aus einem großen Teil des Be-
triebsgeländes in einem Biotop
gesammelt und über ein Hyd-
rantensystem an die Pflanzen zu-

rückgegeben. Das überschüssige
Wasser wird für die Produktion
genutzt. Neben zahlreichen hei-
mischen Baumarten beherbergt
das Arboretum auch echte Exo-
ten, darunter Mammutbäume,
Zedern und rund 100 Kübel-
pflanzen. In jahrzehntelanger
Sammlearbeit hat Ernst K. Jungk
diese prächtige Vielfalt zusam-

mengestellt. Darüber hinaus
locken zahlreiche Ausstellungs-
stücke, wie eine Sandstein-Obst-
quetsche mit Holzkelter, neugie-
rige Besucher an. Im privaten
Teil des Gartens steht eine über
100-jährige Dampflokomotive.

BETEILIGUNG AN DER RAIFFEISEN HUNSRÜCK

Raiffeisen Hunsrück ist ein dynamischer Dienstleister für die Landwirtschaft und die Menschen im ländlichen Raum. Von Koblenz über den Hunsrück bis nach Bad Kreuznach hat sich das Unternehmen einen hohen Bekanntheitsgrad geschaffen. Unsere Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück hält als Gesellschafterin Anteile an dem heimischen Unternehmen.



Geschäftsführer der Raiffeisen Hunsrück: Peter Assmann (links) und Alfred Muders



Die Wurzeln der Raiffeisen Hunsrück liegen seit jeher im Agrarbereich und im Weinbau. Mit einem jährlichen Umsatz von 100 Mio. Euro und rund 70 Mitarbeitern ist Raiffeisen Hunsrück eines der größten ländlichen Genossenschaftsunternehmen in Rheinland-Pfalz. Damit das auch so bleibt, macht sich Raiffeisen Hunsrück fit für die Zu-

kunft. Mittlerweile sind über 50 Prozent des Jahresumsatzes auf die weiteren Sparten Energie, Tankstellen, Raiffeisen-Märkte und Baustoffe verteilt. Das Einzugsgebiet reicht weit über die heimische Region hinaus.

In Lingerhahn, der Unternehmenszentrale, laufen alle Fäden zusammen. Von hier aus handelt das Unternehmen mit

landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, Getreide, Ölsaaten, Mineralölen und regenerativen Energien. Die Mitarbeiter beobachten Märkte, disponieren Lkw und Schiffe. Somit können sich Landwirte bei der Vermarktung ihrer Ernten voll und ganz auf die Raiffeisen-Mitarbeiter verlassen.



Die Bereiche Agrar und Energie gehören zu den Dienstleistungen des Unternehmens – das ganze Jahr hindurch. Neben der Firmenzentrale in Lingerhahn wird Raiffeisen Hunsrück an sieben weiteren Standorten ihren hohen Ansprüchen an einen modernen Agrarbetrieb gerecht.

Damit sich das Unternehmen weiterhin positiv entwickelt, sind in den kommenden Jahren weitere Investitionen in rund siebenstelliger Höhe geplant. So werden beispielsweise in Kastellaun ca. 4 Mio. Euro investiert und in Rheinböllen am Verkehrsknotenpunkt A61/B50 ist eine Pkw-Tankstelle mit Portal- und SB-Waschanlage geplant. Längerfristig ist neben der bestehenden Raiffeisen-Tankstelle in Emmelshausen ein neuer Raiffeisen-Markt mit 800 m² Verkaufsfläche in Planung.

Raiffeisen Hunsrück ist ebenfalls kompetenter Partner für den Winzer. Für den Weinberg- und

Kellereibedarf stehen zahlreiche Produkte zur Verfügung – selbstverständlich mit umfassender Beratung und Service durch die Mitarbeiter.

Ein zukunftssträchtiger nachwachsender Rohstoff sind die Raiffeisen-Holzpellets. Raiffeisen Hunsrück ist über die Region hinaus führender Lieferant für feste und flüssige Brennstoffe. Zwei spezielle Pellet-Lkw sowie vier eigene Tankfahrzeuge garantieren unkomplizierte und zeitnahe Lieferzeiten. Sieben Tankstellen versorgen die Kunden mit unterschiedlichen Kraftstoffen in der Region.

Raiffeisen Hunsrück mit seinen Gesellschaftern Volksbank Rheinböllen eG, Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG und seit 01. Januar 2015 die Raiffeisen Waren-Zentrale eG Köln, nutzt alle Chancen und Ressourcen, um Altbewährtes mit Neuem zu verbinden und somit den Ansprüchen der Kunden Rechnung zu tragen.

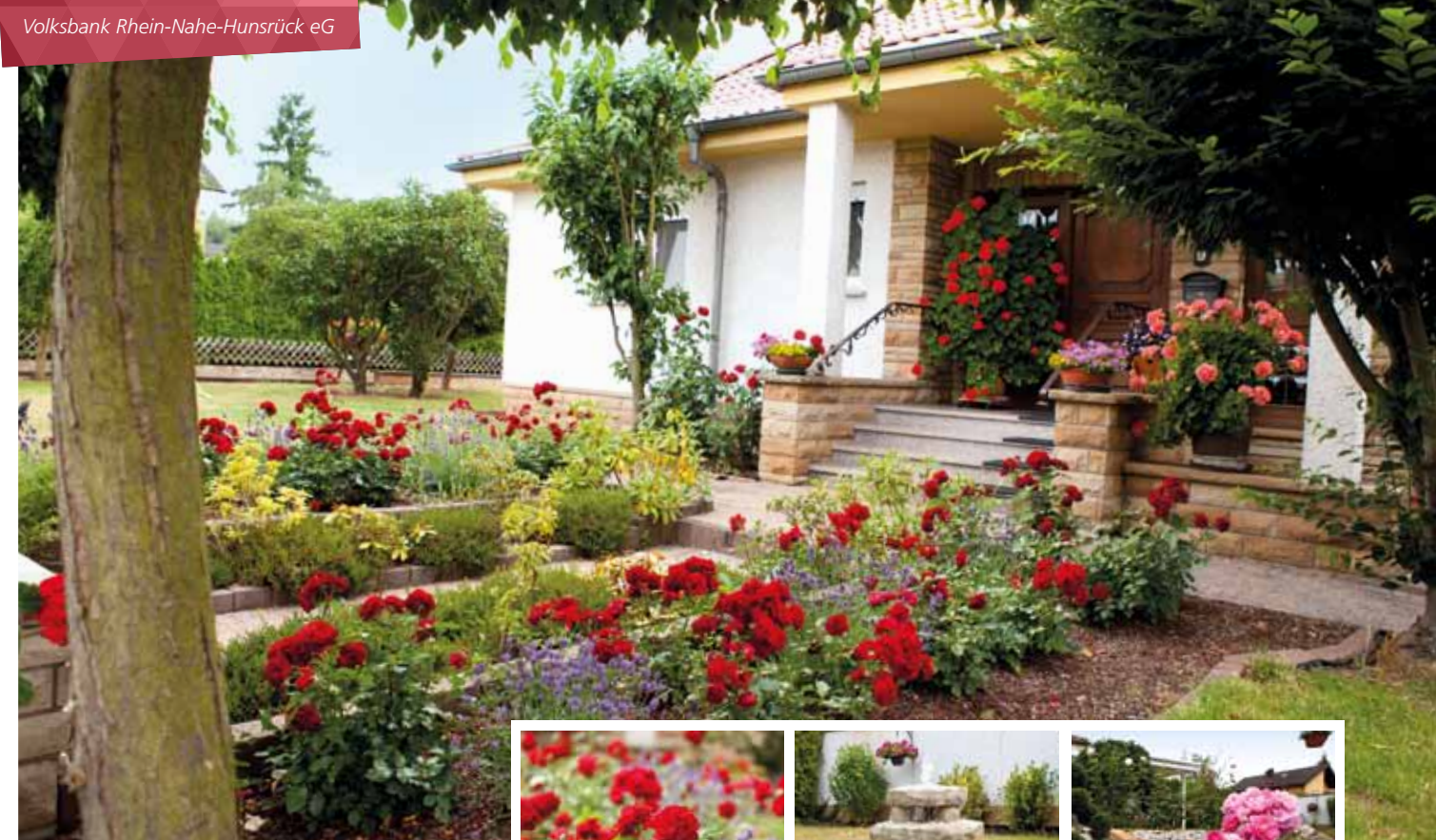


BLÜTEN- PARADIES

Familie Beck aus Meddersheim hat sich nach der Umgestaltung ihres Gartens eine persönliche Ruheroase geschaffen.

REINHARD UND WALTRAUD BECK

fühlen sich auf ihrem weitläufigen Grundstück wohl. Zahlreiche Obstbäume, Rosenstöcke und imposante Geranien schmücken ihre farbenfrohe Oase.



Reinhard Beck liebt Rosen und Geranien. Besonders seine Geranien sind in der Region bekannt.



Als Reinhard Beck im Jahr 1995 sein Weingut verkaufte, gab er auch die Hälfte seines Grundstückes ab. Die verbliebenen 2.500 m² nutzt die Familie als Rückzugsort und Anbaufläche für Obst und Gemüse. Die zahlreichen Bäume liefern seit jeher frische Köstlichkeiten, wie Pfirsiche

und Nektarinen aus heimischem Anbau. Der Garten der Familie Beck liegt am Hang und zeichnet sich durch seine Ruhe aus. Die große Terrasse mit Blick auf einen romantischen Springbrunnen lädt dazu ein, die Sonnenstrahlen zu genießen und den farbenfrohen Blütenreichtum im Garten zu bewundern. Reinhard

Becks Herz schlägt für Rosen. Seine mehr als 80 Rosenstöcke versprühen einen einzigartigen Duft und die Blüten leuchten in satten Farben. Besonders stolz ist er auf seine Geranien. Mit viel Liebe setzt er jedes Jahr im August Ableger in Blumentöpfe und lässt sie in seinem Wintergarten gedeihen. Seine Gerani-

en ziehen so manchen Bewunderer an: Sie wachsen von allein empor und werden mit etwas Glück mehr als 2 Meter hoch.

SOZIALES UND KULTURELLES ENGAGEMENT

Auch im Jahr 2014 konnten wir wieder zahlreiche sinnvolle Projekte in der Region unterstützen. Über 300 Spendenauszahlungen und die Beteiligung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei regionalen Veranstaltungen zeigen, wie sehr wir mit der Rhein-Nahe-Hunsrück-Region verbunden sind.



KINDER UND JUGENDLICHE

Mit dem Gymnasium an der Stadtmauer in Bad Kreuznach haben wir einen Kooperationsvertrag geschlossen. Darin ist unter anderem geregelt, dass wir Praktikumsplätze zur Verfügung stellen, um den Schülern einen Einblick in den Berufsalltag der Bankkaufleute zu gewähren. Außerdem bieten wir Vorträge zu speziellen Themen an, die sich nicht nur um das Thema Finanzen bewegen. Ein Bewerbertraining gehört hier ebenso dazu, wie Workshops zur Nutzung des Internets oder von sozialen Medien.

Gerne haben wir auch das Projekt myKomp@tenz der Geschwister-Scholl-Schule in Wallhausen unterstützt. Hier haben Schüler die Gelegenheit, sich in einer kleinen vertrauten Gruppe mit sich selbst und den eigenen Stärken zu beschäftigen. Das ist etwas ganz Besonderes, denn viele wissen gar nicht, was alles

in ihnen steckt. Ausgestattet mit Informationen, Grundlagen und Argumentationshilfen werden die Schüler sicherer für Entscheidungen und Bewerbungen. Hier helfen wir mit, den Weg zur Entdeckung persönlicher Stärken und Ziele frei zu machen.

Für die Schüler von Abschlussklassen gab es erstmals den PartyBash at school zu gewinnen. Die Kooperation mit Antenne Bad Kreuznach sorgte dafür, dass die Party professionell organisiert wurde und auch alle Bestimmungen des Jugendschutzes eingehalten wurden. So konnten die Schüler die ausgelassene Stimmung genießen, und alle Beteiligten waren gleichzeitig auf der sicheren Seite.

Bereits zum zweiten Mal in Folge führten wir bankweit die Aktion „Weihnachtsbaum schmücken“ durch. Örtliche Kindergärten verschönerten die Tannenbäume in unseren Filialen mit selbstgebasteltem Weihnachtsschmuck.

Das machte nicht nur den Kindern Spaß, sondern fand auch großen Beifall bei unseren Kunden.



SPORT

Die jährliche Aktion „Sterne des Sports“, die in Kooperation mit dem Deutschen Olympischen Sportbund durchgeführt wird, ist für uns immer ein Highlight. Durch Einreichung der Bewerbungsunterlagen erfahren wir einiges über das besondere Engagement in den Sportvereinen, das weit über die üblichen Vereinsangebote hinausgeht. Dieses Mal konnten wir neben dem Großen Stern in Bronze (1. Platz: VfL 1884 Bad Münster am Stein) und den beiden kleinen Sternen in Bronze (2. Platz: Kreuznacher Ruderverein und 3. Platz: TuS 04 Monzingen) auch noch einen Sonderpreis an den KTC Bad Kreuznach vergeben. Der VfL 1884 Bad Münster am Stein schaffte es außerdem, auf Landesebene einen Sonderpreis zu gewinnen.



Kooperation mit dem Gymnasium an der Stadtmauer, Bad Kreuznach



Sorgte für Glanz in unseren Geschäftsstellen: Selbstgebastelter Christbaumschmuck



Erfüllte Wünsche in der Weihnachtszeit: der virtuelle Wunschbaum



Horst Weyand verziert einen Kuchen anlässlich des Brotpfenniglaufs 2014



Party für die Abschlussklassen: PartyBash at school



Projekt „myKomp@tenz“ der Geschwister-Scholl-Schule Wallhausen



SOZIALES

Gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft und der Bäckerinnung führen wir alle zwei Jahre den Brotpfenniglauf durch. Dieser Marathon, der in Kirn startet und über Bad Sobernheim nach Bad Kreuznach führt, wird zugunsten sozialer Projekte in unserer Region durchgeführt. Trotz der kalten Witterung am letzten Samstag im November waren auch dieses Mal wieder über 100 Läufer am Start. Alle kamen wohlbehalten ins Ziel.

Die seit Jahren bewährte Caritas-Aktion „Wunschbaum“ zugunsten von Kindern und Familien, die in materielle oder soziale Not geraten sind, haben wir auf ganz neue Beine gestellt. Wir haben unseren facebook-Auftritt dafür genutzt, Wunschzettel an einen virtuellen Weihnachtsbaum zu heften. Jeder Spender konnte sich aussuchen, welchen speziellen Wunsch er finanziell unterstützen möchte. Ein einfaches Bezahlverfahren war integriert und so fanden sich ganz schnell viele Unterstützer der Aktion. Die Geschenke wurden von der Caritas gekauft und verpackt und zu Weihnachten persönlich durch die betreuenden Mitarbeiter überreicht.

MITarbeiter & MITglieder MITeinander

Die Menschen der Region liegen uns besonders am Herzen. Für unsere Mitglieder halten wir zahlreiche exklusive Vorteile bereit. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sind wir ein attraktiver und fairer Arbeitgeber.



MITGLIEDER

Unsere seit Jahren beliebten Mitgliederforen standen diesmal unter dem Motto „Gesundheit“. Patric Heizmann, der bekannte Buchautor, Gesundheitsmotivator und – wie er sich selbst bezeichnet – „Kalorienflüsterer“, brachte mit seinem Programm „Ich bin dann mal schlank.“ unsere Mitglieder zum Nachdenken, Lachen und Nachmachen. Dem Fitnesstrainer und Entertainer gelang es, durch eine geschickte Mischung aus Informationen und Unterhaltung, den Abend kurzweilig und angenehm zu gestalten. Auf den Spuren Rosamunde Pilchers bewegten sich die Teilnehmer unserer Mitgliederreise, die im Jahr 2014 nach Cornwall führte. Allen Vorurteilen zum Trotz waren sowohl das Wetter als auch das Essen gut.



MITARBEITER

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns sehr

wichtig. Einmal pro Jahr veranstalten wir daher einen Gesundheitstag an mehreren Standorten. „Motiviert in den Herbst – Leben bewusst gestalten“ war das Motto des 2. Gesundheitstages. Diverse Checks und Messungen wurden ergänzt durch Vorträge, Workshops und Schnupperaktionen. Diese reichten vom Gesundheits-Check-up über Osteoporose-Check bis hin zu Büromassage, Yoga am Arbeitsplatz und Zumba. Alle angebotenen Themen stießen auf großes Interesse.

Unsere Auszubildenden lernen nicht nur, wie man Bankkunden richtig berät oder Kreditanträge bearbeitet – auch die soziale Kompetenz unserer Auszubildenden ist uns wichtig. Unsere Beteiligung an dem Projekt INES, einer Gemeinschaftsaktion von Kreuznacher Unternehmen, die nicht nur finanziell, sondern vor allem durch tatkräftigen Einsatz soziale Einrichtungen bei der Umsetzung von

Umbau- und Erweiterungsmaßnahmen unterstützen, ist daher zum jährlichen festen Bestandteil der Ausbildung geworden.



Erfolgreicher Start ins Berufsleben:
Azubi-Absolventen 2014



Der Vortrag „Ich bin dann mal schlank.“
sorgte für beste Unterhaltung



Zu Gast im Mitgliederforum:
Patric Heizmann



Fit und aktiv am Arbeitsplatz:
Gesundheitstag für die Mitarbeiter



1.215 ausgefüllte Dienstjahre:
Stolze Jubilare unserer Volksbank



Auszubildende bauten Wasserspielfeld für die Kita Sponheim

Dieses Mal realisierten unsere Auszubildenden für die Kindertagesstätte Sponheim einen Wasserspielfeld im Außengelände.

Zukünftige Auszubildende und ihre Eltern darauf vorzubereiten, wie sich der Start ins Berufsleben bei uns gestaltet und was in den nächsten zwei bis drei Jahren auf sie zukommt, war die Aufgabenstellung des Azubi-Projektes 2014 „ZusammenWachsen“. Für dieses innovative Projekt erhielten unsere jungen Kolleginnen und Kollegen von der

Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsakademie den Azubi-Oscar überreicht.

In 2014 durften wir wieder langjährige Mitarbeiter/innen für ihre Treue ehren und ihnen unseren Dank für besonderes Engagement aussprechen. Im Mittelpunkt der Ehrung standen 50 Jubilare, die gemeinsam auf insgesamt 1.215 ausgefüllte Dienstjahre zurückblicken können – eine beeindruckende Zahl, die allein schon Bände spricht und in denen man viel gearbeitet und auch viel erlebt hat.



HISTORISCHER KLOSTERGARTEN

Familie Hütte aus Oberwesel hat mit viel Liebe zum Detail den Klostersgarten zu einem grünen Denkmal wiederbelebt.

ANTON HEINRICH UND MARGOT HÜTTE

leben auf dem Gelände eines ehemaligen Minoritenklosters. Im Schatten der Bäume genießen sie die einmalige Atmosphäre dieses historischen Ambientes.



Das Ehepaar Hütte hat aus dem verwilderten Klostersgarten ein zauberhaftes Refugium gestaltet.



Die Anlage des Klosters liegt versteckt und nahezu uneinsehbar mitten in Oberwesel und ist ein echter Geheimtipp für Gartenliebhaber. Anton Heinrich Hütte und seine Ehefrau Margot kauften 1997 das Gelände und begannen mit intensiven Restaurations- und Sanierungsarbeiten am Gebäudekomplex und im ehemaligen

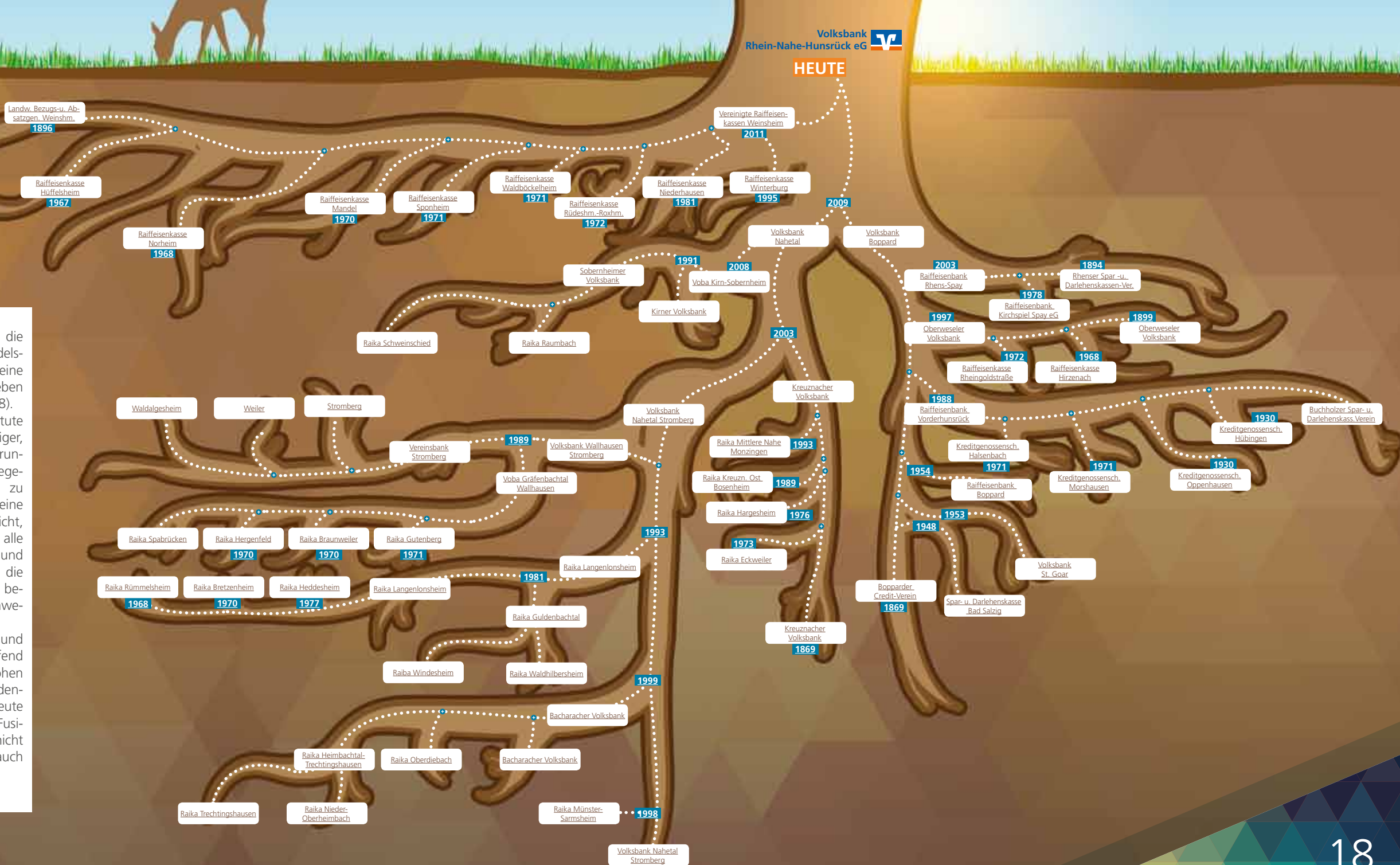
Garten des Minoritenklosters. Der Garten besteht aus zwei Teilen, die über eine steinerne Brücke miteinander verbunden sind. Im vorderen Gartenbereich befinden sich ein Rondell und zahlreiche Pfade, die den Weg durch Tulpen, Lavendel, Kugelsteppenkirsche und Eiben bah-

nen. Die Flächen sind mit Fethennen begrünt. Jedes Jahr entfalten Trompetenbaum, Purpur-Magnolie und Palmililien prächtige Blüten im hinteren Teil des Gartens. Im Schatten der großen Bäume findet Anton Heinrich Hütte Ruhe und genießt die Schönheit des Gartens und den einmaligen Blick auf die

Klosterruine. Regelmäßig steht der Garten auch der Öffentlichkeit zur Verfügung. Führungen bei Tag und am Abend machen den historischen Ort erlebbar.

Unser „Stammbaum“ verrät, dass die heutige Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück aus ursprünglich beinahe 60 kleinen Volks- und Raiffeisenbanken in der Region entstanden ist. Bereits in den 30-er Jahren gab es die ersten Fusionen, die Mehrheit der Zusammenschlüsse erfolgte in den 70-er Jahren. Die letzten Fusionen waren: Kreuznacher Volksbank mit Volksbank Nahetal (Stromberg) zur neuen Volksbank Nahetal im Jahr 2003, dann im Jahr 2008 der Zusammenschluss mit der Volksbank Kirn-Sobernheim und im Jahr 2009 mit der Volksbank Boppard zur heutigen Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück. Viele der Vorgängerinstitute hatten angeschlossene Warenlager. Das Warengeschäft wird nun nicht mehr durch das Kredit-

institut, sondern durch die Raiffeisen Hunsrück Handelsgesellschaft, an der wir eine Beteiligung haben, betrieben (siehe auch Seiten 7 und 8). Für kleinere Kreditinstitute wird es immer schwieriger, die gesetzlichen Anforderungen und auch die gestiegenen Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Wir haben jetzt eine Größenordnung erreicht, die garantiert, dass wir alle Aufgaben des Melde- und Berichtswesens sowie die Vorgaben und Auflagen bezüglich des Beauftragtenwesens erfüllen können. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden laufend geschult und für die hohen Ansprüche in der Kundenbetreuung qualifiziert. Heute erkennen wir, dass die Fusionen der letzten Jahre nicht nur sinnvoll, sondern auch notwendig waren.





VERWUNSCHENE IDYLLE

Familie Langer und Familie Lieber aus Bacharach haben ihre Gärten miteinander verbunden und pflegen so Pflanzen und ihre nachbarschaftliche Freundschaft.

STEFANIE LANGER UND BEATE LIEBER

teilen die Liebe zu ihren Gärten. Mit Hilfe eines Rosenbogens haben sie ihre Gärten verbunden und tauschen sich regelmäßig aus. Dabei ist eine Freundschaft entstanden.



Mit viel Liebe zum Detail haben die beiden Familien ihr Reich im Stil eines Cottage-Gartens gestaltet.



Stefanie Langer und Beate Lieber teilen die Liebe zu ihren Gärten. Ein romantisches Rosentor verbindet die beiden Gärten. So haben sich die Nachbarinnen einen Weg des Austauschs geschaffen. Sie geben sich gegenseitig Tipps und schauen sich über die Schulter. Mehr

als 300 verschiedene Rosensorten schmücken die ökologisch wertvollen Gärten. Im Sommer versprühen Rosen, Lavendel und Rittersporn ihren betörenden Duft. Mittlerweile haben die beiden Hobbygärtnerinnen das ganze Dorf mit ihrer Liebe zu den Rosen angesteckt: Mehr als 600 Rosenarten können zum

Rosenfest in den Gärten der Gemeinde bewundert werden. Die verwunschenen, grasbewachsenen Pfade im Garten der Familien Langer und Lieber laden zum Entdecken der Blütenpracht ein. Einige Kunstwerke der freischaffenden Künstlerin Stefanie Langer unterstreichen ihre Liebe zum Detail in der

Gartengestaltung. Der natürlich angelegte Bachlauf mit seinen einladenden Sitzelementen schafft Oasen der Ruhe und verführt zum Träumen. Hier finden die Familien einen Rückzugsort, fernab des Alltages.

VOR ORT FÜR SIE ERREICHBAR

Noch stärker als bisher richten wir unsere Standortpolitik an den Bedürfnissen unserer Kunden aus. Kompetenzzentren mit Spezialisten in attraktiven und verkehrsgünstigen Lagen sowie einer angenehmen Beratungsatmosphäre: Das sind die Maßstäbe für unsere Geschäftsstellen.



Das Team der Geschäftsstelle Hargesheim



UNSERE GESCHÄFTSSTELLEN

Mit aktuell 26 Geschäftsstellen (Stand Mai 2015) sind wir flächendeckend in unserem Geschäftsgebiet vertreten. Unser Ziel ist es, größere Einheiten zu schaffen, um den gestiegenen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Aus diesem Grund haben wir kleine Zahlstellen bereits in den letzten Jahren mit anderen Geschäftsstellen zusammengelegt. In den neu geschaffenen Filialen sind mehrere Berater und Spezialisten vor Ort. Bei Filial-Neueröffnungen orientieren wir uns daran, wohin die Wege unserer Kunden führen. Gibt es neue Einkaufszentren oder einen sonstigen Publikums-

magnet? Aber auch folgende Aspekte wollen wir berücksichtigen: Ist dieser Knotenpunkt verkehrstechnisch gut zu erreichen? Sind ausreichend Parkplätze vorhanden? Welche Spezialisten werden in der Filiale gebraucht? Müssen wir andere Öffnungszeiten anbieten? Beispielhaft hierfür ist unsere im März 2014 im Forum Valentinum in Hargesheim eröffnete Filiale. Diese moderne Geschäftsstelle ist mit einer achtköpfigen Mannschaft besetzt. Für die schnelle Beschaffung von Kontoauszügen sowie die Ein- und Auszahlung von Bargeld steht eine 24-Stunden-SB-Zone zur Verfügung. Über zwei große Monitore werden die Besucher rund um die Uhr über

aktuelle Angebote informiert. Der Service-Bereich ist stilvoll und ansprechend gestaltet. Eine in warmen Farben gehaltene Einrichtung und eine gemütliche Warteecke laden zum Verweilen ein. In der modernen Kaffeebar können sich auch Besucher des Ärztecenters im 1. Stock des Gebäudes ihre Wartezeit verkürzen. Die diskreten Beraterzimmer sind ebenfalls im gleichen Stil eingerichtet, wobei moderne Elemente bewusst mit traditionellen und regionalen Bildmotiven kombiniert wurden. Dies schafft eine Atmosphäre, in der sich Berater und Kunden gleichermaßen wohlfühlen.



Gemütliche Sitzelemente und eine Kaffeebar laden in Hargesheim zu einer Pause ein



Bewährter Service in neuem Gewand: Die neue Geschäftsstelle im Forum Valentinum in Hargesheim



BUNTES KLEINOD

Das Ehepaar Scherer aus St. Goar genießt den Ruhestand in ihrem kleinen aber feinen Garten. Besonders stolz sind die Beiden auf ihre Buchsbäume.

ELSE UND WOLFGANG SCHERER

haben vor mehr als 40 Jahren damit begonnen, ihr Haus und ihren Garten zu gestalten. Als ehemalige Gärtnerin kennt Else Scherer so manchen Trick für einen blühenden Garten.



In ihrem dicht bepflanzten Garten finden Else und Wolfgang Scherer Entspannung und Zufriedenheit.



Die ehemalige Besitzerin einer Gärtnerei Else Scherer und ihr Mann Wolfgang haben sich auf 460 m² ein grünes Kleinod geschaffen. Leuchtende Hortensien, zartrosa blühende Rosen, prachtvolle Kamelien, malerische Hängezypressen und dichte Koniferen zaubern ein harmonisches Ge-

samtbild des Gartens. In einem kleinen Treibhaus zieht das Ehepaar frisches Gemüse, wie Gurken, Tomaten und Feldsalat. Auch verschiedene Kräuter haben ihr Zuhause in dem von Wolfgang Scherer gebauten Treibhaus gefunden. In einem Beet sorgen Paprikapflanzen nicht nur für einen weiteren far-

benfrohen Hingucker, sondern liefern auch köstliches frisches Gemüse und bereichern die Küche der beiden Ruheständler. Zahlreiche Sitzgelegenheiten auf der Terrasse, unter dem Pavillon oder vor dem Haus bieten die Möglichkeit, den Garten zu jeder Tageszeit in einer anderen Lichtstimmung

zu genießen. Die üppige Bepflanzung hat das Ehepaar möglichst pflegeleicht angelegt, damit sie noch lange Freude an der Gartenarbeit haben.

IM INTERNET BESTENS VERNETZT

Die Quote der Haushalte mit Internetzugang stieg im Jahr 2014 auf 84 %.
24,47 Millionen Deutsche nutzen das Internet täglich.
Die durchschnittliche Internet-Nutzung pro Tag liegt bei 108 Minuten.

Auch vor dem Bankgeschäft macht das Web nicht Halt. Das Internet dient für rund 70 % der Bankkunden zur Informationsfindung. Die Online-Abschluss-Quote liegt hingegen zurzeit noch bei unter 10 %. Eine anwenderorientierte Homepage mit der Möglichkeit, Bankprodukte online abzuschließen, ist daher für ein modernes Kreditinstitut unumgänglich.

ERFOLG AUCH IM WEB

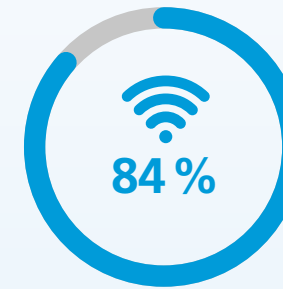
Wir haben unseren Internet-Auftritt 2014 auf eine neue technische Plattform gestellt, die diesen Anforderungen gerecht

wird. Inhalte wurden gekürzt, die Navigation ist vollkommen neu gestaltet und prozessorientierte Abschluss-Strecken ersetzen unübersichtliche Antragsformulare. Unter dem Projekttitel „Web-Erfolg“ haben wir so die im genossenschaftlichen Verbund beschlossene Neuausrichtung des Online-Auftritts von Volks- und Raiffeisenbanken umgesetzt. Zahlreiche Studien und Konkurrenzanalysen sind der Entwicklung der neuen Anwendung vorausgegangen. Eine Weiterentwicklung erfolgt kontinuierlich, denn die Anforderungen der Online-Anwender steigen fortlaufend. Über 50 % der Bevölkerung nut-

zen mittlerweile Online-Banking und rund 25 % bereits eine Banking-App. Der Trend zu mobilen Anwendungen scheint ungebrochen. Momentan liegt die Nutzungsquote in Deutschland bei über 60 %.

VR-PROTECT SICHERT IHR ONLINE-BANKING

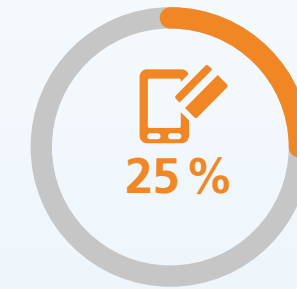
Kunden, welche die Vorteile des Online-Bankings noch nicht nutzen, nennen das Thema „Sicherheit“ als Hauptgrund. Dafür haben wir jetzt die Lösung: Mit VR-Protect, einem garantiert sicheren Internet-Browser, der ausschließlich für unser Online-Banking genutzt wird, schirmen sich



der Haushalte in
Deutschland haben
Zugang zum Internet



der Deutschen nutzen das
Online-Banking



der Deutschen nutzen eine
Banking-APP



108 Minuten wird das
Internet durchschnittlich
an einem Tag genutzt



24,47 Millionen
Deutsche nutzen täglich
das Internet

unsere Kunden gegen Angriffe von außen ab. Datenspione, Viren, Trojaner und andere Web-Schädlinge haben so keinen Zugriff mehr auf das Online-Banking. Manipulationen und „Fremdabbuchungen“ sind somit nicht mehr möglich. Weil wir wissen, dass dies absolute Sicherheit für unsere Kunden bedeutet, übernehmen wir dafür sogar die Garantie – vorausgesetzt, das Online-Banking wird über VR-Protect geöffnet.

STARTSCHUSS FÜR BANKEIGENE APP „MEINE VOBA“

Ebenfalls 2014 ging unsere bankeigene App „Meine Voba“ an den Start. Neben dem Online-Banking-Zugang liefert diese Anwendung wertvolle Informationen: tagesaktuelle Immobilien-Angebote, Hinweise auf Veranstaltungen und regelmäßige Informationen über aktuelle Angebote und Aktionen. Wer möchte, kann uns auch online

bewerten. Die unabhängige Bewertungsplattform **gute-banken.de** kann mit einem Klick angesteuert werden. So stehen wir im regelmäßigen Austausch mit unseren Kunden.



ENGAGIERT UND MOBIL: BANK-HEIM-SERVICE

Die Anforderungen an eine moderne Bank verändern sich. Insbesondere die Bündelung von Geschäftsstellen zu Kompetenzzentren erfordert ein Umdenken im Service. Wir bieten unseren Kunden zahlreiche Leistungen, die es ihnen ermöglichen, Bankgeschäfte schnell und effizient zu erledigen.

Im Vergleich zu anderen Banken haben wir ein sehr dichtes Geschäftsstellennetz. Dennoch sind wir nicht mehr – wie es früher üblich war – in jeder Ortschaft angesiedelt (siehe auch Seite 17).

Das bedeutet, dass mancherorts der gewohnte Gang zur bisherigen Bankfiliale vor Ort nicht mehr möglich ist. Für einige ältere Kunden stellt sich dann die Frage: Wie komme ich an Bargeld von meinem Konto beziehungsweise an meine Kontoauszüge?



PERSÖNLICHER SERVICE ZU HAUSE

Aus diesem Grund bieten wir seit einigen Jahren einen kostenlosen Bank-Heim-Service an. Nach telefonischer Terminvereinbarung kommt eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter unseres Hauses bis zu zweimal im Monat zu nicht mobilen Kunden nach Hause. Bei diesen Terminen können auch gerne andere Fragen rund um die Finanzen geklärt werden. So



kann z. B. bei fälligen Geldanlagen über die Möglichkeit einer neuen Anlage beraten werden. Oder man möchte für die Enkel finanziell vorsorgen – auch hier zeigen wir vielfältige Möglichkeiten auf.



UNSER KUNDEN-SERVICE-TEAM

Wer Informationen rund um sein Konto braucht, Formulare bestellen möchte oder Hilfe

beim Online-Banking benötigt, kann auch außerhalb unserer Öffnungszeiten unser Service-Telefon anrufen. Unser Kunden-Service-Team ist besetzt mit langjährigen und gut ausgebildeten Mitarbeiterinnen, die mit internen Abläufen vertraut sind und Kundenwünsche schnell erledigen können. Das Team ist von Montag bis Freitag durchgehend von 8.00 bis 19.00 Uhr für Sie da.



Im Geschäftsgebiet unterwegs:
die Flotte des Bank-Heim-Service



WOHLFÜHLEN IM GRÜNEN

*Bruno Schneider
und seine Ehefrau
Alexandra Erbedinger
aus Bad Sobern-
heim schätzen die
Ruhe ihres Gartens.*

BRUNO SCHNEIDER UND ALEXANDRA ERBEDINGER

haben sich mit einem mo-
dern und geradlinig gestal-
teten Garten ihren Wunsch
nach einem Rückzugsort für
sich und ihre Kinder erfüllt.



*Klare Formen und eine offene
Gestaltung bestimmen den Garten
von Bruno Schneider.*



Der Bauunternehmer
und die Tierärztin ha-
ben einen turbulenten
Alltag mit vielen Verpflichtun-
gen. Mit dem Einzug in ihr
Eigenheim erfüllte sich die Fa-
milie den Wunsch nach einer grü-
nen Oase. Auf rund 1.000
m² wurde ein L-förmiger Teich
mit Koi-Karpfen angelegt, Bee-

rensträucher, Obstbäume und
ein Kräutergarten gepflanzt
sowie ein Hochbeet mit Zuc-
chini-Pflanzen angelegt. Bruno
Schneider hat den alten Baum-
bestand des Grundstücks, so-
weit es möglich war, erhalten.
So schafft er eine harmonische
Verbindung zwischen seinen
klaren Gestaltungslinien und

dem Charme der alten Bäume.
Tiere spielen im Garten der Fa-
milie eine wichtige Rolle: Im
Teich schwimmen Sommer wie
Winter die Koi-Karpfen, in den
dicht gewachsenen Bambus-
sträuchern nisten im Sommer
Vögel und die beiden Familien-
hunde und die Hauskatze toben
durch den Garten. In einem Teil

des Gartens hat Bruno Schnei-
der einen Verschlag für seine
beiden Hühner angelegt. Diese
können sich frei im Garten be-
wegen und versorgen die Fami-
lie mit frischen Eiern, garantiert
bio.

BERICHT DES VORSTANDS

Regulatorische Anforderungen, Niedrigzinslage, veränderte Kundenerwartungen an ein modernes Kreditinstitut, der Ausbau des Internets als Vertriebskanal und die damit einhergehenden Sicherheitsfragen: All dies sind Herausforderungen, denen sich unsere Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück in der Zukunft stellen wird.



Ersetzt die Apple-Uhr das Konto? Brauche ich noch Geld, wenn ich mit Bitcoins zahlen kann? Wozu Sparen, wenn es keine Zinsen mehr gibt? Dies mündet letztlich in die entscheidende Frage, ob wir künftig noch Banken brauchen.

Sind das berechtigte Zweifel oder ist es einfach nur zu kurz gesprungen?

Wenn wir unser Geschäftsjahr 2014 betrachten, kommen wir sehr wohl zu dem Ergebnis, dass Sie, unsere Mitglieder und Kunden, Ihre Volksbank brauchen. Wir verzeichnen Zuwächse in allen Kundenbereichen, sowohl bei Krediten als auch bei den Einlagen. Das ist der Rückblick. Wie sieht es aus, wenn wir nach vorne schauen? Die Entwicklung geht auch im laufenden Jahr weiter, Ihre Nachfrage nach Bankdienstleistungen ist weiterhin hoch. Aber bleibt das auch so? Grundsätzlich ja, so glauben

wir. Und dennoch verändert sich die Bankenwelt in einem Umfang, wie wir es bisher nicht kannten. Weil Sie, unsere Mitglieder und Kunden sich verändern, weil Sie andere Ansprüche an uns, an Banken allgemein haben.

ERWARTUNGEN AN EINE MODERNE BANK

Die Erwartungen an Leistungen und Produkte einer Bank sind andere als früher, noch stärker aber haben sich die Anforderungen an Kommunikation und Information verändert. Dabei geht es schon lange nicht mehr um die Frage Zweigstelle oder Internet, persönlich oder virtuell. Beides steht gleichberechtigt und gleichwertig nebeneinander.

der. Unsere Kunden wollen ein klares sowohl als auch.

Verändert haben sich die konkreten Ausgestaltungen an diese beiden Wege. Wenn unser Kunde eine persönliche Beratung wünscht, dann sucht er die Spezialistin oder den Spezialisten. Jemanden, der hochkompetent gemeinsam mit dem Kunden dessen Lösung erarbeitet.

Kommt aber der Kunde online zu uns, dann erwartet er die schnelle, verständliche und umfassende Information und die Möglichkeit, das ausgewählte Produkt auch online kaufen zu können. Und dies nicht nur schnell und einfach, sondern auch sicher.

»Wir sind für unsere Kunden auf allen Wegen erreichbar.«



SICHERHEIT AUF ALLEN VERTRIEBSKANÄLEN

Gerade bei der Sicherheit klaffen jedoch Realität und das Gefühl der Kunden weit auseinander. Die von den Banken angebotenen Online-Dienste sind sicher – wenn der Nutzer sich an einige wenige Regeln hält.

All diesen Herausforderungen stellen wir uns. Wir bieten unseren Kunden einen Online-Zugang mit Garantie. VR-Protect heißt unser Browser, mit dem Sie Ihren geschützten virtuellen Zugang zu Ihrer Volksbank erhalten. Und weil wir uns sicher sind, dass dieser Zugang sicher ist, übernehmen wir die Garantie dafür.

Wir bauen ständig unser Angebot zum Vertragsabschluss im Internet aus. Wir bieten Ihnen eine eigene App, um sich auf dem Laufenden zu halten. Ihre stabile Bank ist zunehmend auch Ihre mobile Bank.

BILANZSUMME

Der gute Geschäftsverlauf kommt in der Erhöhung der Bilanzsumme um 58 Mio. Euro auf 1.338 Mio. Euro und im Anstieg der außerbilanziellen Geschäfte um 10 Mio. Euro auf 137 Mio. Euro gut zum Ausdruck. Im Wesentlichen getragen war dieser Anstieg von Zuwächsen bei den Kundeneinlagen.

KUNDENKREDITE

Die Bereitstellung von Krediten für Unternehmen und Private ist eine unserer Aufgaben. Die Nachfrage war enorm, sowohl seitens der gewerblichen Wirtschaft wie auch von Privatkunden. Der Anstieg der Ausleihungen um 73 Mio. Euro (+ 8,6 %) auf nunmehr 922 Mio. Euro lag deutlich über der Branche und auch über den Wachstumsraten der genossenschaftlichen Gruppe. Die Branchensteuerung wie die Größenstruktur unseres Kreditportfolios sind ausgewogen, auch werden alle aufsichtsrechtlichen Normen jederzeit eingehalten. Die aufgrund unserer vorsichtigen Forderungsbewertung gebildeten Einzel- und Pauschalwertberichtigungen wurden aktiv abgesetzt.

KUNDENEINLAGEN UND REFINANZIERUNGEN

Trotz einer für den Anleger kaum noch wahrnehmbaren Verzinsung aufgrund der Niedrigzinspolitik der EZB setzt sich der Trend zur kurzfristigen Geldanlage weiter fort. So stiegen die Einlagen unserer Kunden um 43 Mio. Euro (+ 4,5 %) und überschritten mit 1.007 Mio. Euro erstmals die Milliardengrenze. Aber auch alternative Anlageformen unserer erstklassigen



Horst Weyand (Vorstandsvorsitzender) und Odo Steinmann (Vorstandsmitglied) sind mit dem Geschäftsjahr 2014 zufrieden

Partner im genossenschaftlichen Finanzverbund mit höheren Renditechancen waren im Anlegerfokus. So wuchs das Volumen außerhalb der Bankbilanz ebenfalls um 18 Mio. Euro.

Wir betreuen fast 1,7 Mrd. Euro Kundenanlagen, ein Mehr von 61 Mio. Euro (+ 3,8 %) gegenüber dem Vorjahr.

In großem Umfang vermitteln wir im Interesse unserer Kunden zinsgünstige Finanzierungen; unsere Partner sind dabei z.B. die KfW im Bereich der energetischen Sanierung von Immobilien

und die ISB bei der Wirtschaftsförderung. Hieraus resultiert ein Refinanzierungsvolumen von 168 Mio. Euro, ein Zuwachs von 5 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr.

EIGENANLAGEN UND EIGENKAPITAL

Nicht alle uns anvertrauten Gelder geben wir wieder als Kredit heraus. Diese Mittel legen wir am Geld- und Kapitalmarkt an, nahezu ausschließlich in risikoarme Papiere bonitätsstarker Emittenten. Im Geschäft mit Banken wird ausschließlich innerhalb des genossenschaft-



**Vorstand und
Generalbevollmächtigte
(vorne von links,
oben von links):**

Horst Weyand
(Vorstandsvorsitzender),
Odo Steinmann
(Vorstandsmitglied),
Horst Härter
(Generalbevollmächtigter,
Leiter Firmenkunden),
Christoph Neubauer
(Generalbevollmächtigter,
Leiter Privatkunden),
Hans-Joachim Zorn
(Generalbevollmächtigter,
Leiter Vertrieb)

lichen Verbundes investiert. Diese Geschäfte schließen wir ausschließlich in Euro ab.

Die Direktanlagen bei Banken liegen mit 150 Mio. Euro um 26 Mio. Euro höher als im Vorjahr. Wertpapieranlagen hingegen sind um 47 Mio. Euro reduziert und betragen 191 Mio. Euro. Gehalten werden überwiegend Anleihen und Schuldverschreibungen mit festem Kupon.

Die Anforderungen der Bankenaufsicht an eine angemessene

Eigenkapitalausstattung von Banken werden zunehmend höher. Durchaus berechtigt, denn eine nachhaltig solide Geschäftspolitik ist nur auf Basis einer angemessenen Eigenkapitalausstattung und mit ausreichendem Liquiditätspuffer möglich. Alle darauf beruhenden aufsichtsrechtlichen Vorgaben haben wir während des gesamten Geschäftsjahres immer eingehalten.

Unter Berücksichtigung der vorgesehenen Rücklagendotierung von rd. 2,5 Mio. Euro wird unser bilanzielles Eigenkapital 150 Mio. Euro oder 11,2 % der Bilanzsumme betragen.

ERTRAGSLAGE

Wir weisen ein Betriebsergebnis vor Bewertung von 15,0 Mio. Euro (Vorjahr 14,9 Mio. Euro) aus und liegen damit über dem Durchschnitt der deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Der Zinsüberschuss als bedeutender Ertragsbestandteil liegt bei 32,4 Mio. Euro und ist damit im Vergleich zum Geschäftsjahr 2013 (32,2 Mio. Euro) nahezu unverändert. Der

Provisionsüberschuss erhöhte sich unwesentlich um 1,3 % auf 11,2 Mio. Euro. Die Verwaltungsaufwendungen gingen um 1,2 % auf 27,5 Mio. Euro zurück.

RISIKOLAGE UND RISIKO-MANAGEMENT

Aufgrund des weiterhin stabilen Konjunkturverlaufs ist die Risikolage im Kreditgeschäft unverändert gut, die Kreditrisiken bewegen sich in einem sehr überschaubaren Rahmen. Die vorsichtige und diversifizierte Anlagepolitik – wir investieren unverändert in Papiere mit Investmentgrade und gut bewerteten Emittenten – sowie die Kursentwicklung an den Anleihemärkten führten zu einem positiven Bewertungsergebnis bei den Eigenanlagen. Die stabile Wirtschaftslage sowie unsere vorsichtige Kredit- und Anlagepolitik werden es uns ermöglichen, die Risiken weiterhin in einem überschaubaren Rahmen zu halten.

Unsere funktionsfähige Ertrags- und Risikosteuerung basiert auf stets aktuellen Daten und bietet

die fundierte Basis für geschäftspolitische Entscheidungen. So können Entwicklungen frühzeitig erkannt und bei Bedarf kann rechtzeitig korrigierend eingegriffen werden.

Die bankaufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Liquiditäts- und Risikosteuerung haben wir jederzeit gut erfüllt. Termin- und Abruf Risiken von Bedeutung sind nicht erkennbar, das Zinsänderungsrisiko war im Geschäftsjahr rückläufig und bewegt sich in einem niedrigen Bereich. Operationelle Risiken sind von untergeordneter Bedeutung.

AUSBLICK

Die stabile konjunkturelle Lage in Verbindung mit einer unveränderten Nachfrage nach Immobilien führen zu einer stabilen Kreditnachfrage und zu einem weiterhin niedrigen Risiko in diesem Geschäftsfeld.

Der Trend zu sicheren Geldanlagen mit schneller Verfügbarkeit wird auch im Geschäftsjahr 2015 den Einlagenbestand unserer Kunden erhöhen.

Die Niedrigzinspolitik der EZB wird den Zinsüberschuss und damit die Ertragslage beeinträchtigen. Wir gehen davon aus, dass wir das Provisionsergebnis auf dem erreichten Niveau halten können. Die weiterhin zunehmenden Anforderungen der Bankenaufsicht führen zu einer personellen Belastung, der wir auch durch die Einstellung neuer Mitarbeiter gerecht werden müssen. Auch bereiten wir uns auf eine technische Umstellung unseres Bankenanwendungssystems vor. Daher rechnen wir mit leicht steigenden Personalaufwendungen bei gleichbleibendem Sachaufwand. Dies führt voraussichtlich zu einem rückläufigen Betriebsergebnis.

Dennoch wird eine über dem Volumenwachstum liegende Dotierung des Eigenkapitals – wie in den Vorjahren – möglich sein.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass wir einmal mehr unseren Marktanteil und unser Geschäftsvolumen ausbauen konnten. Die Ertragslage ist unverändert gut, in fast allen we-

sentlichen Vergleichszahlen liegen wir über dem Durchschnitt der genossenschaftlichen Bankengruppe.

Wir werden auch in den kommenden Jahren in unser Geschäftsstellennetz investieren und in der Region herausragende Finanzdienstleistungen mit kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für unsere Mitglieder und Kunden erbringen.

Wir werden gleichzeitig in die digitalen Kommunikationswege wie auch die digitale Sicherheit investieren und unseren Kundinnen und Kunden weiterhin die beiden gewohnten Wege – vor Ort mit dem Menschen und online im Netz – zur Verfügung stellen.

Für mehr als 47.000 Mitglieder und über 90.000 Kunden sind 368 freundliche, kompetente und serviceorientierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Einsatz und betreuen ein Kundenvolumen von 2,9 Mrd. Euro.

»Wir werden weiter in unser Geschäftsstellennetz und in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter investieren.«





ROMANTISCHER ROSENGARTEN

*Familie Zerves aus
Simmern hat etwas
Einzigartiges ge-
schaffen: ihr eigenes
Rosenmuseum mit-
ten in Simmern.*

KLAUS ZERVES

lebt mit seiner Frau Karola einen wahren Blümentraum. Mit Züchtung seiner eigenen Rosensorte, „Zauber der Loreley“, haben sie ihrer Liebe zu den Blumen ein Denkmal gesetzt.



Jahrhundertealte Rosensorten lassen den Garten der Familie Zerves in satten Farben erstrahlen.



Die Liebe zu den Pflanzen packte den Agrarwissenschaftler bereits im Kindesalter. Im elterlichen Garten pflegte er seine eigenen Beete gewissenhaft. Mit dem Kauf des Grundstücks im Jahr 1981 konnte Klaus Zerves seine Gartenträume verwirklichen: Den existierenden Rosenpflanzen auf

seinem Grundstück fügt er immer neue hinzu. Heute finden mehr als 500 Rosenpflanzen und 200 Rosensorten Platz in seinem Garten. Das Herzstück des Rosengartens bildet ein Rondell in der Mitte des Gartens. Von diesem aus winden sich verschiedene Wege durch das Rosenmeer. Den Wegesrand säumen unzählige

Blüten teils jahrhundertealter Rosensorten und die Blütenpracht von über 100 Rittersporen zieht sich wie ein blaues Band durch den Garten. Wind- und wettergeschützt und angelehnt an einen Pavillon befindet sich der Stolz des Pensionärs: die „Zauber der Loreley“. Klaus Zerves züchtete 2007 diese Rosensorte. Dank ih-

rer einzigartigen Blüte und ihres sinnlichen Duftes wurde sie zum Symbol des Oberen Mittelrheintals. Die Blüte erstrahlt in zartem Rosé und Gelb und verläuft zur Basis der Blütenblätter ins Weiß.

UNSERE ERGEBNIS- VERWENDUNG

*Das Geschäftsjahr
2014 verlief für
unsere Volksbank
Rhein-Nahe-Hunsrück
sehr erfolgreich.
Unseren erwirtschaf-
teten Gewinn verwen-
den wir wie folgt:*



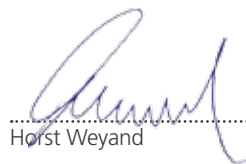
Der Vorstand schlägt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat vor, den Jahresüberschuss von EUR 3.328.840,80 unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von EUR 16.619,44 (Bilanzgewinn von EUR 3.345.460,24) wie folgt zu verwenden:

	EUR
Ausschüttung einer Dividende von 5,50 %	878.935,83
Zuweisung zu den Ergebnismrücklagen	
a) Gesetzliche Rücklage	400.000,00
b) Andere Ergebnismrücklagen	2.060.000,00
Vortrag auf neue Rechnung	6.524,41
	3.345.460,24

Bad Kreuznach, 16. März 2015

Volksbank Rhein Nahe Hunsrück eG

Der Vorstand


Horst Weyand


Odo Steinmann

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

*Aufsichtsratsvorsitzen-
der Michael Prinz zu
Salm-Salm berichtet
über das erfolgreiche
Geschäftsjahr 2014.*



Michael Prinz zu Salm-Salm,
Vorsitzender des Aufsichtsrates

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. Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat und die Ausschüsse des Aufsichtsrates in regelmäßig stattfindenden Sitzungen über die Geschäftsentwicklung, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie über besondere Ereignisse. Darüber hinaus stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem engen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstand. Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte das Präsidium, den Kreditausschuss, den Kreditprüfungsausschuss sowie den Ausschuss Unternehmenssteuerung und Prüfung eingerichtet. Das Präsidium und der Kreditausschuss traten im Berichtsjahr je neunmal, der Kreditprüfungsausschuss und der Ausschuss Unternehmenssteuerung und Prüfung je viermal zusammen. Wesentliche Themen bildeten neben der

Geschäfts- und Risikostrategie die Kreditgenehmigung und -überwachung, insbesondere der Kreditrisikobericht, die Ergebnisentwicklung, die Jahres- und Investitionsplanung sowie die Prüfung von Aufwandspositionen. Aus den Sitzungen der Ausschüsse ist dem Gesamtaufsichtsrat berichtet worden. Der vorliegende Jahresabschluss 2014 mit Lagebericht wurde vom Genossenschaftsverband 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 empfiehlt der Vertreterversammlung, den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss zum 31.12.2014 festzustellen und die vorgeschlagene Verwendung des Jahresüber-

schusses zu beschließen. Das Aufsichtsratsmitglied Markus Lüttger hat sein Mandat aus persönlichen Gründen mit Wirkung zum 21.10.2014 zur Verfügung gestellt. Gemäß § 24 Abs. 3 der Satzung scheiden in diesem Jahr durch Ablauf der Wahlzeit die Aufsichtsratsmitglieder Hermann-Josef Breder, Klaus Büttner, Joris Bühler, Prof. Dr. Werner Hecker und Willi Gäns aus dem Aufsichtsrat aus. Herr Gäns ist wegen Erreichens der Altersgrenze nicht wieder wählbar. Die Wiederwahl der übrigen ausscheidenden Mitglieder des Aufsichtsrates ist zulässig. Dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Bank gilt der Dank des Aufsichtsrates für die geleistete Arbeit.

Bad Kreuznach, im Mai 2015

Michael Prinz zu Salm-Salm
(Vorsitzender)

JAHRESABSCHLUSS 2014

KURZFASSUNG

AKTIVSEITE	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve					
a) Kassenbestand			14.447.603,32		16.484
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken			14.590.254,48		9.967
darunter: bei der Deutschen Bundesbank	14.590.254,48				(9.967)
c) Guthaben bei Postgiroämtern			<u>0,00</u>	29.037.857,80	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			<u>0,00</u>	0,00	0
3. Forderungen an Kreditinstitute					
a) täglich fällig			59.933.554,26		28.644
b) andere Forderungen			<u>90.227.799,08</u>	150.161.353,34	95.483
4. Forderungen an Kunden				921.771.107,19	848.870
darunter:					
durch Grundpfandrechte gesichert	194.493.815,16				(187.080)
Kommunalkredite	14.059.665,22				(15.224)
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		<u>0,00</u>	0,00		0
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	0,00				(0)
b) Anleihen und Schuldverschreibungen					
ba) von öffentlichen Emittenten		2.559.156,85			3.602
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	2.559.156,85				(3.602)
bb) von anderen Emittenten		<u>179.346.560,15</u>	181.905.717,00		225.378
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank	128.490.185,56				(188.311)

	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
c) eigene Schuldverschreibungen			<u>0,00</u>	181.905.717,00	0
Nennbetrag	0,00				(0)
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere				9.471.200,06	9.685
6a. Handelsbestand				0,00	0
7. Beteiligung und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften					
a) Beteiligungen		28.445.093,28			25.844
darunter:					
an Kreditinstituten	1.088.408,58				(1.088)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
b) Geschäftsguthaben bei Genossenschaften		<u>1.304.731,00</u>	29.749.824,28		1.305
darunter:					
bei Kreditgenossenschaften	150.200,00				(150)
bei Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
8. Anteile an verbundenen Unternehmen				0,00	0
darunter:					
an Kreditinstituten	0,00				(0)
an Finanzdienstleistungsinstituten	0,00				(0)
9. Treuhandvermögen				251.462,07	273
darunter: Treuhandkredite	251.462,07				(273)
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		28.130,00			12
c) Geschäfts- oder Firmenwert		0,00			0
d) geleistete Anzahlungen		<u>0,00</u>	28.130,00		0
12. Sachanlagen				11.630.381,00	9.820
13. Sonstige Vermögensgegenstände				4.404.542,49	5.125
14. Rechnungsabgrenzungsposten				88.869,22	157
Summe der Aktiva				1.338.500.444,45	<u>1.280.649</u>

PASSIVSEITE

	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten					
a) täglich fällig			70.832,71		36
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist			<u>167.467.095,15</u>	167.537.927,86	162.171
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	254.742.069,15				246.814
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	<u>31.307.688,94</u>	286.049.758,09			33.255
b) andere Verbindlichkeiten					
ba) täglich fällig	620.229.349,28				556.761
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	<u>100.831.027,99</u>	<u>721.060.377,27</u>	1.007.110.135,36		127.229
3. Verbriefte Verbindlichkeiten					
a) begebene Schuldverschreibungen			0,00		0
b) andere verbriefte Verbindlichkeiten			<u>0,00</u>	0,00	0
darunter:					
Geldmarktpapiere	0,00				(0)
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	0,00				(0)
3a. Handelsbestand				0,00	0
4. Treuhandverbindlichkeiten				251.462,07	273
darunter: Treuhandkredite	251.462,07				(273)
5. Sonstige Verbindlichkeiten				1.280.125,99	1.540
6. Rechnungsabgrenzungsposten				246.506,91	231
6a. Passive latente Steuern				0,00	0
7. Rückstellungen					
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		6.406.844,38			5.781
b) Steuerrückstellungen		78.098,00			0
c) andere Rückstellungen		<u>4.613.818,67</u>	11.098.761,05		5.192
9. Nachrangige Verbindlichkeiten				0,00	0

	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
10. Genussrechtskapital				0,00	0
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	0,00				(0)
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken				64.400.000,00	57.500
darunter: Sonderposten nach § 340e Abs. 4 HGB	0,00				(0)
12. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital		16.450.064,97			16.200
b) Kapitalrücklage		0,00			0
c) Ergebnisrücklagen					
ca) gesetzliche Rücklage	21.900.000,00				21.500
cb) andere Ergebnisrücklagen	<u>44.880.000,00</u>	66.780.000,00			42.840
d) Bilanzgewinn		<u>3.345.460,24</u>	86.575.525,21		3.326
Summe der Passiva			1.338.500.444,45	1.280.649	
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln		0,00			0
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	50.676.947,28				50.845
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten		<u>0,00</u>	50.676.947,28		0
2. Andere Verpflichtungen					
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften		0,00			0
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		0,00			0
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen		<u>86.392.453,64</u>	86.392.453,64		76.143
darunter: Lieferverpflichtungen aus zinsbezogenen Termingeschäften	0,00				(0)

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus					
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		35.311.949,20			36.566
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		<u>5.231.116,53</u>	40.543.065,73		5.832
2. Zinsaufwendungen			<u>8.951.208,25</u>	31.591.857,48	10.944
3. Laufende Erträge aus					
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			361.895,36		335
b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften			477.866,08		384
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			<u>0,00</u>	839.761,44	0
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen				0,00	0
5. Provisionserträge			12.062.951,42		11.880
6. Provisionsaufwendungen			<u>811.849,55</u>	11.251.101,87	777
7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands				0,00	0
8. Sonstige betriebliche Erträge				896.398,34	1.418
9. [gestrichen]				0,00	0
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter		15.179.621,89			14.945
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		<u>3.455.918,72</u>	18.635.540,61		3.386
darunter: für Altersversorgung	641.392,38				(691)
b) andere Verwaltungsaufwendungen		<u>8.849.880,26</u>	27.485.420,87		9.491
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				1.330.483,32	1.362
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen				1.003.972,44	597
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			691.753,67		0
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			<u>0,00</u>	-691.753,67	12.775

	EUR	EUR	2014 EUR	EUR	Vorjahr TEUR
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			0,00		0
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			<u>0,00</u>	0,00	0
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			<u>0,00</u>	<u>0</u>	0
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			14.067.488,83		27.688
20. Außerordentliche Erträge			0,00		0
21. Außerordentliche Aufwendungen			<u>0,00</u>		0
22. Außerordentliches Ergebnis				0,00	(0)
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			3.779.749,42		3.664
darunter: latente Steuern	0,00				(0)
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen		<u>58.898,61</u>	3.838.648,03		58
24a. Einstellungen in Fonds für allgemeine Bankrisiken			<u>6.900.000,00</u>	<u>20.650</u>	
25. Jahresüberschuss			3.328.840,80		3.316
26. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			<u>16.619,44</u>	<u>10</u>	
			3.345.460,24		3.326
27. Entnahmen aus Ergebnisrücklagen					
a) aus der gesetzlichen Rücklage			0,00		0
b) aus anderen Ergebnisrücklagen		<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0</u>	
			3.345.460,24		3.326
28. Einstellungen in Ergebnisrücklagen					
a) in die gesetzliche Rücklage			0,00		0
b) in andere Ergebnisrücklagen		<u>0,00</u>	<u>0,00</u>	<u>0</u>	
29. Bilanzgewinn			<u>3.345.460,24</u>	<u>3.326</u>	

In diesem Jahresbericht erscheinen auf den vorherigen Seiten:

- Jahresbilanz 2014
- Gewinn- und Verlustrechnung 2014

Anmerkung zur Wiedergabe des Jahresabschlusses

Im Jahresabschluss wurden bei der Ermittlung von gerundeten Beträgen (volle EUR oder TEUR) die kaufmännischen Rechenregeln beachtet. Der vollständige Jahresabschluss 2014 ist mit

dem uneingeschränkten Testat des Genossenschaftsverbandes e.V. versehen.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht sowie die in § 325 HGB genannten Unterlagen werden im elektr. Bundesanzeiger veröffentlicht.



DUFTENDER BAUERNGARTEN

*Helmut Lenhart aus
Allenfeld bewirtschaftet
eine Streuobstwiese,
die ihn und seine
Familie mit frischem
Obst versorgt.*

HELMUT LENHART

lebt mit seiner eigenen und vier weiteren Familien auf einem Hof in solidarischer Landwirtschaft. Seine Streuobstwiese und der Bauerngarten werden von Generation zu Generation weitergegeben.



*Der Landwirt Helmut Lenhart nutzt
seine 5.000 m² große Streuobstwiese
als Lieferant für frisches Obst.*



Auf der wildromantischen Streuobstwiese von Helmut Lenhart tut sich einiges: Das Vieh grasht im Schatten der mehr als 100 Jahre alten Apfel- und Birnbäume, Vögel nisten in den hohlen Stämmen und mittendrin gackern Hühner um die Wette. Als der gelernte Land-

wirt vor mehr als 30 Jahren die Streuobstwiese von seinem Onkel erbte, nahm er die Verpflichtung, diese im Sinne der Familie zu bewirtschaften, gern an. Die Bäume tragen reichlich Obst und bereichern den Speiseplan der Familie. Obst, das nicht verzehrt werden kann, wird zur Kelterei gebracht und zu frischen Säften

verarbeitet. So bleiben die Früchte das gesamte Jahr über treue Begleiter. In ihrem Bauerngarten pflanzt Familie Lenhart süße Erdbeeren, nährhafte Kartoffeln, saftige Tomaten, verschiedene Salate sowie Lauch und Zwiebeln an – alles für den Eigenbedarf der Familie. Die Hühner des Hofes liefern frische Bio-

Eier, die neben der Viehhaltung zu einem zweiten Standbein geworden sind und im Dorf verkauft werden.

ORGANE DER BANK



Aufsichtsrat

Michael Prinz zu Salm-Salm
(Vorsitzender)
Geschäftsführender
Gesellschafter
Salm-Salm & Partner GmbH

Willi Gäns
(stellvertretender Vorsitzender)
Geschäftsführer Wies
Kunststoff-Fensterbau GmbH

Prof. Dr. jur. Werner Hecker
(stellvertretender Vorsitzender)
Hochschullehrer / selbständiger
Rechtsanwalt

Hermann-Josef Breder
Techn. Angestellter
Firma Bomag GmbH

Joris Bühler
Wirtschaftsprüfer /
Steuerberater, Geschäftsführer
ETL-Heimfarth & Kollegen
GmbH Wirtschaftsprüfungs-
gesellschaft

Klaus Büttner
Geschäftsführer
Büttner Natursteine GmbH



Dr. Carl Thomas Ewald
Geschäftsführer
Ewald Gelatine GmbH
(seit 17.06.2014)

Dr. Hubert Gänz
selbständiger Dipl. Oenologe

Alfred Kraus
Rentner

Markus Lüttger
Bürgermeister
Verbandsgemeinde Rüdesheim
(bis 21.10.2014)

Hildegard Noack
selbständige Steuerberaterin

Dagmar Silvery
Geschäftsführerin
Silvery GmbH

Dr. jur. C. Clemens Traumann
selbständiger Rechtsanwalt
(bis 17.06.2014)

Stefan Tullius
Geschäftsführer
Tullius Sanitär &
Heizungen GmbH

Kerstin Zerfaß
selbständige Juristin
Inkassobüro Kim

IMPRESSUM

Herausgeber
Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG
Salinenstraße 40–46
55543 Bad Kreuznach

Tel.: +49 (0) 671 378-0
Fax: +49 (0) 671 378-800
E-Mail: service@voba-rnh.de

Redaktion
Kludia Schmunk
Marketing

Idee / Realisation
Agentur FFE media
www.ffe-media.de

Fotos
Patric Heizmann (Seite 14)
Raffaisen Hunsrück (Seiten 7, 8)
Rido © Fotolia.com (Seite 27)
Florian Schwarz, FFE media (Seiten 5, 6, 9, 10,
15, 16, 19, 20, 23, 24, 29, 30, 35, 36, 45, 46)
Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück (Seiten 2, 3, 12,
13, 14, 21, 22, 28, 32, 33, 38, 47)

